

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 19. Issue 3/1. 2014 Том 19. Випуск 3/1. 2014
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 19. Випуск 3/1. 2014

Одеса

2014

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 19. Issue 3/1. 2014

Odesa

2014

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), О. В. Запорожченко (*заступник головного редактора*), В. О. Іваниця (*заступник головного редактора*), Є. Л. Стрельцов (*заступник головного редактора*), С. М. Андрієвський, Ю. Ф. Ваксман, В. В. Глебов, Л. М. Голубенко, Л. М. Дунаєва, В. В. Заморов, В. Є. Круглов, В. Г. Кушнір, В. В. Менчук, О. В. Сминтина, В. І. Труба, О. В. Тюрин, Є. А. Черкез, Є. М. Черноіваненко

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), А. Г. Ахламов, д-р екон. наук, Л. М. Алексєєнко, д-р екон. наук, В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, Б. І. Валуєв, д-р екон. наук, Л. Х. Доленко, канд. екон. наук, В. І. Захарченко, д-р екон. наук, Г. М. Давидов, д-р екон. наук, А. П. Наливайко, д-р екон. наук, О. В. Садченко, д-р екон. наук, З. М. Соколовська, д-р екон. наук, А. О. Старостіна, д-р екон. наук, В. М. Степанов, д-р екон. наук, С. А. Циганов, д-р екон. наук, В. М. Мельник, д-р екон. наук, професор, С. О. Якубовський, д-р екон. наук, Олег Курбатов, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), Ян Чемпас, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), Л. А. Родионова, к.э.н., доцент кафедри статистических методов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Россия, г. Москва), І. А. Ломачинська, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), O. V. Zaporozhchenko (*Deputy Editor-in-Chief*), V. O. Ivanytsia (*Deputy Editor-in-Chief*), E. L. Streltsov (*Deputy Editor-in-Chief*), S. M. Andrievsky, Yu. F. Vaksman, V. V. Glebov, L. M. Golubenko, L. M. Dunaeva, V. V. Zamorov, V. E. Kruglov, V. G. Kushnir, V. V. Menchuk, O. V. Smyntyna, V. I. Truba, O. V. Tyurin, E. A. Cherkez, E. M. Chernovanenko

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, A. G. Ahlamov, L. M. Alekseienco, V. D. Bazylevich, B. I. Valuev, L. H. Dolenko, V. I. Zaharchenko, G. M. Davydov, A. P. Nalyvaiko, O. V. Sadchenko, Z. M. Sokolovska, A. O. Starostina, V. M. Stepanov, S. A. Tsyganov, V. M. Melnyk, S. O. Yakybovskiy, Oleg Curbatov, Jan Czempas, L. A. Rodionova, I. A. Lomachynska

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ГРАЖЕВСЬКА А. О. ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИК МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	8
СНАЛЬСВ М. М. РОЗВИТОК БЕЗРИЗИКОВОЇ ТЕОРІЇ КОРИСНОСТІ.....	12
ЖМАЙ А. В., КУСИК Н. А., ОРЛОВА Н. В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ.....	18
КУТУЗОВ Р. В. УПРАВЛІНСЬКІ РЕФОРМИ ПЕРШОЇ ПОЛОВИНИ ХІХ СТОЛІТТЯ У НАУКОВІЙ ТВОРЧОСТІ ТА ДЕРЖАВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ М. А. БАЛУДЯНСЬКОГО.....	22
ЛАШИН П. М. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ ФИКТИВНОГО КАПИТАЛА.....	27
ЛАЩАК В. В. ФУНКЦІОНАЛЬНА ВИЗНАЧЕНІСТЬ ЦІНИ ЯК ОБ'ЄКТУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	31
ПОМІНОВА І. І. ИНТЕЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ГЛОБАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	35
СИДОРЕНКО Т. М. РОЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ.....	39
ТКАЛІЧ Т. І. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПИТАЛУ В УКРАЇНІ: ЯКІСНИЙ СТАН ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	43

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БОНДАРЕЦЬ М. В. АНТИКРИЗОВА КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ УКРАЇНИ: ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМ.....	48
ВДОВИЧИН Я. І. ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ.....	53
ДРОГОМИРЕЦЬКА М. І. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	57
ДЯКОВСЬКИЙ Д. А. ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ І ТЕРИТОРІЙ В ІНТЕРЕСАХ СУЧАСНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ПЕРЕТВОРЕННЯ РОСІЇ НА ФАШИСТСЬКУ ІМПЕРІЮ.....	61
ЄГОРОВА О. О., МАНВ Е. ДОСВІД ТУРЕЧЧИНИ У СТВОРЕННІ ТА ФУНКЦІОНУВАННІ ВІЛЬНИХ ЗОН.....	65
ІВАНОВ Є. І. ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІЧНИХ ЗАХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	71
КІРИК М. А. ЕМПІРИЧНІ ОСНОВИ РОЛІ МАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІКИ ВИСОКОРОЗВИНУТИХ КРАЇН.....	75
КОВІЛЯНСЬКА А. М. ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ.....	79
МАЗУРЕНКО В. П. ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	83
МИХАЙЛЕНКО О. Г. РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	87

МИХАЙЛОВ О. І. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЄС.....	92
МІРОШНІЧЕНКО В. Т. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	97
ПЕРЕСЫПКИНА Н. А. ПАРАМЕТРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО КРУИЗНОГО РЫНКА.....	101
СВИДА І. В. СТАЛИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД.....	104
ТИМОШЕНКО І. В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ФОРМ СТРАХУВАННЯ НА ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОМУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	108
ЯЦКЕВИЧ І. В. ТРАНСФЕРТНА ЦІНА: СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК РОЗРАХУНКУ.....	112

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АРТЕМЕНКО А. В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЄС У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	118
БІЛЬСЬКА О. В. СОЦІАЛЬНЕ ІННОВУВАННЯ І ЙОГО ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	123
БОГДАН О. Д. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	127
БУБЛИК М. І. ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНОГЕННОЇ ШКОДОЄМНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	132
ПЛЕТА Ю. І. ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ У КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ.....	138
ГОЛУБ Т. І. ДЕРЖАВНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	143
ГРИЦАЄНКО М. І. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ НА ОСНОВІ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ.....	147
ГРИЦЕНКО А. А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОШУКУ КОМПРОМІСНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....	151
ДЕЙЧ М. Є. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕЛІТИ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ.....	155
ДЕМЧЕНКО Н. В. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И ДИСБАЛАНСЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	160
ДЕРКАЧ Т. В. РОЛЬ СОТ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	166
КАРДАШ О. А. ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	170
КУЦМУС Н. М. ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ: ОЦІНКА, ПЕРЕДУМОВИ ТА НАСЛІДКИ.....	174
ЛІНТУР І. В., СТЕГНЕЙ М. І., ПЕТРИЧКО М. М. СУЧАСНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	179
МАЙБОРОДА Ю. В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	183

МАНЖУРА О. В. ОБ'ЄДНАННЯ КООПЕРАТИВІВ: МІЖНАРОДНА, ЄВРОПЕЙСЬКА, НАЦІОНАЛЬНА ПРАКТИКИ.....	188
МІНОЧКІНА О. М. ТЕОРЕТИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ РЕФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ.....	192
МІСЮК М. В., ЗАХОДИМ М. В. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ МОЛОКА.....	199
ОГДАНСЬКИЙ К. М. НАУКОВІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ І УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ДИНАМІКОЮ.....	205
РАМСЬКИЙ А. Ю. РОЛЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ У СФЕРІ МОБІЛІЗАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	209
РУДА І. І. ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ РИТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	214
РУДЕНКО Є. М., МОРОЗОВА Г. С. ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ЗНИЖЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ.....	218
САВИЦЬКА Н. А. СУЧАСНИЙ ГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗВИТОК: ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗРИВИ.....	223
СЛАВА С. С., БЕРЧА О. М. ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	227
СМЕНТИНА Н. В. ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ПЛАНІВ.....	233
СОРОКІН О. Г. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УРАНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	238
СТАНКЕВИЧ Ю. Ю. РОЛЬ ДОМОГОСПОДАРСТВА У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	242
СТРОЙКО Т. В. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	246
ЧИКАЛО І. В. МОНІТОРИНГ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАЗОВИХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	250
ШЕПЕЛЄВ В. С. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА.....	254
ЩЕРБАН М. Д. СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	259
ШУКАЛОВИЧ В. Ф. ОКРЕМІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНІХ ІНСТИТУТІВ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АГРОБІЗНЕСІ НА ПРИКЛАДІ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА.....	266
НАШІ АВТОРИ.....	268

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.3

Гражевська А. О.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИК МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено теоретичні засади рентної політики в ринковій економіці. Автором проаналізовано рентну політику в Україні та зроблено висновок щодо її неефективності. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення рентної політики в Україні як важливого чинника модернізації національної економіки.
Ключові слова: рента, рентні відносини, рентна економіка, рентна політика.

Постановка проблеми. Формування нової моделі господарського розвитку України неможливе без удосконалення державного регулювання процесів привласнення надприбутків. Загально-визнано, що в нашій країні пошук ренти давно перетворився на домінуючу форму економічної поведінки суб'єктів господарювання, спричинивши збільшення майнового розшарування населення, стрімке збагачення номенклатурно-олігархічних груп та уповільнення економічного зростання.

За цих обставин важливого значення набуває інституційно-організаційне забезпечення ефективного функціонування системи рентних відносин, спрямоване на формування дієвих стимулів та механізмів раціонального використання обмежених ресурсів з метою реалізації довгострокових цілей конкурентоспроможного розвитку України та зміцнення її національної безпеки. Відтак, обґрунтування рентної політики держави як важливої складової стратегії модернізації національної економіки набуває важливого теоретичного та практичного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як відомо, дослідження рентних відносин у сферах землеволодіння та землекористування започаткували класики політекономії В. Петті, Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, Дж. Ст. Мілль та ін. У подальшому теорія земельної ренти була розвинена в працях представників марксистської економічної теорії. Сучасні підходи до трактування рентних відносин у широкому економічному та інституційному контекстах були сформовані представниками неокласичної (У. Джевонс, К. Менгер, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк) та інституційної (А. Алчіан, Е. Аткинсон, Б. Бенсон, Дж. Б'юкенен, Е. Крюгер, Д. Норт, А. Ослунд, Дж. Стіглер, Г. Таллок, Р. Толісон) економічної теорії.

Значний внесок у розвиток теорії ренти, дослідження виробництва, привласнення, вилучення та розподілу рентних доходів, державного регулювання цих процесів у трансформаційних економіках внесли російські та українські вчені: В. Автономов, С. Архієреєв, А. Аузан, В. Базиленко, Т. Гайдай, А. Гриценко, А. Даниленко, В. Дементьєв, А. Заостровцев, Б. Кваснюк, А. Латков, А. Ложнікова, Д. Львов, О. Носова, Р. Нуреев, А. Олейник, О. Пасхавер, В. Полтерович, П. Саблук, В. Тамбовцев, А. Шастітко, Ю. Яковець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на безперечні досягнення вітчизняної та зарубіжної економічної

думки в розвитку теорії ренти, до цього часу недостатньо розробленими залишаються теоретико-методологічні та прикладні аспекти формування і вдосконалення державної рентної політики в трансформаційних економіках.

Метою статті є дослідження теоретичних засад та обґрунтування основних напрямів вдосконалення рентної політики в Україні як важливого чинника модернізації національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Загально-визнано, що рентні відносини є складною системою економічних взаємодій, що об'єктивно виникають між суб'єктами господарювання з приводу формування, розподілу (перерозподілу) та використання (привласнення) рентних ресурсів і доходів.

У зв'язку з цим зауважимо, що сучасні дослідники трактують ренту як можливий надлишковий дохід, що перевищує мінімальний дохід, необхідний для стимулювання агента здійснити дії, задані принципалом, або ж спонукати принципала (власника) докласти деяких зусиль до реалізації певної політики, ведення бізнесу, входження на ринок тощо [1, с. 62]. При цьому в економічній літературі аналізуються різні види рентних доходів, виходячи з тих чи інших критеріїв їхньої класифікації. Зокрема, за соціально-економічними наслідками формування та використання розрізняють «ефективні» (продуктивні) та «неефективні» (контрпродуктивні) ренти [2]. Вважається, що ефективні ренти (інноваційно-технологічна, інтелектуальна, частково природно-ресурсна, організаційно-управлінська та фінансова) ведуть до збільшення суспільного продукту та породжують стимули до господарської поведінки, яка сприяє зростанню загальної Парето-ефективності економіки. Водночас неефективні ренти (статусно-адміністративна, політична, частково природно-ресурсна, організаційно-управлінська та фінансова) трактуються як контрпродуктивні, такі, що спричиняють зменшення суспільного продукту та зниження загальної Парето-ефективності економіки.

Однією з ключових передумов формування контрпродуктивних рентних доходів є монополізація владних повноважень, зокрема такого дефіцитного ресурсу, як політичні та адміністративні функції за умов невизначеності законодавчих норм та можливості їх різної інтерпретації. При цьому, на думку Ф. Мак-Чісні, політики не є пасивними суб'єктами, що обирають із конкуруючих пропозицій ту, що максимізує їхню вигоду. Навпаки, вони є активними максимізаторами власної вигоди,

оскільки здійснюють тиск на контрагентів шляхом доведення до відома зацікавлених осіб інформації щодо загрози запровадження таких регулюючих правил та норм, які в змозі погіршити їхнє економічне становище. Саме очікуване погіршення ситуації породжує у економічних суб'єктів стимулю до оплати відповідним державним службовцям їх відмови від запланованої дії [3, с. 181-182].

Таким чином, незважаючи на те, що засновники концепції «пошуку ренти» застосовували цей термін для позначення обмеженого кола випадків, а саме: прагнення отримати рентні доходи «від видів діяльності, які самі по собі носять деструктивний характер» [4, с. 746], сучасні дослідники звертають увагу на дуалізм ренторієнтованої поведінки суб'єктів господарювання у ринковій економіці. Йдеться про визнання деяких видів ренти соціально-бажаними, такими, що стимулюють інновації, інвестиції та економічне зростання. Так, монопольне володіння інтелектуальною власністю дозволяє тривалий час отримувати додатковий дохід (інтелектуальну ренту), що є результатом таланту та творчої праці економічних суб'єктів (вчених, винахідників, інженерів та ін.), які мають право претендувати на його основну частину. Формування, розподіл та використання такої ренти постають важливим стимулом для інноваційної активності, спрямованої на модернізацію національної економіки [5, с. 17].

Водночас контрпродуктивна рентоорієнтована поведінка підриває стимули економічних суб'єктів до інноваційної діяльності внаслідок того, що суб'єкти господарювання: 1) вимушені нести витрати, пов'язані з подоланням адміністративних бар'єрів, які створюють представники владних органів; 2) зустрічаються з проблемою подорожчання кредитів; 3) не вмотивовані здійснювати довгострокові інвестиції [1, с. 63].

Важливо взяти до уваги, що контрпродуктивна рентоорієнтована поведінка суб'єктів господарювання притаманна більшості соціально-економічних систем. Однак найбільш яскраво вона виявляється в посткомуністичних економіках, що характеризуються нерозвиненістю цивілізованого ринкового середовища. На інтенсивність і масштаби пошуку ренти в цих країнах впливають генетична спадщина (стійкі неформальні інституції, стереотипи поведінки, психології та економічна культура командно-адміністративної системи господарювання) та інституційна нерівновага, пов'язана із суперечливою взаємодією соціально-економічних рутин та інновацій. Наслідком цього є формування так званої рентної економіки, що характеризується непродуктивним витрачанням ресурсів на зміну структури прав власності на користь зацікавлених груп; збільшенням трансакційних витрат легітимізації (реєстрації, ліцензування, сертифікації, стандартизації) та індивідуалізації підприємницької діяльності; деградацією інноваційного та трудового потенціалу; відволіканням ресурсів з господарського обороту та їх непродуктивним використанням на хабарі, підкуп та лобіювання.

За умов, коли рентоорієнтована поведінка стає вигідною для економічних суб'єктів, розмежування ефективних та неефективних рентних доходів є важливою складовою процесу розробки та реалізації адекватної державної політики в трансформаційних економіках.

У зв'язку з цим зауважимо, що сучасні дослідники трактують рентну політику як інституційне регулювання рентних відносин, комплексно ке-

рованих державою на мікро-, мезо- та макрорівнях на процесних фазах «виробництво – привласнення – вилучення – використання» ренти. При цьому саме фаза виробництва ренти вважається пріоритетною з погляду державного регулювання як така, що є визначальною щодо наступних процесних фаз. Йдеться про те, що вироблена рента є чистим продуктом фактора виробництва, який залежить від умов виробництва, в той час як привласнена рента є доходом власника цього фактора, що залежить від сформованої системи власності та базових правових передумов [6].

Таким чином, рентна політика є важливою складовою економічної політики, що реалізується органами державної влади та місцевого самоврядування шляхом інституційно-організаційного забезпечення ефективної реалізації рентних відносин. Йдеться про систему державного економічного регулювання відносин, пов'язаних з виявленням, акумуляцією, вилученням та використанням доходів рентного характеру з метою урегулювання рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів. Метою такої політики повинно бути:

1) розширення масштабів продуктивної рентоорієнтованої поведінки суб'єктів господарювання шляхом удосконалення системи виробництва, розподілу (перерозподілу) та використання ефективних рент у стратегічно важливих галузях і секторах економіки, створення та розвитку національної інноваційної системи;

2) обмеження контрпродуктивної рентної поведінки економічних суб'єктів та недопущення тіньових рентних відносин шляхом чіткої специфікації прав власності, зменшення ступеня персоніфікованості контрактних відносин, посилення контролю за дотриманням законодавства, обмеження адміністративного втручання в господарські процеси, спрощення та підвищення «прозорості» діяльності чиновників, формування цивілізованого громадянського суспільства, незалежної судової влади тощо.

До основних функцій рентної політики слід віднести:

- розподільчу (розподіл рентних ресурсів та платежів між суб'єктами господарювання, державним та місцевими бюджетами);
- регулюючу (забезпечення міжгалузевого переливу капіталу та вирівнювання рівнів рентабельності підприємств різних галузей економіки);
- стимулюючу (посилення зацікавленості підприємств в ефективному використанні обмежених ресурсів та здійсненні інноваційної діяльності);
- соціальну (подолання корупції, підвищення життєвого рівня населення шляхом виплати дивідендів із суверенних фондів, сформованих за рахунок рентних доходів).

Ефективним інструментом рентної політики є податкова система, спрямована на вилучення ренти в отримувачів наддоходів. При цьому досвід розвинених країн засвідчує ефективність перекадання податкового тягаря на цих суб'єктів. Так, в Австралії прибуток, що забезпечує рентабельність гірничорудного бізнесу на рівні вище, ніж ставка прибутковості державних облігацій (5,5%), вважається надприбутком і підлягає прогресивному оподаткуванню. Запроваджена у Великобританії програма регулювання цін у фармацевтичній промисловості передбачає, що у разі перевищення фармацевтичною компанією рівня рентабельності, зафіксованого в угоді між Асоціацією фармацевтичних компаній та Урядом Великобританії, зазначені компанії змушені або платити податок на

додатковий прибуток (надприбуток), або знижувати ціни [6].

Водночас існуючий нині механізм вилучення та використання ренти в Україні не можна вважати ефективним ні з фіскальної точки зору, ні з погляду стимулювання модернізаційних процесів. Підтвердженням цьому є значна диференціація рівнів рентабельності по галузях та видам діяльності за відсутності міжгалузевого вирівнювання норми прибутку. Зокрема, рентабельність великих та середніх підприємств добувної промисловості України значно перевищує рентабельність підприємств переробної промисловості (табл. 1).

За цих обставин поглиблюються деформації процесу ціноутворення, рента інституціоналізується та перетворюється на невіддільний елемент цін (тарифів)

Таблиця 1
Рентабельність операційної діяльності великих і середніх підприємств України за видами промислової діяльності, % *

Види промислової діяльності	січень-вересень 2012 р.	січень-вересень 2013 р.	січень-вересень 2014 р.
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15,7	15,3	22,5
Переробна промисловість	2,1	2,1	-11,9

*Розроблено автором на основі [7]

на продукцію та послуги українських підприємств. При цьому підприємства сфери енергетики, нафтогазового сектору, житлово-комунального господарства закладають в ціни, тарифи для населення та промисловості одночасно прибуток, ренту та капітальні витрати. Водночас в такій важливій галузі української економіки, як сільське господарство держава фрагментарно фінансує капітальні та поточні витрати з одночасним запровадженням жорстких обмежень рівня цін та рентабельності.

За експертними оцінками українських фахівців, приблизно 80% щорічних фінансових потоків, які формуються внаслідок використання природно-ресурсного потенціалу України, фактично не контролюються державою та не надходять до державного бюджету [8, с. 5]. Прикладом може бути оподаткування такого високорентабельного українського бізнесу, як видобуток руди. Так, до квітня 2014 р. рента за видобуток залізної руди в Україні становила 3,64 грн за тону за ринкової вартості цієї тони в межах 100 дол. Таким чином, за річного видобутку у розмірі 80 млн т руди, вітчизняні гірничозбагачувальні комбінати продавали корисних копалин на суму 8 млрд дол. (за теперішнього валютного курсу – приблизно 100 млрд грн), а державний бюджет отримував лише 300 млн грн рентних надходжень. На думку экс-міністра промисловості України В. Мазура, встановленню справедливих норм оподаткування в цій сфері перешкоджало потужне гірничорудне лобі, яке донедавна було основним фінансовим донором правлячої партії, яка і формувала уряд [9].

Важливо зауважити, що неефективність рентної політики в Україні сприяє закріпленню короткострокових моделей поведінки економічних агентів, пов'язаних з привласненням неефективного рент. Водночас невирішеність проблем, пов'язаних з регулюванням відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності

при створенні об'єктів інтелектуальної власності; придбанням і оплатою майнових прав на використання цих об'єктів; комерціалізацією інтелектуальної власності; забезпеченням ефективної охорони та захисту відповідних прав [10, с. 8], перешкоджають поширенню в Україні продуктивної рентиорієнтованої поведінки, спрямованої на отримання інноваційно-технологічних та інтелектуальних рентних доходів.

Зазначені обставини згубно впливають на розвиток національної економіки та є одним із чинників втрати Україною 11 позицій в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Світового Економічного Форуму (СЕФ) в 2013-2014 рр. Симптоматично, що визначальний вплив на динаміку цього показника справили інституційні чинники, що породжують контрпродуктивну рентиорієнтовану поведінку економічних суб'єктів, а саме: надмірна бюрократизація економіки, низька довіра до політиків, незадовільна робота правоохоронних органів та судів, порушення матеріальних та інтелектуальних прав власності, значні обсяги корупції та хабарництва (рис. 1).

За цих обставин важливим напрямом вдосконалення рентної політики в Україні постає відхід від вузького природно-ресурсного трактування ренти та визнання складності й поліструктурності рентних відносин, пов'язаних як з продуктивною, так і з контрпродуктивною рентиорієнтованою поведінкою економічних суб'єктів. При цьому ключовим пріоритетом державної рентної політики повинно стати стимулювання інноваційної діяльності шляхом вдосконалення нормативно-правового забезпечення та збільшення обсягів інвестицій в науку, освіту, НДДКР, високотехнологічний сектор економіки; запровадження стимулів для приватних агентів – пошукачів ефективних рент, а саме: надання їм урядових грантів, держконтрактів, субсидій, цільових податкових пільг тощо.



Рис. 1. Рейтинги України за окремими складовими індексу конкурентоспроможності СЕФ у 2013-2014 рр. [11]

Ще одним важливим напрямом вдосконалення рентної політики в Україні повинно стати скорочення масштабів контрпродуктивної рентиорієнтованої поведінки шляхом чіткої специфікації прав власності, посилення контролю за дотриманням законодавства, обмеження адміністративного втручання в господарські процеси, спрощення та підвищення «прозорості» діяльності чиновників в тих сферах, де їх функціонування необхідне, скорочення сфер адміністрування і регулювання економіки, лобювання вузькогалузевих інтересів, що ґрунтуються на короткостроковій мотивації і непродуктивну використанні рентних доходів.

При цьому ефективність рентної політики в Україні повинна визначатися не стільки на основі збільшення рентних платежів до бюджету, скільки з урахуванням обсягів інвестування рентних доходів на цілі модернізації та технологічного розвитку національної економіки.

Висновки. Таким чином, одним з пріоритетів модернізації економіки України повинна стати активна діяльність української держави в напрямі трансформації сучасного фрагментарного регулювання рентних відносин в комплексну рентну політику, спрямовану на недопущення контрпродуктивної та стимулювання продуктивної рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів. Йдеться про вдосконалення системи оподаткування надприбутків; забезпечення комерціалізації, охорони та захисту прав інтелектуальної власності; державну підтримку розвитку науки та освіти, стимулювання нагородження людського та інтелектуального капіталів; забезпечення чіткої

специфікації прав власності; зниження ступеня персоніфікованості контрактних відносин; утвердження однакових «правил гри» для всіх учасників ринку, безвідносно до місця їхньої реєстрації та сфери діяльності; розробку спрощених і «прозорих» процедур виконання чиновниками адміністративних функцій, запровадження дієвої системи контролю за їхньою діяльністю; забезпечення невідворотності покарання за корупційні діяння тощо.

Напрями подальших досліджень. Важливо взяти до уваги, що визначення цілей та інструментів рентної політики повинно здійснюватися на основі оцінки внутрішніх та зовнішніх загроз та ризиків, збитків та вигод різних груп економічних суб'єктів. Особливого значення у зв'язку з цим набувають питання теоретичного обґрунтування та практичного запровадження критеріїв та показників ефективності рентної політики в національній економіці.

Список літератури:

1. Левин М., Сатаров Г. Рентоориентированная Россия / М. Левин, Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2014. – № 1. – С. 64-76.
2. Латков А. В. Функционирование системы рентных отношений: противоречия, особенности, динамика : автореф. дис. д-ра экон. наук : 08.00.01 / А. В. Латков. – Саратов, 2008. – 35 с.
3. McChesney T. Rent Extraction and Rent Creation in the Economic Theory Of Regulation / T. McChesney // The Political Economy of Rent Seeking / C. Rowley, R. Tollison, G. Tallock, eds. Boston : Kluwer Academic Publishers, 1988. – P. 179-196.
4. Таллок Г. Соискание ренты // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 931 с.
5. Терон І. В. Зміст і форми інтелектуальної ренти в постіндустріальному суспільстві / І. В. Терон // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9 (76). – С. 16-20.
6. Ложникова А.В. Рента і рентна політика: трансформація в умовах модернізації економіки Росії : автореф. дис. д-ра экон. наук / А. В. Ложникова. – Томск, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.disscat.com/content/renta-i-rentnaya-politika-transformatsiya-v-usloviyakh-modernizatsii-ekonomiki-rossii.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Міщенко В., Данилишин Б. Природоресурсна рента та рентна політика в Україні / В. Міщенко, Б. Данилишин // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 4-14.
9. Налоги Яценюка: защитит олигархов и убить газодобычу // По материалам Unian.net [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/politics/944822-nalogi-yatsenyuka-zaschitit-oligarhov-i-ubit-gazodobychu.html>.
10. Базилевич В.Д. Проблеми оцінки охорони і захисту прав об'єктів інтелектуальної власності в Україні / В.Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2012. – № 142. – С. 5-9.
11. The Global Competitiveness Report 2006-2007; 2007-2008; 2008-2009; 2009-2010; 2010-2011; 2011-2012; 2012-2013; 2013-2014 – World Economic Forum. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.weforum.org.

Гражевская А. А.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы теоретические основы рентной политики в рыночной экономике. Автором проанализирована рентная политика в Украине и сделан вывод о ее неэффективности. Обоснованы предложения по совершенствованию рентной политики в Украине как важного фактора модернизации национальной экономики.

Ключевые слова: рента, рентные отношения, рентная экономика, рентная политика.

Grazhevska A. A.

Kievskiy National University named after Taras Shevchenko

IMPROVEMENT OF RENT POLICIES AS A FACTOR OF MODERNIZATION OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Summary

The article investigates theoretical foundations of rental policies in a market economy. The author analyzes the rental policy in Ukraine and concludes on its inefficiency. Along with the analysis, recommendations are provided on how to improve the rental policy in Ukraine as an important factor that facilitates modernization of the national economy.

Key words: rent, rental relations, rent-seeking economy, rental policy.

УДК 330.132, 330.8

Єнальєв М. М.

Чорноморський державний університет імені Петра Могили

РОЗВИТОК БЕЗРИЗИКОВОЇ ТЕОРІЇ КОРИСНОСТІ

У статті представлена періодизація теорії корисності та висвітнений один з етапів її розвитку. Цей етап обмежений рамками у часі з моменту виникнення концепції корисності в економічній науці до початку активного розвитку теорії очікуваної корисності. Також визначені основні напрями досліджень, проблематика та місце теорії корисності в рамках економічної теорії на цьому етапі.

Ключові слова: теорія корисності, маржиналізм, кардиналістична корисність, ординалізм, криві байдужості.

Теорія корисності є однією із значних складових загальної економічної теорії. Моделі, побудовані в рамках теорії корисності, допомагають більш повно зрозуміти економічну поведінку індивіда, і тому розвиток концепції корисності є дуже важливим фактором, що створює основу для розширення наших знань про поведінку суб'єкта в умовах ринку. Крім того, теорія корисності є однією з незмінних передумов для побудови теорії загальної економічної рівноваги, починаючи від перших спроб Л. Вальраса і завершуючи однією з найбільш авторитетних на сьогодні – теорією загальної рівноваги Ерроу – Дебре. Але для більш повного розуміння сучасного стану теорії корисності та оцінки проблем, які стоять перед нею, необхідно проаналізувати її розвиток, з'ясувати, які задачі ставилися на кожному етапі цього розвитку, та шляхи їх вирішення, які були запропоновані в рамках теорії корисності.

Постановка проблеми. У вітчизняній історії економічних вчень надається доволі велике значення окремим проблемам теорії корисності. Але переважна більшість публікацій зачіпає тему теорії корисності в контексті розвитку тих чи інших концепцій, наприклад синтезу теорії граничної корисності та трудової теорії вартості [1], або в контексті огляду і оцінки наукової спадщини окремих економістів [2; 3]. Таким чином, у вітчизняній науковій літературі відчувається певний брак робіт, присвячених комплексному висвітленню питання розвитку теорії корисності. Натомість в роботах зарубіжних дослідників систематично досліджується питання розвитку теорії корисності та проблеми, що стоять перед нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт, присвячених ретроспективному огляду розвитку теорії корисності, можна виділити ряд публікацій останніх років, наприклад роботу К. Стармера [4] або оглядова стаття П. Фішбура [5]. Серед більш ранніх робіт можна виділити статті Дж. Стіглера [6; 7]. Загальною особливістю цих робіт є глибоке висвітлення етапів розвитку та проблем, які ставилися перед теорією корисності в різний час. Але в той же час автори недостатньо висвітлюють взаємозв'язки між розвитком теорії корисності на різних етапах. Крім того, практично не зачіпається проблема періодизації розвитку теорії корисності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В проблемі висвітлення етапів розвитку теорії корисності є ряд питань, які вимагають додаткового опрацювання. Зокрема, таким питанням є періодизація етапів розвитку та взаємозв'язок концепцій корисності на різних етапах розвитку теорії.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення розвитку теорії корисності за умов ви-

значеності, тобто у випадку відсутності ризикових альтернатив для індивіда. Для цього необхідно вирішити ряд завдань: по-перше, необхідно визначитися з періодизацією розвитку теорії корисності та, відповідно, рамками у часі і концепціями, які можна віднести до того чи іншого періоду. По-друге, необхідно визначити місце концепції корисності в економічній теорії в рамках обраного етапу розвитку економічної науки.

Виклад основного матеріалу. Проблеми періодизації розвитку теорії корисності не належать до найбільш дискусійних проблем сучасної економічної науки. Певною мірою це пов'язано з різким характером зміни в методології дослідження проблем теорії корисності. Цей перелом досить чітко можна пов'язати з виходом колективної монографії Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна «Теорія ігор та економічна поведінка» в 1944 р. В цій роботі [8] автори запропонували використовувати для оцінки і порівняння індивідуальної корисності інструмент гри або лотереї.

Такий методологічний прийом дозволив надавати кожному благу певне величину корисності, яка була однозначною з точністю до позитивного лінійного перетворення. Така функція корисності дозволяла зберігати не лише порядок вподобань індивіда, але й порядок різниці між уподобаннями [9]. Тобто при ранжуванні наборів корисності від найменшого до найбільшого, при перетворенні зберігався не лише порядок розташування цих вподобань, але й зростання корисності між ними (наприклад, при переході від першого набору до другого зростання корисності було більше ніж при переході від третього до четвертого). Саме в рамках методологічного підходу фон Неймана-Моргенштерна щодо визначення та порівняння індивідуальної корисності за умов наявності ризикових альтернатив надалі і розвивалися нові напрями в теорії корисності. До початку застосування ризику як інструменту визначення уподобань індивіда, теорія корисності користувалась зовсім іншими методами, зазвичай вирішувала інші задачі та мала в цілому інший вигляд.

В рамках даної публікації розглядатиметься перший етап розвитку теорії корисності, що пов'язаний з відповідями на питання щодо споживчого вибору індивіда за умов відсутності ризикових альтернатив та роль поняття корисності в основних економічних концепціях.

Одні з перших згадок про корисність та її роль в економіці, зокрема у формуванні вартості, належать А. Сміту – фундатору економіки як науки та засновнику класичної школи економіки. Хоча А. Сміт не розробляв окрему теорію корисності, він визнавав важливу роль корисності у формуванні вартості, яку він виразив у дуалізмі споживчої і мінової вартості блага, де корисність, власне

кажучи, ототожнювалася із споживчою вартістю [10, с. 402]. На основі цього дуалізму А. Сміт виявив ряд парадоксів, пов'язаних з невідповідністю величини мінової та споживчої вартості окремих благ. Зокрема, відомий парадокс про невідповідність споживчої вартості та ціни води і діамантів.

Власне, початок розвитку теорії корисності в її безризиковій формі можна простежити в роботах І. Бенґама, зокрема, у своїй праці «Вступ до принципів моралі і законодавства» 1789 р. він пропонує кількісно вимірювати обсяг задоволення і страждання для розробки більш раціональної системи цивільного і кримінального права [6, с. 309]. Таким чином, він пропонує критерій для оцінки рівня досконалості організації суспільства шляхом вимірювання загальної кількості задоволення або страждання в суспільстві. Хоча в розумінні І. Бенґама «корисність» є більш широкою категорією, ніж в сучасній економічній думці, але саме її введення в науковий обіг прискорило розвиток теорії в напрямку розуміння принципів поведінки індивіда.

Натомість Д. Рікардо в своїх «Принципах політичної економії та оподаткування» фактично відмовився від концепції утилітаризму І. Бенґама, що передбачала можливість чисельного вимірювання корисності. Зокрема, стверджуючи, що корисність блага не являється мірою його мінової вартості [10, с. 402], він цим самим позбувався єдино можливого орієнтира для її вимірювання. Він стояв на позиції тлумачення корисності як виключно властивості блага, що, відповідно, виключало індивіда з процесу оцінки корисності. В своєму аналізі Рікардо дійшов до висновку щодо рівності корисності для споживача першої та другої одиниці товару, певним чином, в своїх висновках випередивши теорію граничної корисності, хоча і дійшовши протилежних їй висновків. При рікардіанській редукції поняття корисності блага до наявності у нього певних бажаних для споживача якостей, такий висновок є цілком правомірний, але якщо в процес аналізу включити індивіда з його потребами, то ми можемо отримати зовсім інші результати.

Одним із перших, хто подібним чином розширив рамки рефлексії споживчого вибору був Г. Госсен. Цей, без сумніву, видатний німецький економіст, включивши в свій аналіз ряд припущень, дійшов до висновку, що суперечив результатам, отриманим Д. Рікардо. Зокрема, припустивши, що важливі не тільки якості предмета споживання, але й потреби (зокрема їх ієрархія) індивіда, він з'ясував, що корисність однакової кількості одного і того ж блага може бути різною, при чому корисність першої спожитої одиниці – максимальна, корисність інших спожитих одиниць блага поступово зменшується. Г. Госсен, також ввів в аналіз поведінки споживача поняття граничної корисності. Використовуючи поняття граничної корисності, Госсен виявив необхідні умови для оптимізації споживчого набору споживача як розподіл доступних коштів для індивіда між різними благами з однаковою корисністю останньої одиниці грошей, витрачених для придбання кожного блага [6, с. 315]. На жаль, робота Г. Госсена пройшла непоміченою для сучасників і була перевідкрита набагато пізніше.

Новий етап в розвитку теорії корисності почався з «маржиналістської революції». Практично одночасно С. Джевонс, Л. Вальрас та К. Менґер заклали підвалини нового напрямку в економічній теорії, що ґрунтувався на використанні гра-

ничних величин в аналізі економічних процесів. Подібний підхід кардинальним чином вплинув на результати аналізу і показав невідповідність попередніх припущень.

Одним із зачинателів «маржиналістської революції» був С. Джевонс. Під впливом ідей І. Бенґама [11, с. 130] він прагнув математизувати економічну науку. Вважаючи, що вона недостатньо формалізована – розвивав математичний апарат економіки. Зокрема, елементи цього апарату він представив в 1862 р. у своїй праці «Нариси загальної математичної теорії політичної економії». Логічним продовженням цієї роботи С. Джевонса стала його знаменита «Теорія політичної економії», одним із центральних моментів якої стала теорія корисності [12, с. 55]. Особлива увага в теорії Джевонса була приділена корисності останньої спожитої одиниці блага. В подальшому така корисність отримала назву «граничної» або «маржинальної», але у С. Джевонса ми знаходимо граничну корисність під назвою «фінальний рівень корисності», або просто – «рівень корисності». За його припущеннями, гранична корисність залежить від кількості спожитого блага, причому в загальному вигляді із зростанням кількості блага гранична корисність зменшується. Поняття граничної корисності стало основою для побудови теорії обміну. Джевонс припускає, що споживач прагнуче до максимізації одержуваної корисності. Зокрема, в теорії Джевонса коефіцієнт обміну будь-яких двох благ буде еквівалентним коефіцієнту граничних корисностей благ, доступних для споживання після того, як обмін буде завершений. Іншими словами, ціни благ будуть пропорційними до їх граничної корисності:

$$\frac{P_1}{P_2} = \frac{MU_1}{MU_2} \text{ або } \frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} \quad (1)$$

Рівність (1) є суттю теорії обміну Джевонса, або «законом Джевонса», де P – ціна блага, MU – його гранична корисність. Слід зазначити, що до подібних висновків дійшов і Г. Госсен, але його результати не набули широкої відомості.

Практично одночасно з С. Джевонсом, але незалежно від нього опублікував свою роботу і К. Менґер – видатний австрійський економіст, основоположник австрійської школи економічної теорії. У своїх «Принципах економіки» К. Менґер починає аналіз з визначення поняття блага як речі, що може задовольняти людські потреби [13, с. 65]. В подальшому він звужує категорію «блага» введенням поняття економічного блага, тобто враховуючи його рідкісність, причому не-економічним благом К. Менґер називав ті блага, які, хоча і задовольняли потреби людини, але були наявні в необмеженій кількості або в кількості, що набагато перевищувала потреби. Відповідно, цінність мають лише економічні блага [13, с. 128]. Таким чином, цінність у формулюванні К. Менґера є дуалістичним поняттям, що ґрунтується на здатності блага задовольняти потреби людини (тобто на його корисності) та на основі рідкісності цього блага. В такому випадку цінність блага не є сталою величиною, оскільки може змінюватися його рідкісність для мешканців певної місцевості (наприклад, зменшуватися кількість води внаслідок посухи). Крім того, К. Менґер з'ясував, що корисність блага або його здатність задовольняти певні потреби залежить від кількості вже спожитого блага. Причому корисність кожної його одиниці з подальшим спо-

живанням буде зменшуватися. Цей принцип він проілюстрував таблицею, яка показувала спадний характер корисності кожної наступної одиниці спожитого блага.

Ґрунтуючись на основі поняття цінності, К. Менгер розробляє свою модель обміну. В цій моделі індивіди будять обмінюватися товарами, доки корисність блага, яке індивід віддає, не перевищує корисність блага, яке він отримує. В результаті обміну сукупна корисність благ індивідів, що приймають участь в обміні, стає більшою, ніж вона була до обміну.

Третій лідер маржиналістської революції – Л. Вальрас – використовував граничний аналіз корисності в рамках своєї теорії загальної рівноваги. Вся теоретична побудова Л. Вальраса ґрунтується на двох постулатах: максимізація індивідуальної корисності та рівність попиту і пропозиції для всіх благ. В уявленні Вальраса корисність є функцією від кількості спожитого блага. Крім того, він виділяв декілька видів корисності. Так, є корисність пряма – корисність тих благ, які споживаються людиною, та корисність опосередкована – корисність товарів, які використовуються у виробництві інших благ. Неважко помітити, що в цьому випадку ми маємо справу з корисністю споживчих благ (пряма корисність) та корисністю сировини (опосередкована корисність). Подібне роздвоєння поняття корисності використовується Л. Вальрасом для визначення поняття індустріального виробництва, суть якого полягає, зокрема, у перетворенні опосередкованої корисності у пряму. Для аналізу теорії обміну виникає необхідність включення поняття корисності для пояснення природи обміну. В цьому випадку Л. Вальрас знову використовує розщеплення корисності на екстенсивну та інтенсивну. Причому екстенсивна корисність визначається величиною попиту на благо за умов нульового рівня ціни на нього. У такому випадку екстенсивна корисність співвідноситься з розповсюдженістю потреб різних індивідів. Крім того, величина екстенсивної корисності може бути кількісно оцінена, оскільки вона відповідає величині попиту на благо за умов нульової ціни. Значимо, що екстенсивна корисність в розумінні Л. Вальраса фактично тотожна поняттю неекономічного блага К. Менгера.

Але екстенсивна корисність є лише однією із складових поняття корисності, іншою складовою є корисність інтенсивна. Природа інтенсивної корисності проявляється у нахилі кривої попиту, тобто інтенсивна корисність або корисність за інтенсивністю є співвідношенням між зростанням ціни та скороченням попиту або фактично являється показником еластичності попиту за ціною. Для випадку неперервної кривої попиту корисність за інтенсивністю можна виразити як ліміт співвідношення між скороченням попиту та зростанням ціни, що можна визначити математично [14, с. 61]. Екстенсивна та інтенсивна корисність в уявленні Л. Вальраса є незмінними, принаймні протягом певного проміжку часу, крім того інтенсивна корисність має властивість зменшуватися з кожною наступною одиницею спожитого блага. У такому випадку інтенсивна корисність Л. Вальраса відповідає поняттю граничної корисності або фінального рівня корисності в термінології С. Джевонса. Загальна величина задоволеної корисності для індивіда виражається сумою екстенсивної та інтенсивної корисності або інтегральною сумою для неперервного випадку [14, с. 64]. А це дозволяє говорити

про можливість вимірювання загальної величини корисності, яку отримав індивід, і залежить від величини спожитого блага. В результаті подальшого аналізу Л. Вальрас приходить до висновку, що максимізація корисності в результаті обміну досягається за умови рівності співвідношення корисностей за інтенсивністю двох благ та співвідношення їхньої ціни [14, с. 68].

Подальший розвиток теорії корисності відбувався в рамках критики теоретичних побудов попередників та розвитку маржиналістського підходу до феномену споживання. Одним із перших, хто досяг суттєвих результатів, узагальнивши і розширивши вчення ранніх маржиналістів, був Френсіс Еджуорт. Так, у своїй роботі «Математична психіка» він запропонував більш загальну функцію корисності [15], ніж ту, що використовували в своїх роботах С. Джевонс, Л. Вальрас та К. Менгер. Ця функція корисності вже не мала властивості сепарабельності, оскільки в загальному випадку її можна представити у вигляді $U(x_1, x_2, \dots, x_n) = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$. Для випадку аналізу корисності двох благ таку функцію було зручно зображувати у вигляді перерізу – кривої байдужості (рис. 1). Суть цього аналізу полягає в порівнянні споживачем наборів з двох благ, які між собою відрізняються лише структурою. Об'єднуючи між собою точки (набори благ), корисність яких для споживача була однаковою (йому байдуже, який з наборів обрати), – отримуємо криву байдужості. Для випадку, зображеного на рис. 1 корисність наборів А (Y_1 товару Y та X_1 товару X) та В (Y_2 , X_2), для споживача буде рівною, оскільки вони знаходяться на одній кривій байдужості а. У той же час будь-який набір з кривої байдужості b буде більш бажаним, аніж набори А та В. У даному випадку набір благ С (Y_3 , X_3) матиме більшу корисність для споживача аніж комбінації благ А (Y_1 , X_1) або В (Y_2 , X_2).

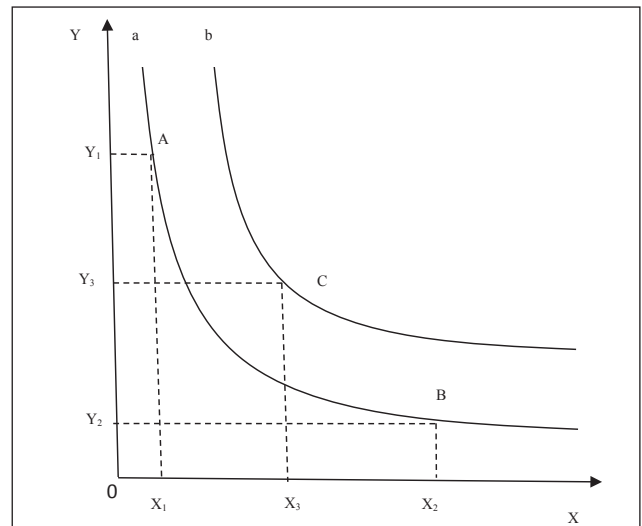


Рис. 1. Карта кривих байдужості

Крім того, функція корисності Ф. Еджуорта не дозволяє в загальному випадку стверджувати, що крива попиту завжди матиме від'ємний нахил. Певною мірою це дає теоретичне обґрунтування можливості існування товарів з позитивним нахилом кривої попиту. Пізніше такі товари були виявлені Р. Гіффеном – так звані «товари Гіффена». Подібна функція корисності дозволила частково пояснити феномен загальної корисності набору благ при наявності взаємодії між благами в

процесі споживання. Ще однією суттєвою відмінністю між концепціями Ф. Еджуорта та його попередників, зокрема С. Джевонса, став характер функції корисності – якщо раніше вона вважалася опуклою, то тепер це вже було не так очевидно, і, відповідно, суттєво ускладнювався пошук її максимуму.

Враховуючи вищезазначені проблеми при використанні загальної функції корисності, в подальшому економісти відмовилися від її використання. Так, вже А. Маршалл [16, с. 130] відкинув пропозицію Ф. Еджуорта щодо виду функції корисності та використання механізму кривих байдужості для аналізу поведінки споживача. Натомість А. Маршалл повертає в науковий обіг адитивну функцію корисності, що має вигляд

$$U(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n U(x_i).$$

У той же час актуалізується і набирає гостроти дискусія щодо можливості вимірювання корисності. Засновники вчення про корисність вважали, що існує певна міра корисності або, принаймні, не заперечували проти можливості її існування. Так, К. Менгер і Л. Вальрас не ставили в центр уваги питання щодо вимірювання корисності [9, с. 306]. Хоча Л. Вальрас і припускав числене вимірювання окремих складових корисності. С. Джевонс також врешті-решт прийшов до висновку щодо можливості вимірювання корисності.

Але віднайти цю міру корисності виявилось не так просто. Хоча і були окремі спроби теоретично та емпірично довести можливість вимірювання корисності, такі як закон Вебера-Фехнера, який стверджував, що для збереження сталої інтенсивності дії подразника на індивіда необхідно постійно збільшувати інтенсивність самого подразника. Або, іншими словами, при сталому зростанні інтенсивності подразника зростання його дії буде поступово зменшуватися, причому це зменшення відбуватиметься за логарифмічним законом, що відповідає закону спадної граничної корисності блага.

Але такі твердження піддавалися серйозній критиці [7, с. 377]. Основою для цієї критики стали ряд постулатів: по-перше, основний психофізичний закон або закон Вебера-Фехнера ґрунтується на дії зовнішніх подразників, а теорія корисності розглядає внутрішній стан індивіда, який виражає собою ступінь задоволення від спожитого блага; по-друге, існують серйозні сумніви щодо абсолютності цього закону у всіх випадках.

Одним із перших, хто отримав суттєві результати щодо вимірювання числової (кардинальної) корисності, був І. Фішер [7, с. 377]. Він розв'язав проблему вимірюваності корисності для випадку незалежності граничної корисності одних благ від інших. І. Фішер запропонував експеримент: індивіду дається певна кількість одного блага (наприклад певна кількість хліба) та пропонується обміняти одиницю іншого блага. Заміряючи кількість блага, яке індивід обмінює на одиницю блага, та повторюючи цей експеримент декілька разів, можна побудувати таблицю значень загальної корисності та приросту корисності від споживання кожної наступної одиниці другого блага. Аналізуючи прирости корисності для другого блага (в експерименті І. Фішера – хліб та молоко), І. Фішер показує зниження граничної корисності, що повністю відповідає положенням про зменшення граничної корисності.

Рішення І. Фішера відповідає адитивній функції корисності. Але, якщо припустити, що функ-

ція корисності має дещо складніший вигляд (відповідає неадитивній формі Ф. Еджуорта), то чисельно виміряти граничну корисність за допомогою прикладу Фішера неможливо [9, с. 309].

І. Фішер продовжував дослідження адитивної функції корисності в рамках кардиналістичного підходу. Гранична корисність блага в теорії І. Фішера – це ліміт корисності граничного приросту до величини цього приросту. Причому загальна корисність блага визначається як інтеграл від граничної корисності $U(x) = \int_0^x \frac{dU}{dx} dx$.

Натомість А. Маршал, засновник кембриджської школи і, фактично, фундатор всієї сучасної мікроекономіки, пішов іншим шляхом. Він припустив, що корисність, хоча і не напряму, а опосередковано може бути виміряна. Причому роль міри корисності в роботі А. Маршала виконують гроші. Аналізуючи ситуацію споживання, А. Маршал доходить до в цілому тривіального висновку щодо важливої ролі в концепції граничної корисності ціни та доходу споживача. Їх важливість він обґрунтовує тим, що в реальному житті рішення щодо придбання і споживання останньої одиниці блага залежить не тільки від характеристик самого блага і бажань споживача, але й від ціни цього блага та рівня доходів індивіда. Як приклад А. Маршал наводить ситуацію з купівлею чаю: індивід, купуючи останню одиницю чаю, сплачує за неї певну суму грошей, це означає, що гранична корисність чаю, що виражається в корисності останньої спожитої одиниці цього блага, дорівнює тій сумі грошей, яку готовий віддати індивід за цю одиницю блага. Далі А. Маршал припускає незмінність міри граничної корисності – граничної корисності грошей, принаймні в короткостроковому періоді. В такому формулюванні закон спадної граничної корисності можна сформулювати так: чим більший обсяг певного блага у індивіда, тим менша ціна, яку він готовий заплатити за придбання наступної одиниці цього блага, за інших рівних умов (перш за все за умови незмінності доходів індивідуума та рівня цін) [17, с. 125].

В подальшому аналіз основних постулатів та розвиток теорії корисності було продовжено в роботах В. Джонсона, В. Парето та Є. Слуцького. Зокрема, в роботах В. Джонсона було проаналізовано зміни в індивідуальному споживанні при зміні рівня доходу та вперше графічно відображено цей зв'язок у вигляді кривої «дохід-споживання». В. Джонсон на математичному рівні показав можливість існування ситуації коли зростанні ціни блага сприятиме підвищенню рівня його споживання, тобто фактично було запропоноване пояснення парадоксу Гіффена або феномену товару Гіффена.

На першому етапі В. Парето розробляв теорію загальної кардиналістичної функції корисності, цікавлячись питаннями вимірювання корисності [18, с. 1333]. Він виявив необхідні умови для побудови однозначної загальної функції корисності. Для цього необхідно щоб індивід міг порівнювати між собою зростання корисності від переходу з однієї кривої байдужості на іншу при цьому він (індивід) має численно виразити різницю між різницями корисності при переході з першої на другу та з третьою на четверту криві байдужості. Але В. Парето відкинув можливість наявності у індивіда здібностей проранжувати різниці корисностей [7, с. 381]. В подальшому В. Парето відмо-

вився від ідеї, що кількість корисності взагалі має яке-небудь значення.

Реанімуючи механізм кривих байдужості Ф. Еджуорта, Парето зазначає, що на карті байдужості є все, що необхідно для аналізу поведінки споживача. Вводячи механізм кривих байдужості в аналіз поведінки споживача, В. Парето пропонує використовувати окрім кривих байдужості ще й бюджетне обмеження. У такому випадку вибір набору благ споживачем буде в тій точці, де найвища крива байдужості є дотичною до лінії бюджетного обмеження. Але в подальшому В. Парето не використовував механізм кривих байдужості і в результаті цього він на тривалий час вийшов з «арсеналу» економістів – до його повторного відкриття в 30-х роках Дж. Хіксом та Р. Алленом.

Є. Слуцький, спираючись на більш ранні роботи В. Парето, визначив корисність як суто емпіричне поняття, яку, крім того, не може бути виміряно. Дослідження Є. Слуцьким питання щодо можливої вимірюваності корисності сприяли утвердженню нового погляду на теорію корисності – ординалістської теорії корисності. Є. Слуцький поставив у безпосередню відповідність корисність блага та відносини переваг для індивіда. У той же час ним було піддано критиці «закон про насичування потреб» Г. Госсена і показана можливість існування ненасичуючих благ [19, с. 312].

Роботи В. Парето, В. Джонсона та Є. Слуцького показали, що введення загальної функції корисності не означає введення непередбачуваності в теоретичну картину споживчого вибору. На основі їх робіт з'ясувалося, що не тільки адитивна функція корисності, але й функція корисності в загальному вигляді, запропонована Ф. Еджуортом, дозволяють теоретично визначити необхідні умови для максимізації корисності та визначити взаємозв'язок між ціною, попитом та доходом.

Подальший розвиток теорії корисності дістала із повторним відкриттям механізму кривих байдужості та широкого застосування цього механізму до аналізу проблем споживчого вибору (рис. 2). Використання кривих байдужості передбачає, що індивід може послідовно ранжувати свої переваги та виявляти свою байдужість між наборами благ в даний момент часу. Додання лінії бюджетного обмеження ($N_Y - N_X$) дозволяє розрахувати оптимальну для споживача структуру набору благ, яка забезпечить йому максимальний рівень корисності. Цей оптимум може бути визначений як точка дотику лінії бюджетного обмеження до кривої байдужості найвищого порядку (в даному випадку – крива байдужості b). Оптимальним набором благ для випадку зображеному на рис. 2 буде комбінація благ C (Y_3, X_3).

Поняття байдужості або індивергентності саме по собі не передбачає прямого вимірювання. Тому жодного практичного методу для визначення конкретного вигляду кривих байдужості в рамках теорії корисності запропоновано не було [9, с. 323]. Згідно з концепцією ординалізму, для визначення поняття кривих байдужості нам не потрібно знати величину граничної корисності а лише її знак. Так, при русі по кривій індивергентності вздовж осі X гранична корисність блага X зменшується, а гранична корисність блага Y зростає. Грунтуючись на висновках Парето про роль кривих байдужості в теорії корисності, Хікс стверджує, що для адекватного опису економічної поведінки індивіда достатньо лише ординалістичної концепції і немає необхідності в залученні численної теорії корисності.

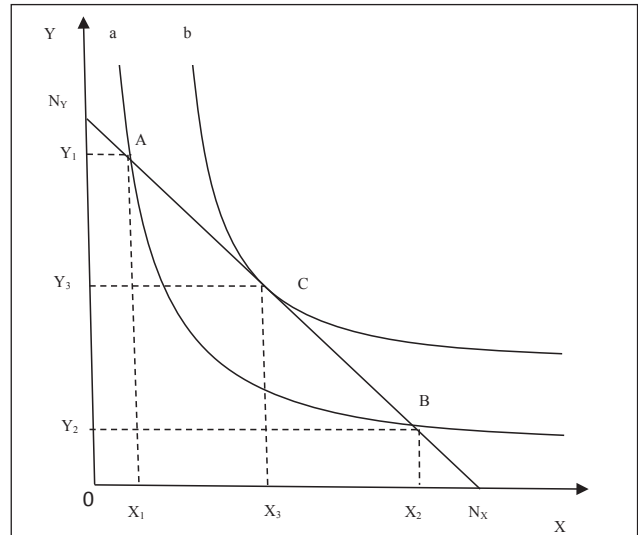


Рис. 2. Аналіз оптимального споживача за допомогою лінії бюджетного обмеження та кривих байдужості

Дж. Хікс та Р. Аллен вдосконалили механізм кривих байдужості введенням поняття граничної норми заміщення. Фундаментальним постулатом їх теорії поведінки споживача [20, с. 198] для випадку двох благ було існування однозначно визначеного «напрямку байдужості» для різних комбінацій благ x та y , що виражається рівністю

$dx + R_x^y dy = 0$, де $R_x^y = -\frac{dx}{dy}$ це граничний коефіцієнт компенсації зростання x через y , або гранична норма заміщення x через y . В такому випадку загальна корисність набору благ для індивіда залишатиметься незмінною.

В процесі подальшого аналізу Дж. Хікс прийшов до висновку щодо необхідності відмови від концепції граничної корисності. Він аргументував цю необхідність відсутністю однозначно визначеної загальної корисності і, відповідно, відсутності можливості для існування граничної корисності. Тоді в правилі зменшення граничної корисності теж немає сенсу. Аналогом цьому правилу в теорії Дж. Хікса є випуклість кривих байдужості.

Висновки та пропозиції. Взагалі, розвиток теорії корисності можна поділити на два етапи. На першому етапі до виходу монографії Дж. фон Неймана та О. Моргенштерна теорія корисності розвивалася в руслі визначення та аналізу вподобань індивіда, щодо благ, отримання і споживання яких не було пов'язано з ризиком. Цей напрям теорії інтенсивно розвивався завдяки зусиллям І. Бентама, який і ввів поняття корисності, творців «маржиналістської революції» С. Джевонса, К. Менгера та Л. Вальраса. В подальшому їх концепції знайшли свій розвиток і продовження в роботах Ф. Еджуорта, І. Фішера, В. Джонсона, Є. Слуцького, В. Парето та А. Маршала. Цей період розвитку теорії корисності об'єднує пошук відповідей на ряд питань: по-перше, чи можливе вимірювання корисності, по-друге, яким чином корисність може співвідноситися з попитом на те чи інше благо?

Намагання відповісти на перше питання призвели до кризи в розвитку теорії корисності в кінці XIX на початку XX ст. Прихильники гіпотези про можливість чисельного вимірювання величини корисності – концепції кардиналістичної корисності, давали позитивну відповідь на це питання. Але оскільки численні спроби теоретизувати

концепцію корисності на основі припущення про можливість існування однозначно визначеної величини, яка приписувалася певній кількості спожитого блага не знаходили широкої підтримки у тогочасних економістів.

Результатом кризи концепції кардиналізму в теорії корисності стала відмова від поняття вимірюваності корисності. Так, ще В. Парето стверджував, що для отримання повної картини про вподобання споживача достатньо лише порівняння наборів благ на основі відчуття індивіда «краще-гірше». В подальшому таку ж трактовку підтримали і Є. Слуцький та В. Джонсон. Подібна відмова від концепції кардиналізму в теорії корисності вилилася у створення альтернативного підходу – концепції ординальної корисності. На противагу своїм попередникам ординалісти стверджували,

що будь-яке чисельне вимірювання корисності не має сенсу, натомість значення має лише порядок розташування наборів благ згідно з вподобаннями індивіда. На основі цього Дж. Хікс та Р. Аллен розробили, а фактично відкрили заново механізм кривих байдужості для аналізу рівноважного стану споживача, підґрунтя якого були закладені в працях Ф. Еджуорта, В. Джонсона та Є. Слуцького. Основою цього механізму стало відношення байдужості споживача для наборів з комбінацією різної кількості одних і тих самих благ. Використання цього механізму дозволило розв'язати проблему оптимальної поведінки споживача та максимізації його корисності без застосування концепції про вимірюваність корисності. Розробки Дж. Хікса та Р. Аллена стали вершиною розвитку теорії корисності, не пов'язаної з ризиковими альтернативами.

Список літератури:

1. Туган-Барановський М. І. Політична економія : Курс популярний / Михайло Іванович Туган-Барановський. – Київ : Наукова думка, 1994. – 261 с.
2. Черняк О.І. Є.С. Слуцький – фундатор української школи економіко-математичного моделювання / О.І. Черняк // Формування ринкової економіки. – 2008. – Вип. 18 «Проблеми економічної кібернетики». – С. 213-222.
3. Твердохліб І. П. Теорія збалансованого бюджету споживача Є. Слуцького як інструмент моделювання соціально-економічних процесів трансформаційної економіки / І. П. Твердохліб // Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика». – 2008. – № 1-2. – С. 8-17.
4. Starmer C. Developments in Non-Expected Utility Theory: The Hunt for a Descriptive Theory of Choice under Risk / Chris Starmer. // Journal of Economic Literature. – 2000. – № 38. – С. 332-382.
5. Fishburn P. Utility Theory / Peter Fishburn. // Management Science. – 1968. – № 5. – С. 335-378.
6. Stigler G. The Development of Utility Theory.I / George Stigler. // The Journal of Political Economy. – 1950. – № 4. – С. 307-327.
7. Stigler G. The Development of Utility Theory.I / George Stigler. // The Journal of Political Economy. – 1950. – № 5. – С. 373-396.
8. Фон Нейман Д. Теория игр и экономическое поведение / Д. фон Нейман, О. Моргенштерн. – Москва : Наука, 1970. – 708 с.
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Марк Блауг. – Москва : Дело Лтд, 1994. – 720 с.
10. Антология экономической классики. Предисловие И. А. Столярова. – М. : МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 475 с.
11. Schabas M. The «Worldly philosophy» of William Stanley Jevons / Margaret Schabas. // Victorian Studies. – 1984. – № 1. – С. 129-147.
12. Steedman I. Jevon's Theory of Political Economy and the «Marginalist Revolution» / Ian Steedman. // European Journal of the History of Economic Thought. – 1997. – № 1. – С. 43-64.
13. Менгер К. Избранные работы / Карл Менгер. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.
14. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Леон Вальрас. – Москва : Издграф, 2000. – 448 с.
15. Edgeworth F. Y. Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences / Francis Ysidro Edgeworth. – London : C.K. Paul & co., 1881. – 150 с.
16. Moscati I. History of consumer demand theory 1871-1971: A Neo-Kantian rational reconstruction / Ivan Moscati. // European Journal of the History of Economic Thought. – 2007. – № 1. – С. 119-156.
17. Marshall A. Principles of Economics / Alfred Marshall. – London : Macmillan and Co., 1920. – 871 с.
18. Marchionatti R. Pareto and Political Economy as a Science: Methodological Revolution and Analytical Advances in Economic Theory in the Economy / R. Marchionatti, E. Gambino. // The Journal of Political Economy. – 1997. – № 6. – С. 1322-1348.
19. Українська економічна думка : хрестоматія [Упоряд., наук. ред. пер., авт. вступ. і біогр., довід. С. М. Злупко]. – К. : Знання, 1998. – 448 с.
20. Hicks J. R. A Reconsideration of the Theory of Value. Part II. A Mathematical Theory of Individual Demand Functions / J. R. Hicks, R. G. Allen. // Economica. – 1934. – № 2. – С. 196-219.

Енальєв М. М.

Черноморский государственный университет имени Петра Могилы

РАЗВИТИЕ БЕЗРИСКОВОЙ ТЕОРИИ ПОЛЕЗНОСТИ

Резюме

В статье представлена периодизация теории полезности и освещен один из этапов её развития. Этот этап ограничен временными рамками с момента возникновения концепции полезности в экономической науке до начала активного развития теории ожидаемой полезности. Также определены основные направления исследований, проблематика и место теории полезности в рамках экономической теории на этом этапе.

Ключевые слова: теория полезности, маржинализм, кардиналистическая полезность, ординализм, кривые безразличия.

Yenalyev M. M.

Black Sea State University named after Petro Mohyla

DEVELOPMENT OF UTILITY THEORY WITHOUT RISK

Summary

In this article periodization of development of utility theory is presented and one stage of this development is described. This stage is limited of timeframe from emergence utility theory in economics to beginning active development of expected utility theory. Also, main areas of research, problems and role of utility theory in economics of this stage are identified.

Key words: utility theory, marginalism, cardinal utility, ordinal utility, indifference curve.

УДК 330.11.001.3:304.2(477)

Жмай А. В.

Кусик Н. Л.

Орлова Н. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассматривается исторический аспект развития института социальной ответственности бизнеса, международный опыт формирования моделей социальной ответственности на примере стран Европы, США и Великобритании. Исследуются специфические особенности основных типов зарубежных моделей, предлагается их сравнительный анализ для определения возможности и перспектив применения различных моделей социальной ответственности бизнеса в Украине в современных условиях.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, модели и формы социальной ответственности бизнеса, сравнительный анализ.

Постановка проблемы. Успешность компании во многом определяется эффективностью организации её внутренней среды. Важной составляющей, при анализе управленческого потенциала компании, является модель корпоративного управления, так как в большинстве случаев именно она обуславливает успех компании на рынке. В настоящее время отечественные компании опираются на опыт западных коллег и их достижения в области социальных моделей корпоративного управления. Для определения базисных основ, необходимых для построения украинской модели социальной ответственности бизнеса, в первую очередь, необходимо рассмотреть и выявить особенности моделей, которые применяются в других странах.

В данной статье представлен сравнительный анализ моделей социальной ответственности бизнеса, наиболее часто применяемых компаниями в США, Великобритании и Европе. Сопоставление исторических предпосылок формирования и современного состояния социальной ответственности бизнеса в Украине и за рубежом позволяет выявить специфику данного явления, а также изучить наиболее успешные практики взаимодействия бизнеса, государства и некоммерческих организаций (далее – НКО).

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы моделей социальной ответственности капитала и их межстрановой специфики изучались такими учёными, как Дирк Маттен, Джереми Мун и Эндрю Крейн. В своих работах они анализировали причины различия подходов к социальной ответственности бизнеса в зависимости от географического расположения. По их мнению, поле деятельности социальной ответвен-

ности различается в зависимости от конкретного географического месторасположения компании, участия бизнеса в общественных процессах, преобладающей значимости той или иной группы заинтересованных лиц компании, уровня государственного вмешательства и регулирования экономики, и других переменных, которые в своей совокупности и составляют ту или иную модель социальной ответственности бизнеса.

В данной статье исследуется исторический аспект развития института социальной ответственности бизнеса, описывается современное состояние моделей, функционирующих в США, Европе и Великобритании.

Определение нерешённой части общей проблемы. Социальная ответственность бизнеса, которая активно применяется на практике в зарубежных компаниях, не имеет широкой поддержки как со стороны украинского общества, так и со стороны государственных структур. Для того чтобы институт социальной ответственности бизнеса был признан отечественными предпринимателями, государством и некоммерческими организациями, а механизмы социальной ответственности в Украине начали функционировать на должном уровне, необходимо определить, какая из существующих зарубежных моделей социальной ответственности бизнеса наиболее адекватно применима для отечественных реалий.

Формулировка цели статьи. Целью статьи является сравнительный анализ основных зарубежных моделей социальной ответственности бизнеса для определения возможности применения модели в целом или её отдельных аспектов, в условиях современного развития социально-экономической системы Украины.

Изложение основного материала исследования. Сегодня в западных странах сформировались три отдельных самостоятельных субъекта, которые оказали влияние на формирование концепции и практики социальной ответственности бизнеса и которые определяют эту деятельность и в настоящее время: государство (правительство), гражданское общество (в том числе – НКО) и бизнес. Они активно выстраивали свои взаимоотношения друг с другом, и в итоге получился некий подвижный трехсторонний компромисс, в котором, в рамках данного исследования, нас интересует необходимость бизнеса согласовывать свою политику с обществом с целью поддержания устойчивости своей деятельности.

На основе анализа последних исследований [1; 2] становится понятным тот факт, что на Западе развитие социальной ответственности шло от инициативы бизнеса (через организацию общественных союзов, неформальных объединений предпринимателей, озвучивавших «призыв делиться») и носило характер ответа на экономические и социальные вызовы современности.

Эксперты предлагают рассматривать модели социальной ответственности бизнеса, в первую очередь, в разрезе следующей дилеммы: бизнес самостоятельно определяет меру своего вклада в развитие общества, или официальные и неофициальные институты производят согласование общественных интересов, которые затем трансформируются в обязательные требования к бизнесу. В соответствии с вариантом разрешения этой дилеммы, модель социальной ответственности бизнеса основывается, в терминологии Д. Маттена и Дж. Муна, либо на «открытой», либо на «скрытой» форме корпоративной социальной ответственности (далее – КСО) [2].

Открытая форма КСО (США) обозначает линию поведения компании, которая приводит её к принятию на себя ответственности за решение тех вопросов, в которых заинтересовано общество. Открытая форма КСО обычно затрагивает добровольные и самостоятельно определяемые линии поведения, программы и стратегии компании по вопросам, которые воспринимаются самой компанией и/или её стейкхолдерами как часть их ответственности перед обществом.

Скрытая форма КСО (Европа) обозначает официальные и неофициальные институты страны, через которые ответственность компании за общественные интересы согласована с ними или предписана им. Скрытая форма КСО обычно включает в себя те ценности, нормы и правила, которые зачастую ведут к обязательным требованиям, предъявляемым компаниям, в решении вопросов, связанных с реализацией общественных, политических и экономических интересов страны. Последние рассматриваются как надлежащие и обоснованные обязанности юридических лиц [2].

Классификация форм КСО по степени самостоятельности бизнеса схематично представлена на рис. 1.

Особенность американской модели КСО в том, что активность в этом направлении иницируется самими компаниями и предусматривает максимальную самостоятельность корпораций в определении своего общественного вклада. В то же время данная форма подразумевает законодательное поощрение социальных инвестиций в выгодные для общества сферы через соответствующие налоговые льготы и зачеты. Однако при этом государственное регулирование КСО минимально.

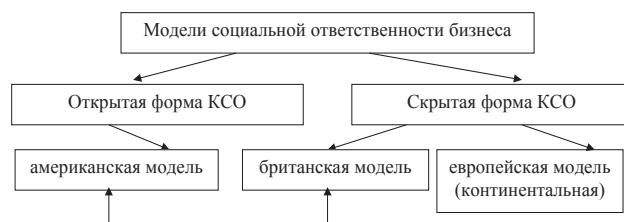


Рис. 1. Классификация форм КСО по степени самостоятельности бизнеса

Американское предпринимательство изначально было основано на максимальной свободе экономических субъектов, поэтому многие сферы общественной жизни (в том числе отношения работник–работодатель, добровольное медицинское страхование и т. д.) остаются до сих пор саморегулируемыми. Во многих областях государственное регулирование затрагивает лишь самые основные права членов общества. Соответственно, все инициативы компаний в области КСО также являются добровольными.

Именно в США появились и активно развиваются различные механизмы социальной поддержки общества бизнесом, такие, например, как корпоративные фонды, аккумулирующие и использующие средства компаний для решения ряда социальных проблем. Так, американское профессиональное образование спонсируется частным сектором. Такого нет ни в одной стране мира (за исключением тех стран, где образование, здравоохранение и т. д. финансируются государством). Это не просто благотворительность: бизнес заинтересован в инвестициях в образование, пенсионные и страховые схемы для персонала и иные социально значимые программы, поскольку такое поведение корпораций поощряется многочисленными налоговыми льготами и зачетами, закрепленными на законодательном уровне. Получается интересная ситуация: для США характерно минимальное вмешательство государства в частный сектор, а между тем Америка известна своими традициями участия бизнеса и его представителей в финансировании самых разнообразных некоммерческих проектов на регулярной основе.

Что касается модели КСО в Европе, она в большей степени регулирована государством. В отличие от США европейские корпорации более склонны к ограничению своей ответственности перед стейкхолдерами. Европейская модель КСО не является открытой, скорее наоборот: те виды деятельности компаний, которые традиционно рассматриваются в США как КСО (т. е. проводимые исключительно по инициативе бизнеса), в Европе, как правило, регулируются нормами, стандартами и законами государства.

В соответствии с моделью КСО, в рамках которой рассматриваются экономическая, юридическая, этическая ответственность компаний и их благотворительная деятельность [3], Э. Крейн и Д. Маттен выделяют следующие отличия европейской модели от американской [4]:

- Экономическая ответственность включает в себя такие аспекты, как прибыльность бизнеса и ответственность компании перед ее акционерами (типично американский подход). Европейцы в данную группу относят также ответственность перед работниками предприятия и местными сообществами [5].

- Юридическая ответственность является основой для любой формы социальной ответственности.

ности в Европе. При этом бизнес рассматривает государство как институт, приводящий в исполнение принятые правила поведения. Интересно, что в США подобная степень государственного регулирования воспринимается как вмешательство в вопросы личной свободы.

- Этическая ответственность – к этой сфере европейские компании относят большинство социальных проблем. Европейцы часто не доверяют частному сектору [6]. Этим, по-видимому, и объясняется более высокий уровень внимания к бизнесу со стороны европейской общественности.

- Благотворительная деятельность в Европе менее популярна, чем в США. Основная причина в уровне европейского налогового бремени, которое существенно превышает американский уровень. В результате европейские компании участвуют в благотворительных акциях в основном через юридически закрепленные механизмы.

В рамках европейской модели КСО можно условно выделить две модели КСО – (1) континентальную европейскую модель КСО и (2) британскую модель КСО, которые обладают некоторыми специфическими характеристиками и особенностями в развитии института социальной ответственности бизнеса.

В таблице 1 приведены основные различия моделей КСО в США, континентальной Европе и Великобритании.

Таблица 1
Сравнительная характеристика американской и европейской моделей КСО

№	Аспект	Американская модель	Европейская модель	
		США	Великобритания	Континентальная Европа
1.	Высокая степень государственного регулирования	-	+	+
2.	Благотворительность	+	+/-	-
3.	Предоставление налоговых льгот	+	+	+/-
4.	Инициативность бизнеса	+	+	-
5.	Государственно-частные партнерства	+	+	+
6.	Софинансирование некоммерческих проектов	+	+	+
7.	Учебные курсы в области социальной ответственности	+	+	-

Ряд ученых для обозначения европейского варианта КСО использует специальный термин – корпоративная способность к социальному реагированию [7].

Одной из основных особенностей континентальной европейской модели КСО является её государственное регулирование (в том числе вопросы образования, здравоохранения, отношений работник–работодатель), поэтому эту модель и относят к скрытым формам КСО. В целом государственное регулирование многих аспектов КСО в странах континентальной Европы значительно превосходит американскую систему. Это проявляется прежде всего в том, что европейские политики при-

дают большое значение поддержке разнообразных инициатив по КСО. Так, Европейская Комиссия в 2001 году предложила следующее понимание КСО – это «концепция, в рамках которой компании на добровольных началах объединяют свои усилия со стейкхолдерами для решения социальных вопросов и реализации природоохранных мероприятий» [8].

Британская европейская модель КСО сочетает элементы моделей США и континентальной Европы. При этом данная модель характеризуется значительной степенью вовлеченности государства и гражданских институтов в процесс согласования общественных интересов, а также продвижения и поощрения лучших практик. Общая черта с другими европейскими странами – активная поддержка бизнеса со стороны государства. В Великобритании действует хорошо продуманная, с точки зрения качества предоставления общественных благ, государственная система социального обеспечения и здравоохранения. В то же время достаточно ярко выражены черты американской модели КСО, которые особенно четко проявились после реформ Маргарет Тэтчер. В целом для британской модели КСО характерны такие признаки, как [9]:

- активное развитие сектора независимого консалтинга в области КСО;
- пристальное внимание со стороны финансового сектора к проектам в области КСО (например, отмечается тенденция роста количества социально ответственных инвестиционных фондов);
- повышенный интерес СМИ к КСО (например, журнал «Таймс» еженедельно публикует индексы социальной ответственности);
- большое количество и разнообразие учебных курсов в области КСО (этим система бизнес-образования Великобритании значительно превосходит континентальную Европу);
- активное участие правительства в развитии КСО, которое проявляется в таких формах, как создание государственно-частных партнерств в образовательном секторе, поддержка инициатив в области КСО через софинансирование проектов, предоставление налоговых льгот, продвижение инициатив по соответствию национальных стандартов международным (например, о важности КСО для государства говорит тот факт, что при премьер-министре создана должность Министра по КСО).

При этом бизнес-структуры в Великобритании в большинстве случаев сами проявляют инициативу по реализации проектов в области КСО, то есть принцип добровольности полностью соблюдается. На сегодняшний день большинство крупных британских компаний имеют в своих структурах специальные подразделения по КСО со своими бюджетами и представительством на уровне Совета Директоров. Около 80% крупнейших национальных компаний Великобритании включают социальную отчетность в ежегодные финансовые отчеты.

Активная роль британского правительства выражается в политике поддержки компаний, освещающих свою деятельность в социальной и природоохранной сфере и взаимоотношениях с персоналом. Целый ряд законодательных актов устанавливает льготный режим налогообложения для компаний, ведущих свой бизнес социально ответственно и с позиций деловой этики, особенно в вопросах использования энергии, вторичной переработки отходов производства и т. п.

Общей тенденцией как для британской, так и для континентальной модели КСО является их очевидная скрытая форма КСО с постепенным движением в сторону открытой модели [10].

Выводы. Исходя из проведенного сравнительного анализа основных зарубежных моделей социальной ответственности бизнеса, а также учитывая национальные особенности осуществления мероприятий в сфере КСО в условиях современного развития социально-экономической системы Украины, можно предположить, что наиболее оптимальной возможностью сегодня является применение принципов континентальной евро-

пейской модели. В первую очередь необходима поддержка и контроль со стороны государства. Затем, когда социальная ответственность станет считаться неотъемлемым элементом бизнеса, роль государства будет постепенно отходить на второй план (британская, а затем американская модель), стимулируя таким образом самостоятельное становление и развитие данного направления деятельности. С помощью такого постепенного перехода от централизованного осуществления социальной ответственности бизнеса к децентрализованному возможно её качественное внедрение и развитие в Украине.

Список литературы:

1. European Industrial Relations Observatory: CSR Basic Search Results [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://search.eurofound.europa.eu/search?q=csr&site=EIRO&btnG=Search&ie=&output=xml_no_dtd&client=de-fault_frontend&lr=&proxystylesheet=default_frontend&oe=UTF-8&getfields=DC%252EDate%252Emodified&curent_date=2008-12-14 (accessed: 26.05.2013).
2. Matten D., Moon J. «Implicit» and «Explicit» CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe // Habish A., Jonker J., Wegner M., Schmidpeter R. (Eds.) CSR Across Europe, Germany: Springer, 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://carleton.ca/ces/wp-content/uploads/MattenMoon-in-AMR-2008.pdf>.
3. Carroll A. The Pyramid of Corporate Social responsibility: Toward the Moral Management of Organizational stakeholders // Business Horizons, 1991, July-August.
4. Crane A., Matten D. Business Ethics – a European Perspective. Oxford: Oxford University Press, 2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dirkmatten.com/Papers/NQ/Questioning%20the%20Domain%20of%20the%20Business%20Ethics%20Curriculum%20Where%20the%20Law%20ends%20or%20Where%20it%20Starts.pdf>.
5. Hunt B. The New Battleground for Capitalism // Financial Times (Mastering Management), October 9, 2000.
6. Wootliff J., Deri C. NGOs: the New Super brands // Corporate Reputation Review, 4/2, 2001.
7. Crane A., Matten D. Business Ethics – a European Perspective. Oxford: Oxford University Press, 2004.
8. European Commission, 2001.
9. Moon J. CSR in the UK: an Explicit Model of Business – Society Relations // Habish A., Jonker J., Wegner M., Schmidpeter R. (Eds.) CSR Discovery, Germany: Springer, 2004.
10. The 10 Companies with the best CSR reputations. Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forbes.com/pictures/efkk45mmlm/the-10-companies-with-the-best-csr-reputations/> (accessed: 13.03.2013).

Жмай О. В.

Кусик Н. Л.

Орлова Н. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Резюме

У статті розглядається історичний аспект розвитку інституту соціальної відповідальності бізнесу, міжнародний досвід формування моделей соціальної відповідальності на прикладі країн Європи, США та Великобританії. Досліджуються специфічні особливості основних типів закордонних моделей, пропонується їх порівняльний аналіз для визначення можливості та перспектив застосування різних моделей соціальної відповідальності бізнесу в Україні в сучасних умовах.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, моделі та форми соціальної відповідальності бізнесу, порівняльний аналіз.

Zhmai A. V.

Kusik N. L.

Orlova N. V.

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

COMPARATIVE ANALYSIS OF FOREIGN MODELS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE

Summary

The article is devoted to considering the historical aspect of development of the social responsibility's institute, international experience of forming social responsibility's models on example of European countries, USA and Great Britain. Specific singularities of main types of foreign models are studied, and their comparative analysis for determination of possibility and prospects of different models of corporate social responsibility's application in Ukraine in modern conditions is offered.

Key words: corporate social responsibility, models and forms of corporate social responsibility, comparative analysis.

УДК 330.8

Кутузов Р. В.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

УПРАВЛІНСЬКІ РЕФОРМИ ПЕРШОЇ ПОЛОВИНИ XIX СТОЛІТТЯ У НАУКОВІЙ ТВОРЧОСТІ ТА ДЕРЖАВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ М. А. БАЛУДЯНСЬКОГО

Стаття становить собою історико-економічне дослідження управлінських реформ першої половини XIX ст. в Російській імперії. Вони проаналізовані під кутом зору обґрунтування проєктів реформ в галузі економіки, фінансів, законодавства, освіти видатним українським ученим і державним діячем М. А. Балудянським (1769-1847). Особлива увага приділена розкриттю поглядів ученого на роль держави в економіці та перетвореннях.

Ключові слова: управлінська думка, управлінські реформи, історія української управлінської думки, державне управління, державні фінанси, грошовий обіг, фінансові реформи, проєкт реформ державних селян.

Постановка проблеми. Проголошувані та лише певною мірою, вкрай суперечливо здійснювані протягом останньої чверті століття економічні реформи в нашій країні дедалі більше актуалізують питання створення історії вітчизняного реформування економіки. Окрім власне пізнавального значення такої історії, з'ясування удач і провалів, достоїнств і недоліків, з точки зору ретроспективи перетворень, з неї, очевидно, можна було б здобути і певні уроки для сучасного і майбутнього реформування національної економіки.

Складовою частиною історії реформування вітчизняної економіки, на наш погляд, може і повинна стати історія української управлінської думки у тій своїй важливій частині, в якій йдеться про управлінські реформи в різних галузях економіки – на різних історичних етапах її розвитку, на різних її рівнях (макро-, мезо-, мікро-), у єдності структурних складників тощо.

Один із багатьох можливих (до речі, хоч і традиційних, але все ще перспективних) шляхів створення історії української управлінської думки – ретельне дослідження теоретичного і практичного внеску видатних учених і діячів у справу управлінського реформування.

У плеяді знамих українських реформаторів першої половини XIX ст. помітне місце справедливо належить видатному вітчизняному вченому-політекому, фінансисту, юристу, педагогу, державному діячеві Михайлові Андрійовичу Балудянському (1769-1847). Всебічний об'єктивний аналіз обґрунтування ним проєктів управлінських реформ і участь в їх реалізації може зайняти достойне місце в історії української управлінської науки.

Аналіз останніх досліджень і наукових публікацій. Плідним та перспективним вважаємо підхід групи відомих українських учених (Л. П. Горкіна, С. О. Біла, В. В. Небрат, Н. А. Супрун, П. І. Юхименко та ін.) до вивчення творчої спадщини і практичних рекомендацій економістів XIX-XX ст. під кутом зору дослідження ретроспективи ринкових перетворень в Україні. Вважаємо правильним твердження Л. П. Горкіної про віднесення перших спроб наукового обґрунтування ідей ринкового перетворення економіки до початку XIX ст. – періоду зародження в Росії та Україні політ економічної думки. Л. П. Горкіна пов'язує початок цього процесу передусім з поширенням учення А. Сміта, перше видання праці якого «Багатство народів» російською мовою було здійснене у 1802-1806 рр. у С.-Петербурзі. Український науковець наголошує при цьому, що вже у 1806-1808 рр. М. Балудянський (Балуг'янський) у трьох статтях, опублікованих у «Статистическом журнале», поряд із

засадами меркантилізму подає оригінальний виклад теоретичних принципів учення фізіократів, а також А. Сміта про розподіл та обіг багатства [1, с. 35]. На жаль, дослідження теоретичного обґрунтування М. Балудянським і практичного проведення реформування державного управління в Росії та Україні в першій половині XIX ст. в монографії відсутнє. Побіжно коментуються лише погляди вченого і державного діяча про необхідність знищення кріпосного права і розвитку фермерства [1, с. 37]. Серед останніх публікацій сучасних українських учених-економістів на обрану в статті тему відзначимо монографії С. М. Голубки [2], В. В. Небрат [3], П. М. Леоненка [4]. Щоправда, у них дослідження поглядів видатного вченого на питання державного управління і його реформування розглядаються в загальному контексті уявлень Балудянського про ринкову економіку, політичну економію, фінанси, законодавство тощо.

Таким чином, не дивлячись на актуальність теми дослідження з точки зору формування історії української управлінської думки і з'ясування співзвучності певних ідей минулого в галузі управління сучасному реформуванню, доводиться констатувати про недостатнє її розроблення.

Мета статті – розкрити основні тенденції формування управлінської думки в Україні та Росії у першій половині XIX ст. на прикладі аналізу управлінських реформ цього періоду у науковій творчості та державній діяльності М. А. Балудянського.

Виклад результатів дослідження. М. А. Балудянський належав до тієї досить чисельної групи видатних українських учених і громадських діячів, які в силу тих чи інших обставин жили і діяли поза рідним краєм, прославляли свою Вітчизну розумом і ділами на чужині, були там визнані і, в принципі, щедро віддані. Ще конкретніше, М. Балудянський належав до тієї групи вихідців з українських Карпат, які прославили себе у першій половині XIX ст. в Російській імперії і традиційно розглядаються в сучасній Росії як російські вчені. До них, окрім Балудянського, належать також відомі вчені та громадські діячі І. С. Орлай, В. Г. Кукольник, П. Д. Лодій та ін. Знана сучасна дослідниця їх життя, творчості та діяльності Т. Байцюра підкреслює: «Це були люди неабиякого способу думки, прогресивних для свого часу переконань та принципового характеру... Вони належали до числа талановитих і оригінальних дослідників. Розпочавши свою творчу діяльність у науці у той момент, коли зароджувалися і переживали період становлення її окремі галузі... по мірі своїх сил і можливостей вони внесли свій вклад у скарбницю просвіти і науки Росії» [5, с. 185, 186].

І далі дослідниця робить такий важливий висновок: «Вони визначалися самовідданим служінням справі просвіти в Австрії, Угорщині, Карпатській Русі та Росії і внесли своєю діяльністю й творчістю ще одну цікаву сторінку в історію розвитку культури і справу слов'янської взаємності» [5, с. 188].

Після здобуття юридичної освіти на юридичному факультеті Віденського університету протягом 1796-1803 рр. викладав політичну економію і державне право в Гросс-Вардейській академії та Пештському університеті. З 1803 р. на запрошення російського уряду прибув до Санкт-Петербурга і розпочав працю як професор кафедри політичної економії в Учителській гімназії, а після її реорганізації (1816) – в Педагогічному інституті. Тут учений викладав політичну економію й фінанси, очолював кафедру, був деканом філософсько-юридичного факультету. Після утворення Петербурзького університету М. Балудянський в 1819-1821 рр. був його першим ректором.

До цих загальновизнаних у вітчизняній і зарубіжній літературі характеристик нашого визначного співвітчизника [5, с. 83] необхідно обов'язково додати ще й таку заслугу вченого: він фундатор наукового обґрунтування модернізаційних реформ в економіці, фінансах, управлінні, законодавстві, освіті. В основі розроблених ним проектів реформ державного управління, фінансів і законодавства, лежали: концепції класиків політичної економії (фізіократів Ф. Кене, А. Тюрго та ін., теоретична система А. Сміта); ідеї філософів-просвітителів (Ш. Монтеск'є, Вольтер); реформи «despoteseclaires» в Австро-Угорщині; німецька теорія права (С. Пуфендорф, Г. Лейбніц, Х. Вольф); вчення про державне управління та фінанси Й. Зонненфельса [2, с. 19].

Службова діяльність М. А. Балудянського в Міністерстві фінансів Росії (створене Маніфестом імператора Олександра I від 8 вересня 1802 р. серед інших найважливіших восьми міністерств), що була нерозривно пов'язана з науковою та педагогічною роботою вченого, припадає на часи перетворень в системі управління державними фінансами. Це були часи, коли міністерство очолювали А. І. Васильєв (вересень 1802-серпень 1807), Ф. А. Голубцов (серпень 1808-січень 1810), Д. О. Гур'єв (січень 1810-квітень 1823) та С. Ф. Канкрін (квітень 1823-травень 1844).

Зі створенням восьми міністерств, що управляли державними справами (військових сухопутних сил, морських сил; іноземних справ; юстиції; внутрішніх справ; фінансів; комерції; народної освіти), розпочався новий якісний період у розвитку системи державного управління в країні. Вона прийшла на зміну вже неадекватним новим історичним умовам господарської та фінансової діяльності державних колегій, як системи органів управління, створених на початку XVIII ст. Петром I.

Згідно з Маніфестом «Про створення міністерств» від 8 вересня 1802 р., на посаду міністра фінансів покладалось два головні завдання: «управління іноземними і державними частинами, які доставляють Уряду необхідні на утримання його доходи; і генеральне всіх доходів розсигнування по різних частинах Державних видатків» [6, с. 3]. Разом з тим визначені правила, згідно з якими повинні здійснюватися надходження доходів: державні витрати: «віддаляти будь-яке обтяження народу, було настільки ж вигідне для казни, як і взагалі зручне до примноження багатства в імперії нашої, і щоб джерела Державних доходів не тільки не вичерпувались, але й на-

скільки можливо робились сильнішими; розсигнування ж цих доходів повинно бути відповідне з найбільш точним, ясним і господарському розпорядженню відповідним порядком» [6, с. 3].

У 1809 р. М. А. Балудянський очолив IV Відділення Комісії зі складання «Свода законів» Російської імперії. До його обов'язків ввійшла також підготовка всіх найважливіших документів з політичних, фінансових та аграрних питань, що впливали на законодавчі заходи імператора Олександра I. У зв'язку з цим привернено увагу до створення в 1811 р. міністром фінансів Д. О. Гур'євим Ученого комітету для дослідження фінансово-організаційних і фінансово-політичних проблем, вивчення зарубіжного досвіду, підготовки пропозицій та рекомендацій для Уряду, а також розповсюдження фінансових знань і фінансової інформації у всьому державному апараті. Вчений брав активну участь у його роботі.

Проте ще перед цим (у 1809-1810 рр.) М. А. Балудянський взяв безпосередню участь у розробленні заходів з нормалізації становища в галузі російських фінансів, розроблені програми модернізації державного управління і плану фінансових перетворень, відомого як «План фінансів на 1810 рік».

Історія створення цього плану вже достатньо висвітлена в економічній та фінансовій літературі, але ще й до цього часу містить деякі важливі дискусійні моменти. Вони пов'язані насамперед із з'ясуванням дійсної ролі М. А. Балудянського у розробленні «Плану фінансів».

В літературі констатується, що для розроблення заходів з нормалізації катастрофічного становища в галузі російських фінансів, що характеризувалися зростанням бюджетного дефіциту (з 12,3 млн руб. у 1801 р. до 157,5 млн руб. у 1809 р.), тобто по суті обґрунтування необхідності та заходів докорінних фінансових перетворень, М. М. Сперанський (1772-1839) залучив відомих учених того часу: М. А. Балудянського – визначного фахівця з політичної економії, фінансів та права, Ф. Г. Вірста – широко відомого своїми працями в галузі фінансів, професора Харківського університету Л. Г. Якоба – теоретика фінансової та банківської справи.

Учені підготували перший варіант плану, але він не отримав схвалення М. М. Сперанського. М. А. Балудянський після врахування зауважень запропонував другий варіант реформування фінансів, який обговорювався й частково доповнювався на спеціальних нарадах в особливому комітеті міністра фінансів Росії Д. О. Гур'єва. В цій роботі брали участь Д. О. Гур'єв, М. М. Сперанський, М. С. Мордвінов, В. П. Кочубей, Б. Б. Балудянський та ін. Остаточний варіант «Плану фінансів» М. М. Сперанський вручив Олександру I, який і надав його вперше створений Державній раді 1 січня 1810 р., в день відкриття роботи цього нового для Росії державного інституту.

Запропонований «План фінансів» за формою становив собою обширний рукопис, що охоплював передмову, написану М. М. Сперанським і 238 статей. Основні положення плану були опубліковані у маніфесті від 2 лютого 1810 р. План складався з двох частин: перша («Начала загальні») містила розгляд невідкладних заходів з упорядкування російських фінансів у 1810 р., а друга – питання стратегії розвитку фінансового господарства і фінансової політики на перспективу після 1810 р. Основний зміст «Плану фінансів» М. М. Сперанський, який був призначений державним секретарем, охарактеризував так: «Головні основи цього

плану полягають у тому, щоб всіляким скороченням витрат привести їх у належну розмірність з доходами, встановити у всіх частинах управління істинний розум доброї економії та найдієвішими заходами покласти тверду основу поступовій сплаті державних боргів».

Корінну причину розладу фінансів автори проекту їх реформування вбачали саме у невідповідності витрат з доходами. У «Плані фінансів» наголошувалося на значенні рівноваги бюджету, його бездефіцитності, вважаючи такий стан законом. Положення про недопустимість бюджетного дефіциту було категорично сформульовано у двох параграфах: № 45 «Видатки повинні бути встановлені за прибутками»; № 46 «Тому жодна нова витрата не може бути призначена раніше, ніж знайдене буде джерело доходу їй розмірне». Тому витрати повинні встановлюватися за доходами, а призначення витрат – це перша й найсуттєвіша операція у фінансах. Для контролю над витратами автори «Плану» поділили витрати на звичайні та надзвичайні, визначили, що кожен з них повинні мати свої правила, строки, розряди. Всі витрати (звичайні й надзвичайні) поділені на чотири розряди, а кожний з них у свою чергу містять поділ витрат по вертикалі: витрати центральні, губернські, окружні, волосні. Кожна витрата повинна мати своє джерело покриття. До надзвичайних витрат віднесені лише витрати на війну, пенсії та оренду. Розробники «Плану фінансів» важливого значення надавали зв'язку бюджетної системи з державним устроєм, наголошуючи на необхідності існування центрального, губернських, окружних і повітових бюджетів. Необхідно забезпечувати єдність бюджетів всіх рівнів управління. «Уряд має знати не тільки, що виходить із одного, будь-якого казначейства, а й те, що взагалі збирається з народу і обертається у витрати. Без цього знання ні витрати встановити, ні приходів обґрунтувати він не може» [7, с. 74]. Наголошено, що перший і найсуттєвіший обов'язок міністерства фінансів повинен полягати у тому, щоб не тільки власне воно ніколи не порушувало правил призначення витрат, але й пильнувало за дотриманням їх у всіх департаментах. Для цього міністерство фінансів повинно перевіряти рух кредитів по всіх департаментах. Обчислення витрат і доходів, тобто бюджетний розпис, необхідно зробити до травня або червня і внести на розгляд уряду. Після розгляду урядом обчислення слід подати на затвердження царю і таким чином воно стає законом для всіх майбутніх кошторисів. Отже, міністерство фінансів могло витрачати засоби лише у межах прийнятого закону по кошторису. При визначенні способів відповідності у прибутках і видатках на 1810 р. запропоновано повністю припинити новий випуск асигнацій.

Передбачалося два способи відновлення можливого порушення відповідності між доходами й витратами: примноження доходів і скорочення витрат у щорічній системі фінансів. Перший можливий за рахунок кращого розподілу податків і поліпшення різних джерел доходів, а саме кращого облаштування казенних помість, винних і соляних зборів тощо. Другий – скорочення витрат – повинен відбутися за рахунок збереження лише необхідних витрат.

Розмірність, визначено у «Плані фінансів», відновлюється також двома способами: скороченням витрат і примноженням доходів. Водночас план націлював на строгу ощадливість, за допомогою якої сподівалися покращити фінансове становище

країни. Правила, покладені в основу скорочення витрат, враховували пріоритетність останніх і відзначались чіткістю та простотою: необхідні витрати зберегти; корисні відкласти; надлишкові взагалі припинити. Необхідні витрати – ті, що забезпечують «безпеку держави як зовнішню, так і внутрішню», і ті, відкладення яких може призвести до великих збитків, а також витрати управління. Надлишкові витрати – ті, що «служують одній розкішності, прикрашенню, виявленню щедрості, користь від яких сумнівна».

Планом обґрунтовані основні шляхи скорочення витрат: збільшення купівельної спроможності рубля за рахунок припинення додаткових випусків асигнацій, а також скорочення витрат військового департаменту на «знову передбачувані будівлі та інженерні роботи»; зміна порядку постачання продовольством військ у польських губерніях (замість відпуску срібла «зміцнити хлібний збір в цих провінціях, що порівняно дешевший і зручніший»). По департаменту внутрішніх справ «План фінансів» передбачав призупинення нового будівництва та розосередження вже розпочатого. В галузі зовнішньої торгівлі запропоновано призупинити виплату окремих зовнішніх боргів та всі податі й податки «приблизити до того обчислення, в якому їм по першому їх началу бути належало».

Для реалізації «Плану фінансів», що передбачав нормалізацію фінансового становища країни, прийняли низку законодавчих актів. Серед них: маніфест 2 лютого 1810 р. «Про заходи до зменшення державних боргів, про припинення випуску в обіг нових сум асигнаціями та про підвищення деяких податей і мит»; маніфест 20 червня 1810 р. «Про новий устрій монетної системи» і 29 серпня «Про нову срібну та мідну монети»; маніфест 9 квітня 1812 р. «Про введення повсюдного єдиного обігу державних банківських асигнацій». Маніфестом від 2 лютого 1810 р. держава визнала всі випущені асигнації дійсним державним боргом, що забезпечений всім багатством імперії, і для їх викупу створила комісію для погашення боргів (асигнації – паперові гроші в Росії, введені в 1768 р.; у 1772 р. призупинено розмін асигнацій на срібло). Асигнації передбачалось вилучати шляхом внутрішніх і зовнішніх позик, засоби від яких надходили у створену комісію. Проте здійснити повною мірою ці заходи не вдалося. У 1810 р. довелося вдатися до нового, вважалося останнього випуску асигнацій на 44,5 млн руб. Для покриття невідкладних витрат і утворення запасного капіталу. Таким чином, загальна сума випущених асигнацій становила 577 810 900 руб.

Складні політичні відносини з Францією у 1811 р. обумовили новий випуск асигнацій (хоч і не на значну суму) – 4,4 млн руб.

При складанні бюджетного розпису на 1810 р. М. М. Сперанський запропонував збільшити дохідну частину за рахунок підвищення подушної податі, митних зборів, соляного та деяких інших податків зі 105 млн руб., як це було спочатку запроєктовано міністром фінансів, до 170 млн руб. Крім цього, дохідна частина бюджетного розпису збільшувалася за рахунок «підкріплень» з різних відомчих сум та капіталів, а також позик на 39 млн руб. Таким чином, дохідна частина бюджетного розпису зростала до 209 млн руб. Державні витрати пропонувалося скоротити з передбачуваних 225 млн до 184 млн руб., тобто бюджет передбачав перевищення доходів над витратами в розмірі 25 млн руб. Проте фактично витрати становили 241 млн руб. Війна 1812 р. зірвала здій-

снення «Плану фінансів», погіршила і без того слабку бюджетно-кошторисну дисципліну, повністю розладнала фінансове господарство країни. Процвітали марнотратство й казнокрадство, що поглиблювалися безконтрольністю за витрачанням державних коштів. За 1812-1814 рр. державні доходи були меншими на 138 млн руб. порівняно з запланованим кошторисом. Загальний дефіцит державного бюджету за 2,5 роки війни склав приблизно 360 млн руб., що були покриті такими джерелами: випуск асигнацій (191 млн руб.), внутрішні позики (47 млн), субсидії Англії (42 млн), інші джерела (89 млн руб.).

Розробники «Плану фінансів» наголошували на необхідності введення бюджетної та касової єдності: «Усі джерела державних доходів і всі витрати повинні поєднуватися в одному управлінні». В галузі грошового обігу згідно із «Планом фінансів» дотримувалася правила необхідності зрівняння паперових грошей з «капіталами, що до купівлі та міни (тобто обміну) здатних, кредитним паперам». На думку розробників реформ, капітал – все те, що можна обернути обмін та купівлю. М. М. Сперанський розробив чотири групи кредитних грошей залежно від їх основи – ті, що базуються на: 1) сріблі; 2) міді; 3) товарах і нерухомому майні (векселі, закладні і позичкові папери); 4) пропозиції капіталів, а не на власних капіталах. Він розглянув переваги третьої групи кредитних грошей і сформулював основний принцип кредиту: достовірність кредитних паперів «залежить від вірності застави». Визнавалася необхідність обміну асигнацій на кредитні папери, що ґрунтуються на сріблі. Для «власнування постійної монетної та кредитної системи» запропоновано здійснити погашення асигнацій шляхом таких спроб: провести 5-відсоткову позику на основі срібла (25 млн руб. на 10 років); при успіху першої позики провести другу на тих же умовах, а при невдачі – другу позику здійснити у вигляді лотереї. Рекомендовано здійснювати позики до «зрівняння асигнацій сріблом».

Висновки і пропозиції. У процесі дослідження внеску М.А. Балудянського в розвиток теорії та практики державного управління відкривається цікавий момент щодо авторства оригінальних ідей, новацій в галузі реформування економіки, фінансів, законодавства, освіти тощо. Він полягає у діаметрально протилежних позиціях різних дослідників відносно авторства проектів реформ, новацій тощо. Професор А. М. Фатєєв пояснив цю обставину службовим становищем Балудянського: свої проекти, записки тощо він був зобов'язаний подавати вищестоящим відомим керівникам (міністрам, членам Державної ради), які мали можливість після доопрацювання (часто колективного) подати їх від свого (чи під своїм) іменем. Звідси у подальших дослідженнях виникали розбіжності щодо авторства ідей, новацій тощо.

На наш погляд, більш об'єктивна оцінка участі Балудянського та інших учених і державних діячів в управлінському реформуванні першої половини XIX ст. полягає у визнанні певного дуалізму в розробках (наприклад, доречно вважати «план фінансів Балудянського-Сперанського» «план фінансів Балудянського-Гур'єва», «план реформ

державних селян Балудянського-Кисельова», «кодифікації Балудянського-Сперанського» і т.д.).

Згідно з проектом реформ, всі державні функції були поділені на п'ять частин: 1) зовнішні зносини; 2) облаштування зовнішньої безпеки; 3) державна економія; 4) облаштування суду цивільного і кримінального; 5) улаштування внутрішньої безпеки.

Разом з тим було здійснено реформування й самого міністерства фінансів. До його складу входили такі чотири департаменти: державного майна; гірських і соляних справ; зовнішньої торгівлі; різних податків і зборів. До складу міністерства входила також канцелярія міністра. Функції всіх департаментів та їх відділів докладно регламентувалися.

Сучасний дослідник реформування державних фінансів Російської імперії на початку XIX ст. А. В. Сорокін надає йому величезного значення в результаті виконання таких заходів.

По-перше, підведення правового фундаменту під процес щорічного затвердження бюджету, з наданням йому статусу державного закону.

По-друге, обговорення представниками вищого стану Російської імперії та прийняття першого державного бюджету Державною радою як новим законодавчим інститутом початку XIX ст. Це були чіткі кроки у напрямку тогочасних цивілізованих норм управління державними фінансами.

По-третє, розроблення бюджетного законодавства, згідно з яким були об'єднані всі доходи і видатки у межах єдиного централізованого відомства.

По-четверте, введення більш жорсткого контролю над проектованими витратами і доходами відомства, що передбачав персональну відповідальність.

По-п'яте, прийняття єдиної бюджетної класифікації доходів і видатків для бюджетів всіх рівнів.

По-шосте, збільшення доходної частини бюджету за рахунок підвищення податків.

Як загальний підсумок, «лише з цього часу розпочинається грамотне і правильне складання державних бюджетів, з'являється можливість не на основі припущень, а на основі достовірних цифр аналізувати і грошову, і бюджетну політику держави, будувати прогнози і пророкувати наслідки» [8, с. 54].

Аналіз «Плану фінансів» із зазначенням, що в ньому втілено багато ідей М. Балудянського [9, с. 469], професор П. І. Юхименко завершує таким висновком. Цей план «заслужовує міжнародного визнання, оскільки значна частина його ідей була реалізована в європейських країнах. Те, що неможливо здійснити в неконституційній та кріпосній Росії, було зроблено в парламентських державах. Він втілював майже всі основні засади, на яких ґрунтується бюджетних устрій сучасних розвинутих держав. Розроблена «Планом фінансів» робоча група вперше в Росії заклала основи російського бюджетного права, ідеї якого поширилися і на бюджетний устрій України. М. Балудянського можна поставити в ряд перших розробників історії, бюджету та фінансового права в науці» [9, с. 469]. В результаті здійсненого аналізу розробок М. Балудянського щодо фінансування надзвичайних видатків держави питань фінансової стабілізації [9, с. 469-473] сучасний український науковець визнає їх унікальними.

Список літератури:

1. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. П. Горкіної; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 760 с.
2. Голубка С.М. «Економічна система» М.А. Балудянського. – Л.: Світ, 1998. – 288 с.

3. Небрат В. В. Еволюція державних фінансів в Україні : монографія. – НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2013. – 584 с.
4. Леоненко П. М. Методологічні аспекти історії української економічної думки (XIX–XX ст.) : монографія. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 414 с.
5. Байцура Т. Закарпатоукраинская интеллигенция в России в первой половине XIX века. – Братислава-Пряшев : Словацке педагогічне видавництво в Братиславі. Відділ української літератури в Пряшеві, 1971. – С. 185, 186.
6. Из Манифеста Императора Российской Империи Александра I «Об учреждении министерств» 8 сентября 1802 г. // Финансы. – 2012. – № 8. – С. 3.
7. Лушин С.И. «План финансов» М.М. Сперанского // Финансы. – 2004. – № 1. – С. 74.
8. Сорокин А. В. Реформа государственных финансов Российской империи в начале XIX века // Финансы и кредит. – 2012. – № 28(508).
9. Фінансова думка України : монографія / П. І. Юхименко, С. В. Львовичкін, В. М. Федосов, С. І. Юрій. За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Федосова. – У 3 т. – К. : Кондор, Тернопіль, Економічна думка, 2010. – Т. 1. – 687 с.

Кутузов Р. В.

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XIX ВЕКА В НАУЧНОМ ТВОРЧЕСТВЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ М. А. БАЛУДЯНСКОГО

Резюме

Статья представляет собой историко-экономическое исследование управленческих реформ первой половины XIX века в Российской империи. Они проанализированы под углом зрения обоснования проектов реформ в области экономики, финансов, законодательства, образования выдающимся украинским ученым и государственным деятелем М. А. Балудянским (1769-1847). Особое внимание уделено раскрытию взглядов ученого на роль государства в экономике и преобразованиях.

Ключевые слова: управленческая мысль, управленческие реформы, история украинской управленческой мысли, государственное управление, государственные финансы, денежный оборот, финансовые реформы, проект реформ государственных крестьян.

Kutuzov R. V.

East Europe National University named after Lesia Ukrainka

ADMINISTRATIVE REFORMS OF THE FIRST HALF OF XIX OF CENTURY. IN SCIENTIFIC WORK AND GOVERNMENT ACTIVITY M. A. BALUDYANSKOGO

Summary

The article is a historical and economic study of administrative reforms of the first half of the nineteenth century in the Russian Empire. They were analyzed from the perspective of justification reform projects in economics, finance, law, education, outstanding Ukrainian scientist and statesman M.A. Baludyansky (1769-1847). Particular attention is paid to the disclosure of scientist's views on the role of government in the economy and transformation.

Key words: administrative idea, administrative reforms, history of the Ukrainian administrative idea, state administration, public finances, turnover, financial reforms, project of reforms of state peasants.

УДК 330.341.4

Лашин П. М.

Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ ФИКТИВНОГО КАПИТАЛА

Исследованы теоретические вопросы развития механизма виртуализации форм фиктивного капитала. Рассмотрены особенности реализации институциональных форм фиктивного капитала, которые дают возможность идентифицировать, обобщить и систематизировать процессы, связанные с взаимодействием финансового и реального сектора в условиях глобализации экономики.

Ключевые слова: финансовый сектор, реальный сектор, фиктивный капитал, виртуализация фиктивного капитала, деривативы.

Постановка проблемы. По мере развития экономической системы происходит и производное изменение социально-экономической природы и институциональной формы взаимодействия реального и финансового секторов. Повсеместное использование финансового капитала вызвало волну дерегулирования, финансовые спекуляции стали своеобразным «регулятором», субститутутом государственного воздействия на экономику. Современный капитал не имеет локализации в пространстве и во времени, постоянно «странствует» по глобальному финансовому рынку, легко уходит из-под любого национального и международного контроля и регулирования. Такой капитал потенциально неустойчив, генерирует финансовую нестабильность, непредсказуемо зависит от действия случайных факторов.

В связи с этим актуализируется потребность в анализе особенностей развития различных форм фиктивного капитала, т. к. расширенное воспроизводство нематериальных ценностей на основе наращивания фиктивного капитала (бумажных денег, ценных бумаг и других виртуальных стоимостей) усиливает финансовые риски субъектов хозяйствования и негативно влияет на показатели их финансовой устойчивости.

Анализ последних исследований и публикаций. Фиктивный капитал возник с появлением первых денег и на сегодняшний день достиг наивысшего расцвета. Практическое подтверждение получает высказывание Р. Гильфердинга в 1910 г. о том, что «финансовый капитал в его завершении – высшая ступень полноты экономической и политической власти, сосредоточенной в руках капиталистической олигархии» [1, с. 446].

Первоначально изучением феномена фиктивного капитала занималась классическая политическая экономия (К. Маркс и Ф. Энгельс, Р. Гильфердинг, Р. Люксембург), а наиболее системно этот феномен рассмотрел В.И. Ленин. Вопросами развития фиктивного капитала в условиях современного капитализма с марксистских позиций занимался Т. Владигеров. Параллельно указанному направлению и практически независимо от него формировалась научная школа традиционного институционализма (А. Берли А. Берли А. Берли Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт Г. Минза и др.). Далее исследование особенностей развития фиктивного капитала было продолжено в рамках направления критического марксизма (А. Горц, Д. Бен-Сайд, Б. Оллман, И. Мессарош и др.), особенно представителями научной школы постсоветского критического марксизма, среди которых особо можно выделить А. Бузгалина, А. Колганова, М. Воейкова. Среди отечественных ученых значительный вклад в исследование различных вопросов данного направления сделали Л. Алексеенко, В. Бази-

левич, А. Гриценко, О. Василик, З. Луцишин, С. Науменкова, И. Лютый, В. Федосов, С. Юрий и др.

В современной экономической науке категорию «фиктивный капитал» рассматривают как «капитал, воплощенный в ценных бумагах (акциях, облигациях, закладных листах), который позволяет их собственникам присваивать часть прибыли в форме дивиденда или процента» [2, с. 795]. М. Павлов, ссылаясь на Э. Тоффлера, считает, что появление фиктивного капитала стало возможным вследствие отрыва процесса производства от процесса потребления, отрыва потребителя от производителя» [3, с. 68]. Особенности возможных инструментов создания фиктивного капитала проанализированы в исследовании Г. Глухой и Е. Лимоновой [4].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Взгляды представителей разных школ совпадают лишь в природе фиктивного капитала. Относительно механизмов развития форм фиктивного капитала, то можно констатировать, что, несмотря на большое количество публикаций, вопросы генезиса и механизма виртуализации форм фиктивного капитала не имеют единой трактовки.

Цель статьи – анализ механизмов развития форм фиктивного капитала и определение направлений укрепления инфраструктуры управления украинским рынком деривативов.

Изложение основных результатов исследования. В отличие от ссудного капитала, формой движения которого является кредит, фиктивный капитал представляет собой использование кредита как капитала. Техническое обособление фиктивного капитала от реального рассматривается на базе ссуды капитала, в результате чего в руках владельца ссудного капитала остается титул собственности, а реально распоряжается этим капиталом функционирующий предприниматель. Для исследования особенностей развития форм фиктивного капитала, воспользуемся гипотезой дивергенции взаимосвязи финансового и реального сектора Л. Менкоффа [5], которая объясняет повсеместное использование фиктивного капитала. Согласно данной гипотезе, существует пять основных причин распространения такого явления: реальный базис, технические инновации, институционализация, финансовое неравновесие и дерегулирование. В процессе реализации данных причин происходит образование спекулятивной модели экономики, предопределившей сдвиг в поведении институциональных инвесторов и экономических агентов на достижение краткосрочных выгод. Появление такой диспропорции, по утверждению А. Бузгалина и А. Колганова, является одним из признаков деформации экономической роли финансового рынка и приводит к развитию преврат-

ного сектора экономики. В своем исследовании [6] авторы отмечают, что для позднего капитализма вообще и его неолиберальной фазы в особенности стал характерен перелив наиболее производительных ресурсов (человеческих, финансовых и т. п.) из сферы материального производства и того, что принято называть «человеческим развитием», в иные сферы. Это такие области, где не создается ни материальных благ, ни средств развития человеческих качеств: финансовые спекуляции и многообразные формы посреднической деятельности; «индустрия досуга» и в особенности отрасли масс-культуры; переразвитая сфера ВПК; гипертрофированная сфера бюрократического государственного и корпоративного управления.

Кроме вышеперечисленных базисных причин образования новых форм фиктивного капитала на анализируемый процесс влияют факторы межсекторального взаимодействия, выделенные Пархоменко А. [7, с. 149]:

1) изменение структуры финансового сектора – уменьшение доли коммерческого кредита и рост доли операций с производными ценными бумагами;

2) доминирование краткосрочных форм финансирования, которое приводит к значительному превышению показателей оборота на рынке капитала;

3) существующие процентные ставки превышают темпы экономического роста, следовательно, происходит отрыв части финансовых ресурсов от реальных воспроизводственных процессов и переток в спекулятивную сферу. И, наконец, диспропорция существующей финансовой системы. Диспропорция проявляется в том, что количество финансовых институтов, которые могут создавать все большее предложение финансовых ресурсов, ничем не ограничено.

В таких условиях, считает А. Пархоменко, банки кредитуют только те предприятия, которые могут себе это позволить, а более прибыльным для кредитных организаций становится создание ресурсов для спекулятивных целей. В итоге финансовый сектор, созданный, чтобы обеспечить непрерывность производственного процесса, эволюционировал и разделился на две части. Первая продолжает опосредовать функционирование реального сектора, а вторая обеспечивает наращивание капитала, задействованного в спекулятивных операциях. Данные преобразования происходят под воздействием процессов интеграции и глобализации, которые проявляются в размывании границ национальных рынков, унификации стандартов их функционирования. В контексте вышеназванных процессов А. Залетный выделяет следующую форму фиктивного капитала – глобальный фиктивный финансовый капитал, который характеризуется следующими чертами:

1) действительно фиктивным характером, капитал становится инструментом в руках «ограниченного контингента» бенефициаров;

2) квазитранснациональный характер, так как во главе глобального фиктивного финансового капитала стоят США;

3) зависимость от глобального фиктивного финансового капитала иных секторов экономики не отменяет зависимости глобального фиктивного финансового капитала от них, поскольку все могущество (с извлечением финансовых суперприбылей) представляет собой лишь надстройку над базовыми экономическими потребностями и базовыми экономическими отношениями. Если системе глобального фиктивного финансового капитала

отделить от сферы создания реальной стоимости и реального спроса, диктуемого жизненно важными потребностями людей, то она просто прекратит свое существование.

4) единство субъекта и объекта – фальшивое, псевдо, так как все мнят себя субъектами, являясь на деле (по существу) объектами [8, с. 15].

Несмотря на разнополярные оценки тенденций и механизмов развития фиктивного капитала, исследователи данного вопроса [1-9] сходятся во мнении, что фиктивный капитал является результатом взаимодействия реального и финансового секторов и в зависимости от этапа развития экономической системы характеризуется новыми формами проявления, условиями и признаками. Фиктивный капитал является объективным отражением реального капитала по следующим позициям:

- во-первых, он предполагает существование реального природного фактора производства, без которого сам процесс производства был бы невозможен, включая существование реального капитала;

- во-вторых, возникает единая денежная оценка эффективности функционирования реального и фиктивного капиталов в производственном процессе;

- в-третьих, реально существует монополия собственности на природные, а иногда и капитальные ресурсы, которая позволяет присваивать часть совокупного дохода.

Система движения фиктивного капитала, являясь частью финансовой системы, представляет экономические отношения по поводу выпуска и обращения эмиссионных ценных бумаг. При этом взаимосвязь и взаимопроникновение ссудного и фиктивного капиталов осуществляется посредством взаимодействия рынка ссудных капиталов и рынка ценных бумаг, где происходит процесс преобразования одного капитала в другой, принимая или сбрасывая различные функциональные формы. А так как характерной особенностью мирового финансового рынка является активное использование телекоммуникационных информационных, компьютерных технологий и систем, все более распространенным механизмом использования фиктивного капитала становится механизм виртуализации.

Проанализируем институциональные условия реализации механизма виртуализации использования в хозяйственной практике фиктивного капитала. Процесс виртуализации значительным образом преобразовывает всю институциональную инфраструктуру финансового рынка. Данные тенденции авторы [6] объясняют процессами перемещения финансового фиктивного капитала в компьютерное киберпространство, сферу трансакций и утратой связи со своей материальной основой и материальным носителем. По их мнению, современный финансовый капитал живет в компьютерных сетях и поэтому он движется постоянно и с очень высокой скоростью, ему свойственны постоянная смена субъекта собственности и размытость, диффузия прав собственности, чрезвычайно высокая мобильность во времени и пространстве, высочайшая концентрация при минимальной интеграции с производственным сектором. Авторы уверены, что виртуальный капитал рубежа XX–XXI вв. становится системой «пузырей» виртуального финансового капитала, которые пусты по своей сущности, но при этом поглощают огромные и наиболее высококачественные ресурсы. Генезис

информационного общества создает для этого сектора адекватную материальную базу и интенсифицирует его прогресс.

Оппонируя А. Бузгалину, К. Ермолаев рассматривает виртуализацию как особую стадию развития фиктивной (титульной) формы капитала, а виртуальный капитал – как разновидность фиктивного капитала [9, с. 32]. Автор акцентирует внимание, что при анализе виртуализации необходимо избегать как ее недооценки, так и преувеличения и абсолютизации этого процесса. Эта разновидность титульного капитала оказывает значительное воздействие на состояние и функционирование современного финансового капитала. Виртуальность заключается не только в электронной форме, но и в вероятностном, неустойчивом функционировании самого механизма финансовой виртуализации.

Анализируя механизм виртуализации фиктивного капитала, А. Ермоленко и М. Шарапова [10, с. 102] считают, что на основе финансовой виртуализации происходит отрыв финансового сектора от реального, с акцентом на использовании финансовых деривативов. Финансовые деривативы (производные ценные бумаги), с одной стороны, перераспределяют риски, упрощают процесс перелива свободных капиталов, обеспечивают повышение надежности финансовых рынков. С другой стороны, производные инструменты порождают разрыв действительного и фиктивного капитала и отчуждение виртуальных финансовых отношений от реального хозяйства. В результате фиктивный (виртуальный) капитал подчиняет процессы производства, управляя действительным капиталом, независимо от его состояния и эффективности. А само межсекторальное взаимодействие осуществляется вне пространственно-временных ограничений: в рамках виртуальных компаний, международных производственно-финансовых систем, организованных по сетевым схемам с постоянно изменяемой структурой, а также в мировом финансовом пространстве, где деловые операции происходят в режиме реального времени. Качество такого взаимодействия капиталов теперь зависит от финансовых индексов, рейтингов, уровня капитализации и другой финансовой информации.

Таким образом, через механизм виртуализации, с помощью фиктивного капитала происходит перераспределение финансовых ресурсов в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. Его особенностью является то, что виртуализация фиктивного капитала принципиально изменяет структуру финансового сектора – коммерческий кредит стремительно уступает место производным финансовым инструментам (деривативам), в основе ценообразования которых лежат другие ценные бумаги.

Поэтому результативность функционирования реального капитала определяется вне процесса производства товаров и услуг. Виртуализация взаимодействия реального и фиктивного капиталов привела к глобальной финансовой неустойчивости. По данным Банка международных расчетов, в настоящее время стоимость обращающихся на мировом финансовом рынке деривативов оценивается в 633 трлн долларов, что превышает объем мирового ВВП более чем в десять раз [11]. Такой рост и размеры укрепляют расширение рынка производных финансовых инструментов, который имеет гипертрофированные размеры относительно реального производства, являясь при этом источником скрытых рисков, как для отдельных его

участников, так и частности, для финансовой системы Украины.

В современной украинской экономике рынок производных финансовых инструментов (деривативов) является одним из динамично развивающихся сегментов отечественной финансовой системы. Практически каждый год на нем появляются новые инструменты, но при этом остаются нерешенными структурные вопросы обращения в финансовом секторе Украины достаточно опасных финансовых инструментов, в частности кредитных деривативов, рынок которых в настоящее время практически не регулируется, ни государствами, ни его субъектами. Анализируя нынешнюю ситуацию на украинском финансовом рынке, можно отметить, что финансовые деривативы используют в хозяйственной практике сразу несколько категорий хозяйственных субъектов:

а) операторы аренды торговой недвижимости, желающие преодолеть ограничение рентабельности;

б) вещевые и продуктовые рынки (ярким примером может служить рынок «Троещина» в Киеве, который осуществил уже несколько эмиссий опционов);

в) металлотрейдеры, для которых опцион является как инструментом налоговой оптимизации, так и образом решения проблемы отложенного спроса;

г) фармацевты, для которых методы оптимизации налоговых следствий остаются также актуальными.

Начиная с 2000 года, более 40 эмитентов осуществили выпуски опционов [12]. Отсюда можно сделать вывод, что эмитентами опционных контрактов в основном выступает ряд самых больших отечественных компаний из разных областей экономики и в дальнейшем, учитывая мировые тенденции финансовой виртуализации, использование данной формы фиктивного капитала в общем обороте может значительно возрасти.

В силу того, что взаимодействие реального и фиктивного капиталов происходит на нескольких экономических уровнях, соответствующих уровням организации хозяйственного процесса, регулирование данным процессом также носит многоуровневый характер. На каждом из уровней имеются специфические нормы и правила поведения хозяйствующих субъектов. Соответствуют им определенные нормативные документы, которые устанавливают порядок и институциональные нормы, ограничивающие или стимулирующие взаимодействие реального и фиктивного капиталов, а также способствующие снижению рыночных рисков и издержек, повышающих инвестиционную привлекательность экономики в целом.

Вместе с тем изменение хозяйственной среды, непрерывная ломка тенденций во всех областях, в том числе и в инвестиционной, а также возникновение принципиально новых задач и нарастание их множественности приводят к быстрому устареванию и обесценению принятых нормативных документов. Соответственно, правовое обеспечение в данной области является постоянно развивающейся системой законов и норм.

Поэтому в настоящее время назрела потребность в развитии и укреплении виртуальной инфраструктуры управления украинским рынком деривативов как одной из форм обращения фиктивного капитала. Через создание структурных институтов регуляции механизма виртуализации фиктивного капитала возможно решение пробле-

мы взаимодействия участников системы движения фиктивного капитала и сокращения транзакционных издержек, а также снижения степени оппортунизма участников данного сектора финансового рынка. В данном случае одним из эффективных институциональных регуляторов механизма виртуализации фиктивного капитала может стать политика обмена информацией и Концепция транспарентности системы раскрытия информации на рынке деривативов [13].

Инфраструктурная часть включает отсутствие программного обеспечения и возможности подтверждения правильности котировок брокеров бирж. На наш взгляд, реальной проблемой является отсутствие институциональных регуляторов инфраструктуры ведения опционных позиций и концептуальная разница в поведении графиков результатов торговли опционами и торговли базовыми активами.

Выводы. Проведенное исследование дало возможность получить результат, который обосновывает применение институциональных регуляторов механизма виртуализации фиктивного капитала на украинском рынке деривативов. На наш взгляд, важнейшими факторами эффективности и транспарентности государственной политики в регулировании механизмов виртуализации

фиктивного капитала должны стать направления совершенствования микроструктуры движения фиктивного капитала, унификация рыночного пространства за счет гармонизации законодательства, стандартизации, обобщения лучших практик, введения единых правил раскрытия и обмена информацией на интегрированных рынках и созданная на этой основе трехуровневая система обмена информацией.

Можно согласиться с И. Бурденко [13], что значительным институциональным регулятором виртуализации фиктивного капитала может стать Концепция транспарентности системы раскрытия информации на рынке деривативов, которая включает в себя основные компоненты транспарентности (нормативная, институциональная, личная) и общие принципы транспарентности (доступность информации, регулярность и своевременность раскрытия информации, существенность и достоверность, оперативность раскрытия информации, сбалансированность).

Перечисленные направления позволят существенно снизить транзакционные издержки на рынке посреднических услуг в системе движения фиктивного и усилят конкуренцию посредством снижения административных барьеров и внедрением институциональных инноваций.

Список литературы:

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М., 1959. – 492 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – С. 795-796.
3. Павлов М.Ю. Экономика, основанная на знаниях: потенциал политической экономии и экономика. В сборнике VI Фестиваль науки в городе Москве 7-9 октября 2011 г. : сборник статей по материалам конференции / Под ред. В.П. Колесова, Р.П. Колосовой, Л.А. Тутова, место издания МАКС Пресс Москва, 2012, с. 68-76.
4. Глуха Г.Я., Лимонова Е.М. Фіктивний капітал: природа, сутнісні характеристики та основні тенденції розвитку / Європейський вектор економічного розвитку. – 2009. – № 2(7). – С. 31-38.
5. Menkhoff, Lukas. Financial market drift : decoupling of the financial sector from the real economy / L. Menkhoff, N. Tolksdorf. – Berlin [et al.] : Springer, 2001. – IX, 233 p. : Ill. – Bibliogr.: p. 207-223. – Ind.: p. 225-233. – ISBN 3-540-41165-8 : Б. ц.
6. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 119-132.
7. Пархоменко А.А. Взаимодействие реального и финансового секторов экономики на этапе финансового кризиса // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 338. – С. 149-151.
8. Залетный А.А. Финансовый капитал: взгляд изнутри. – М. : ТЕИС, 2014. – 232 с.
9. Ермолаев К.Н. Виртуальность как форма существования и движения фиктивного капитала в современных условиях /
10. К.Н. Ермолаев. – 2010 // Экономические науки. – 2010. – № 12. – С. 31-34.
11. Ермоленко А.А., Шарапов М.В. Виртуальные факторы развития финансовых рынков // Новые технологии. – 2012. – № 1. – С. 102.
12. Статистичні дані Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/data.htm> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
13. Украинский рынок деривативов проявляет тенденции к развитию. Информационно-аналитический обзор Дирекции Института развития экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ireu.org.ua/2014/06/23/ukrainskij-rynok-derivativov-proyavlyayet-tendencii-k-razvitiyu/>.
14. Бурденко І.М. Похідні фінансові інструменти як форма фіктивного капіталу / І.М. Бурденко, І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11(113) – С. 181-188.

Лашин П. М.

Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФОРМ ФІКТИВНОГО КАПІТАЛУ

Резюме

Досліджено теоретичні питання розвитку механізму віртуалізації форм фіктивного капіталу. Розглянуто особливості реалізації інституційних форм фіктивного капіталу, які дають можливість ідентифікувати, узагальнити і систематизувати процеси, які пов'язані з взаємодією фінансового та реального сектора в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: фінансовий сектор, реальний сектор, фіктивний капітал, віртуалізація фіктивного капіталу, деривативи.

Lashin P. M.

Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy»

INSTITUTIONAL ASPECTS OF FORMS FICTITIOUS CAPITAL

Summary

Theoretical issues of virtualization mechanism forms of fictitious capital. The features of the implementation of institutional forms of fictitious capital, which allow us to identify, compile and systematize the processes associated with the interaction between the financial and real sectors in the globalized economy.

Key words: financial sector, real sector, fictitious capital, virtualization of fictitious capital, derivatives.

УДК 338.5.01

Лащак В. В.

Буковинський університет

ФУНКЦІОНАЛЬНА ВИЗНАЧЕНІСТЬ ЦІНИ ЯК ОБ'ЄКТУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Сутнісна неоднозначність ціни як інструменту економічних взаємовідносин в трактуваннях представників різних напрямів економічної думки та динамічна мінливість функціонального механізму роблять актуальним дослідження функцій ціни. У класичній економічній теорії виділяють 4 основні функції ціни: облікова, стимулююча, розподільча (пере розподільча) і функція зрівноваження попиту та пропозиції. Однак з розвитком суспільства функціональний механізм ціни підлягає також переосмисленню, перелік функцій, які виконує ціна, постійно розширюється. Поняття еволюційної функції ціни полягає в аналізі ціни через призму еволюційних змін в суспільстві, під дією яких змінюються пріоритети, цінності, грошові еквіваленти, якісні підходи до оцінки товарів і т. д., відповідно, і важелі впливу держави на споживчі ціни. Ринкове ціноутворення вимагає належного знання механізму дієвості кожної з функцій ціни, передбачення наслідків різних варіантів їх впливу і їх узгодження, що дозволить забезпечити ефективний вплив держави на ціноутворюючі процеси.

Ключові слова: функції ціни, механізм ціноутворення, вплив держави, споживчі ціни.

Постановка проблеми. Економічна наука стоїть перед нагальною необхідністю розробки механізму органічного поєднання мікрорівневих та макrorівневих засобів впливу на ціни, з'ясування напрямів узгодженої ефективної дії регуляторних заходів, орієнтованих на економічне зростання і стабільність цін, виявлення ефективних каналів впливу на упередження цінових шоків адаптованого до еволюційних змін економічних відносин. Для глибшого розуміння поняття ціни слід дослідити функціональний механізм ціноутворення з точки зору еволюційних трансформацій з метою виявлення потенційних можливостей державно-регуляторного впливу на споживчі ціни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науково-економічна література виділяє 4 основні функції ціни: облікова, стимулююча, розподільча (пере розподільча) і функція зрівноваження попиту та пропозиції, які найшліш відображення в таких науковців, як В.С. Пінішко, Т.В. Мединська [1], Я.В. Литвиненко [2], М.М. Артус [3], Л.О. Шкварчук [4], В.П. Дьяченко [5]. Основні теоретико-методологічні засади функціональності ціни розглядаються у роботах таких вітчизняних дослідників, як Г.В. Василевська, З.М. Васильченко, Д.М. Гладких, А.Б. Дрига, М. М. Каленський, М.В. Корнєєв, М.І. Макаренко, В.М. Опарін, Д.В. Полозенко, Г.М. Филук, С.М. Фролов, І.Я. Чугунов та інші. Значну увагу дослідженню функцій ціни з метою регулювання приділяють у своїх працях також російські та інші зарубіжні дослідники, такі як Е.П. Бабін, Н.Х. Вафіна, В.Є. Єсіпов, В. Ойкен, І. К. Салімжанов, Г.А. Тактаров, О. М. Цацулін, Е.А. Уткін.

Незважаючи на достатньо повне дослідження сутності, методів формування та функціональних характеристик ціни у розрізі ряду економічних

теорій, питання вибору дієвих методів, форм та інструментів державного впливу на процеси ціноутворення досі залишаються дискусійними.

Метою дослідження є вивчення функцій ціни та впливу держави через фінансові важелі на споживчі ціни з точки зору еволюційних та трансформаційних змін.

Основний матеріал і результати. Науково-економічна література виділяла певний період 4 основні функції ціни: облікова, стимулююча, розподільча (пере розподільча) і функція зрівноваження попиту та пропозиції. Незважаючи на те, що ціна залишається грошовим виразом закладених у товарі виробничих витрат в будь-якій економічній системі, її функціональний механізм підлягає постійному переосмисленню з точки зору наукової думки, існуючої як у трудовій, так і в інших теоріях ціни. На сьогоднішній день вченими цінових теоріях перелік функцій, які надаються ціні, значно збільшився.

Облікова функція в широкому баченні виступає не лише як певна кількість затрат суспільної праці, але як мірник затрат матеріальних ресурсів, витрачених у процесі виробництва певного товару, з позиції теорії альтернативної вартості ціна є носієм інформації про кількість затрат на виробництво в порівнянні з певним товаром. Будь-який нормативний підхід базується на розрахункових величинах, і які б зусилля не прикладали вчені та практики, щоб якомога точніше визначити нормативи та уніфікувати їх, завжди залишатиметься певна частка суб'єктивного підходу до в методики розрахунків. Зрозуміло, що, маючи статистичні дані про калькуляцію собівартості певної продукції в тій чи іншій галузі, неважко розрахувати середньогалузевий рівень витрат, однак палкі дискусії як вчених-ціновиків, так і практиків

остаточно не з'ясували просте питання: нормативні витрати у складі ціни повинні встановлюватися на рівні собівартості кращих, середніх чи гірших підприємств галузі? Норматив рентабельності в цінах слід закладати універсальним для всіх галузей чи використовувати диференційований підхід? У практичному ціноутворенні частіше велася розмова про перерозподіл суспільного продукту через механізм цін, а не про облік затрат, які лягли в їхню собівартість.

В період інтеграційних та глобалізаційних процесів економіки, що супроводжується зростанням ступеню відкритості національних економік все більше утверджується думка про уніфікацію та необхідність приймати за еталон суспільних витрат виробництва та обігу не стільки внутрішньодержавні середньогалузеві показники, скільки їх аналог, обчислений на рівні планетарної економіки [6, с. 71-72]. Для таких глобальних підходів необхідно перш за все здійснити імплементацію законодавчих та нормативних актів в напрямку інтегрованих економічних систем, тому що взагалі середній, з одного боку, в цілому об'єктивно зумовлений суспільний рівень витрат часто відрізняється внаслідок дії зовнішніх факторів – державного регулювання цін чи існування недосконалої конкуренції на ринках окремих товарів і послуг.

Отже, функцію обліку понесених виробником товару витрат ціна може виконувати в повній мірі тоді, коли, по-перше, вона враховує окрім затрат живої праці використання засобів виробництва як самостійного джерела вартості; по-друге, при фіксованій купівельній спроможності покупця вгода від придбання певного товару зіставляється із певними втратами, понесеними в результаті не придбання інших порівнянних товарів; по-третє, розмір затрат на виготовлення товару оцінюється з точки зору вигідності його споживання; по-четверте, вимірювально-облікова функція ціни найбільш виражено проявляється в умовах досконалої конкуренції, не обмеженої ні державним втручанням, ні монопольним домінуванням, що призводять до формування викривленої величини та структури цінового еталону.

Довгий період функції ціни зрівноваження попиту і пропозиції в директивному ціноутворенні відводилося одне з останніх місць, ціна виступала інструментом перерозподілу доходів і штучного стимулювання виробництва тієї продукції, що визначалася органами державного управління як найбільш пріоритетна. Необхідність збалансувати попит і пропозиції виникала в ринкових умовах споживчого ринку.

Через передавальний механізм функції балансу товарного ринку ціни покликані приводити у відповідність обсяг попиту з обсягом пропозиції. У зв'язку з глобалізацією економіки та розвитком великого товарного виробництва сьогодні покупцеві протистоїть фірма, яка випускає серійну масову продукцію і яка сама визначає ціну на неї, керуючись при цьому такими факторами, як розмір виробничих витрат, ціни на товари-аналоги, ступень конкуренції на ринку, еластичність попиту тощо. Тепер уже йдеться не про індивідуальні, а про ринкові попит і пропозицію, де уособленням попиту стає не окремий покупець, а всі споживачі даного виду товару. Ринковий попит породжує поняття сукупного покупця, який виражає загальну платоспроможну потребу, його платоспроможність означає, що потреба буде задоволена в разі наявності необхідної суми грошей в суспільстві.

Логічно, що вища ціна вимагає більших коштів від покупця, тому між обсягом ринкового попиту і рівнем ціни формується зворотна залежність, яку в мікроекономіці називають законом попиту. Даний закон дає пояснення, чому товарний дефіцит породжує тенденцію до неухильного зростання цін, а надлишок спричиняє перенасичення попиту та знижує рівень ціни.

В сьогодинньому гостро конкурентному середовищі будь-які зміни в ринковому попиті не залишаються без уваги з боку виробників товару, які формують ринкову пропозицію, що виражає наявні можливості виробництва, потенціал нарощування випуску товару у відповідь на підвищення ціни. Обсяг пропозиції на ринку перебуває у прямій залежності від рівня цін на товари, що виробляються і пропонуються. Такий зв'язок називають законом пропозиції, який означає, що в короткостроковій перспективі зростання продажів товарів може відбутися за рахунок мобілізації товарних запасів і підвищення цін, а в довгостроковій – за рахунок збільшення обсягів випуску, який супроводжується підвищеними витратами внаслідок дії закону спадної граничної продуктивності факторів виробництва.

У ринковому тандемі «попит-пропозиція» основною скрипкою є попит. Виробництво нових товарів, зміна кількісних та цінових параметрів на вже існуючу продукцію вимагають від продавця певних дій щодо підтримання і стимулювання попиту. Розробляючи дієву програму завоювання покупця, засновану на вивченні властивостей споживчого попиту в різних сегментах ринку, маркетингологи, безумовно, зважають на те, якою буде ціна, прийнятна для виробників, одночасно задовольняючи споживачів, тобто рівноважна функція ціни проявляє себе ще до появи товару на ринку, впливаючи на обсяг пропозиції, що доводиться до меж прогнозованої величини попиту. За описаною послідовністю регулююча сторона ринкового ціноутворення на споживчому ринку виступає в найбільшій мірі не як регулятор ціни, а як регулятор обсягу випуску продукції, який чутливо реагує на динаміку споживчих цін. У зв'язку з тим, що попит споживачів на ринках багатьох видів товарів є нестабільною величиною як за обсягом, так і за вимогами до споживчих властивостей товарів, зазвичай передбачити всі його нюанси досить непросто, а отже непросто спрогнозувати ціну, яка за своєю природою є гнучким інструментом ринкового балансу.

В теоретичних розробках науковців функція зрівноваження попиту та пропозиції тісно переплітається з іншою функцією ціни – стимулюючою. Відомо що, до складу ціни поряд з бухгалтерськими витратами виробництва та обігу входить прибуток, отримання якого і є спрощеною логічною метою будь якого бізнесу. Бажання зменшити витрати та збільшити прибуток спонукає підприємства до постійного пошуку шляхів скорочення затрат ресурсів, запровадження нових високоефективних технологій, які в кінцевому результаті знижують собівартість продукції та підвищують ефективність виробництва.

Вплив стимулюючої дії ціни варто розглядати не тільки у статичному стані ринкової рівноваги, а перш за все у динамічному, так збільшення споживчих цін на конкретному ринку слугує імпульсом виробникові до нарощування обсягів випуску, з метою отримання більшого обсягу прибутку. У свою чергу, підвищена ціна відлякує споживача і скорочує обсяг закупок до мінімально можли-

вих меж, оскільки одиниця товару тепер коштує дорожче. У цьому і полягає дія природного механізму стимулювання виробництва і споживання, через ціну як товарно-грошового інструмента економічних взаємовідносин.

Через механізми ціни стимулювати попит і пропозицію можливо за допомогою низки важелів, в тому числі і фінансових, які в руках держави існують для заохочення чи стримування обсягу випуску і продажу, закупівлі та споживання певного товару. Стимуляторами найчастіше виступають у практиці ціноутворення, податки та субсидії на блага та послуги, завдяки чому рівень цін штучно підвищується чи знижується залежно від стратегічної мети стимулювання. Такою стратегічною метою держави в регулюванні цін може бути соціальна допомога населенню, економія затрат виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, поліпшення якості та безпечності продукції, зміна структури виробництва і споживання, виготовлення і реалізація на світовому ринку конкурентоспроможних вітчизняних товарів.

Мета держави через існуючі засоби впливу, які є в її розпорядженні, стимулювати насамперед випуск нової високоефективної продукції, на яку може не встановлюватися обмеження щодо рівня рентабельності чи граничних цін. Пільги в застосуванні податку на додану вартість можуть надаватися також виробникам конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції, яка експортується, що у свою чергу знижує рівень цін і створює сприятливі умови для успішного конкурування з іншими державами.

Макроекономічне значення стимулюючої функції цін полягає у впливі динаміки загального рівня цін на темпи економічного зростання та кон'юнктуру національного ринку в цілому.

Розподільча функція на макрорівні полягає в розподілі та перерозподілі створеного суспільством національного доходу, шляхом змін у структурі ціни та виражається через її специфічну структуру, до якої входять у вартісному вигляді доходи учасників як виробництва, так і обігу. Ціна в економіко-теоретичному трактуванні А. Сміта [7, с. 684] і неокласиків являє собою суму доходів власників факторів виробництва, якими є безпосередні учасники суспільного виробництва – наймані робітники, підприємці, власники капіталу і землі, що отримують доходи у вигляді заробітної плати, прибутку, процента і ренти, які входять до складу ціни, а після реалізації товару розподіляються між вказаними суб'єктами. Де частка кожного з них у ціні залежить від кількості та якості витраченого виробничого ресурсу.

Перерозподільча функція, що також здійснюється через механізм цін, проводиться державою з метою соціально-економічного регулювання, при якому ціна зміщується від свого природного значення. Визначивши поточні й перспективні стратегічні пріоритети, держава за допомогою цінового передавального механізму спрямовує більшу, ніж за умов ринкової рівноваги, частину втіленого в товарах доходу тим чи іншим галузям і секторам економіки, регіонам чи верствам населення. Такі дії означають, що на собівартість і ціну продукції впливають такі складові, які не мають безпосереднього відношення до затратних складових виробництва. Зокрема, перерозподільчу роль відіграють непрямі податки і збори, які носять яскраво виражений фіскальний характер, інші нарахування на первинні доходи, що в результаті призводять до

подорожчання споживчих товарів, але одночасно служать фінансовим джерелом для трансфертних виплат.

Органами законодавчої і виконавчої влади через законодавчо нормативні акти встановлюють розміри відрахувань і акумульовані таким чином кошти концентруються в бюджетних та спеціальних фондах, щоб надалі витратитися відповідно до їхнього цільового призначення. Зрозуміло, що тим самим фінансово-бюджетна система держави значною мірою опирається у своїй діяльності на розподільчу функцію ціни. Аналізуючи останні зміни в законодавстві, видно, що держава прагне, щоб додана вартість, яка означає суму факторних доходів у структурі ціни й створюється у процесі виробництва, з переходом до ринку і дерегулюванням економіки все менше перерозподілялася між суб'єктами економічної системи.

Деякі економісти виділяють поряд з вищеперахованими функціями ще й функцію раціонального розміщення виробництва. Яка, на їх думку, за допомогою механізму цін сприяє перетіканню капіталу в ті сектори та окремі галузі, де є висока норма прибутку. У роботах Т. Макаровської, А. Павленко, І. Салімжанова [10, с. 304; 11, с. 332; 12, с. 26] розглянута функція ціни як засобу раціонального розміщення виробництва, що в умовах ринкових стосунків виявляється найбільш важливою з точки зору оптимізації виробництва та отримання максимального прибутку. Зміст даної функції полягає в тому, що за допомогою механізму цін для отримання вищої прибутковості здійснюється «перелив» капіталів з одного сектора економіки в інший і усередині окремих секторів – туди, де норма прибутку вища [12, с. 26]. Такий «перетік» капіталів здійснюється фірмами самостійно під впливом законів конкуренції і попиту. Лише підприємство вирішує, в яку сферу діяльності, в яку галузь економіки йому вкладати засоби. Ми вважаємо, що поняття цієї функції варто розширити в плані переливання капіталів між державами та континентами, більшість фірм сьогодні будують свої заводи в державах з дешевою робочою силою, та поближче до запасів ресурсів таким прикладом може бути Китай, Індія та інші держави з дешевим ринком праці. Ця функція ціни в якійсь мірі перегукується із стимулюючою функцією і повинна отримувати усе більший розвиток в ринковій системі, її прояв можливий, лише за певної умови – стабільності економіки. Д. Шевчук, окрім вищеназаних функцій, вказує на наявність інформаційної функції ціни, що полягає в тому, що ціна виступає як основний носій інформації і для виробників (продавців), і для споживачів (покупців) [13, с. 24]. Дані про ціни, вісті про їх зміни є сигналом до дії або бездіяльності суб'єктів ринкової економіки – підприємств, населення. В. Пінішко виділяє найбільшу кількість функцій ціни, додаючи управляючу та соціальну функції. Соціальна функція ціни торкається інтересів соціуму. Автор вважає, що всі ціни виконують соціальну функцію. На думку інших науковців, соціальну функцію виконують лише ті ціни, які з метою необґрунтованого їх росту встановлюються, регулюються (обмежуються) безпосередньо державою або суб'єктами господарювання на підставі рішень держави і стосуються окремих груп товарів (кошик соціально вживаних продуктів харчування затверджений КМУ, медикаменти за списками МОЗ України, вугілля, дрова, торф, скраплений газ, дитяче харчування тощо) і окремих груп їх споживачів (хворих, інвалідів, дітей

та інших) [14, с. 488]. Також висунуто таке поняття як кумулятивна функція, яка полягає в наступному: за допомогою ціни суб'єкт господарювання може впливати на процес кількісного збільшення споживачів своєї продукції (послуг) або орієнтуватися на певний шар споживачів, в цій функції ціна виступає в ролі засобу формування бажаного кола споживачів продукції підприємства.

На нашу думку, варто ввести таке поняття, як еволюційна функція ціни, суть якої полягає в аналізі ціни крізь призму еволюційних змін в суспільстві як в напрямку технічного прогресу, так і інтелектуальних трансформацій суспільства, під дією цієї функції змінюються пріоритети, цінності, грошові еквіваленти, якісні підходи до оцінки товарів і т. д. Відповідно, і важелі впливу держави та об'єкти впливу трансформуються. Так, сьогодні існує певний перелік регульованих товарів робіт та послуг, який зі зміною часу може бути розширений або, навпаки, звужений, в майбутньому можуть будуть фіксовані ціни на певні стандартні програмні продукти чи технічні засоби. Дана функція впливає та змінює і сутнісний механізм інших функцій.

Висновок. Кожна функція ціни як відносно самостійна форма несе в собі певне соціально-еко-

номічне навантаження, виражаючи питому вагу соціальних чи економічних пріоритетів. Співвідношення соціальної чи економічної домінанти, представленої у функціях ціни, залежить від того, який саме різновид цін розглядається у кожному конкретному випадку. Функції ціни діють не ізольовано, а взаємопов'язано, але в той же час мають об'єктивно суперечливий характер, саме можливість виконання ціною не однієї, а декількох економічних функцій, навіть суперечливих, але діалектично пов'язаних між собою, вміщена в економічній сутності ціни. Така можливість заснована на співвідношенні змісту і форми: форма ціни приховує у собі можливість кількісного узгодження зі своєю основою. Процес ринкового ціноутворення вимагає належного знання механізму дієвості кожної з функцій ціни, передбачення наслідків різних варіантів їх впливу і надходження цієї форми, міри кожної функції, їх узгодження, яке дозволить забезпечити успішне вирішення практичних господарських завдань. Механізм дії всіх функцій ціни заснований на двох лише її притаманних властивостях: виражати суспільно необхідні витрати через пропозицію і відхилятися від них в бік попиту в залежності від еволюційних трансформацій суспільства.

Список літератури:

1. Пінішко В.С., Мединська Т.В. Ціни і ціноутворення : навч.-метод. посіб. / В.С. Пінішко, Т.В. Мединська. – Львів, 2009. – 56 с.
2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посіб. / Я.В. Литвиненко. – К. : Вид. центр МАУП, 2010. – 212 с.
3. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки / М.М. Артус. – Тернопіль, 2010. – 54 с.
4. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник / Л.О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2008. – 460 с.
5. Научные основы планового ценообразования: теория и методология / Под ред. В.П. Дьяченко. – М. : Наука, 1968. – 328 с.
6. Пасхавер Б. Аграрне ціноутворення в умовах кризи // Економіка України. – 1999. – № 7. – С. 67-76.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
8. Уткин Э.Д. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. – М. : Экмос, 1997. – 224 с.
9. Ценообразование : учеб. пособие для вузов : под ред. И.К. Салимжанова. – М. : Финстатинформ, 1996. – 159 с.
10. Макаровська Т. П. Економіка підприємства : навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл [текст] / Т. П. Макаровська, Н. М. Бондар. – К. : МАУП, 2003. – 304 с.
11. Павленко А. Ф. Маркетингова політика ціноутворення : монографія [Текст] / А.Ф. Павленко, В.Л. Корінев. – К. : КНЕУ, 2004. – 332 с.
12. Салимжанов И. К. Ценообразование : учебник [текст] / И. К. Салимжанов. – М. : КНОРУС, 2007. – 304 с.
13. Шевчук Д. А. Ценообразование : учеб. пособие [текст] / Шевчук Денис Александрович. – М. : ГроссМедиа : РОСБУХ, 2008. – 240 с.
14. Пінішко В. С. Ціни і ціноутворення [Текст] : навчальний посібник / В. С. Пінішко. – Львів : Інтелект-Захід, 2006. – 488 с.

Лащак В. В.

Буковинський університет

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ ЦЕНЫ КАК ОБЪЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Резюме

Сущностная неоднозначность цены как инструмента экономических взаимоотношений в трактовках представителей различных направлений экономической мысли и динамическая изменчивость функционального механизма делают актуальным исследование функций цены. В классической экономической теории выделяют 4 основные функции цены: учетная, стимулирующая, распределительная (перераспределительная) и функция уравнивания спроса и предложения. Однако с развитием общества функциональный механизм цены подлежит также переосмыслению, перечень функций, которые выполняет цена, постоянно расширяется. Понятие эволюционной функции цены заключается в анализе цены через призму эволюционных изменений в обществе, под действием которых меняются приоритеты, ценности, денежные эквиваленты, качественные подходы к оценке товаров и т. д., соответственно и рычаги влияния государства на потребительские цены. Рыночное ценообразование требует надлежащего знания механизма действенности каждой из функций цены, предвидение последствий различных вариантов их влияния и их согласование, что позволит обеспечить эффективное воздействие государства на ценообразующие процессы.

Ключевые слова: функции цены, механизм ценообразования, влияние государства, потребительские цены.

Laschak V. V.

Bukovina University Chernivtsi

FUNCTIONAL CERTAINTY PRICE AS OBJECTS REGULATION

Summary

The essential ambiguity as a tool for economic relations in the interpretation of different areas of economic thought and the dynamic variation of the functional mechanism of doing actual research for features. In classical economic theory identifies four main functions for: accounting, incentive, distribution (redistributive) and the function of balancing supply and demand. However, with the development of society functional mechanism for reconsideration shall be well, the functions that give the price is constantly expanding. The concept of evolutionary function of prices is to analyze the evolution of prices in the light of changes in society, under which the changing priorities, values, cash equivalents and qualitative approaches to the valuation of goods, etc., respectively, and leverage the state of consumer prices. Competitive pricing requires a good knowledge of the mechanism of effectiveness for each function, predicting the consequences of different options for their influence and their agreement that will ensure the effective influence of the state on the pricing process.

Key words: price functions, the pricing mechanism, the state's influence consumer prices.

УДК 330.14.01

Помінова І. І.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В ГЛОБАЛЬНОМУ ГОСПОДАРЬСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті виявлено специфічні риси глобального інтелектуального капіталу. Розкрито особливості глобалізаційних тенденцій світового господарського середовища в умовах інтелектуалізації економіки. Визначено умови включення вітчизняного інтелектуального капіталу в світогосподарські процеси.

Ключові слова: глобальний інтелектуальний капітал, глобальне господарське середовище, «круговорот умів», інфраструктура інтелектуальної економіки.

Постановка проблеми. Глобалізація є визначальною рисою економіки ХХІ ст. Світове господарство перетворюється на цілісне середовище, у відтворювальному процесі якого поєднуються національний і міжнародний рухи капіталу та трудових ресурсів, надзвичайно швидко розповсюджується інформація, посилюється роль наднаціонального регулювання, відбувається крос-культурна уніфікація тощо.

Сучасний етап розвитку світової економіки пов'язаний з процесами глобалізації в інтелектуальній сфері, в результаті чого глобальне господарське середовище набуває нових рис, все більше перетворюючись на сферу функціонування інтелектуального капіталу. Це значно актуалізувало дослідження інституційних механізмів формування інтелектуального капіталу глобального рівня, проявів глобалізаційних тенденцій в господарському середовищі функціонування інтелектуального капіталу та пошуку шляхів ефективного вбудовування інтелектуального капіталу країни в світовий господарський простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняних та зарубіжних дослідженнях визначилися основні проблеми глобалізації, частина яких тим чи іншим чином розкриває аспекти глобалізації інтелектуальної сфери: глобалізація науково-технічної сфери (Ф. Альтбах, Дж. Сорос, О. Пічкур, А. Філіпенко, Ф. Фукуяма); концепція національних інноваційних систем (М. Пашута, Л. Федулова); інтелектуальна власність в умовах глобалізації (П. Дракос, О. Жовтанецька, Р. Мейн, В. Потехіна); концепція глобальної освіти (С. Моторна, А. Панарін, М. Щелкунов та ін.); проблема створення глобального університету та поширення віртуальної освіти (О. Журавльов, Б. Крук, Г. Телегіна та ін.) тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в опублікованих працях не в повній мірі досліджено проблеми формування глобального господарського середовища як сфери функціонування інтелектуального капіталу.

Мета статті. Мета дослідження полягає у виявленні специфіки формування глобального господарського середовища в умовах інтелектуалізації економіки.

Задля досягнення цієї мети необхідно розв'язати такі завдання:

- виявити специфічні властивості глобального інтелектуального капіталу;
- розкрити особливості глобалізаційних тенденцій світового господарського середовища в умовах становлення «знанієвої економіки»;
- проаналізувати можливості включення вітчизняного інтелектуального капіталу в глобальний інтелектуальний простір.

Виклад основного матеріалу. Процес глобалізації розпочався у 60-х рр. ХХ ст., а з 90-х рр. ХХ ст. вступив у зрілу стадію, яка характеризується своєрідним «стиранням національних кордонів» в торговельній, фінансовій, виробничій, інформаційній сферах. Сучасний етап розвитку світової економіки пов'язаний з процесами глобалізації в інтелектуальній сфері, під впливом чого формується специфічне господарське середовище, в якому функціонує глобальний інтелектуальний капітал.

Слід відзначити, що інтелектуальний капітал за своєю природою є набагато більш інтернаціональним, ніж капітал фізичний. Це підтверджується наступним: ефективний розвиток наукових знань і винахідницької діяльності в сучасному світі неможливий у суто національних межах, а

генерація основної маси новітніх технологічних ідей концентрується в обмеженій кількості найбільш розвинених країн; формування системи захищених знаків для товарів і послуг у провідних економіках світу заздалегідь розраховане на міжнародне використання (всесвітньо відомі захищені знаки, які асоціюються у споживачів усього світу з найвищими стандартами якості); розвиток ключового компонента інституційно-господарської платформи розвитку інтелектуального капіталу – системи вищої освіти – може бути ефективним лише в умовах якнайширшого використання в навчальному процесі новітніх досягнень науки і широкого обміну міжнародним досвідом навчання, викладачами та студентами.

Глобальний інтелектуальний капітал можна визначити як сукупність відносин з приводу залучення до системи суспільного виробництва творчого потенціалу людства у вигляді знань, в тому числі актуалізованих і капіталізованих, що є головною продуктивною силою сучасного способу виробництва. Інтелектуальний капітал на глобальному рівні виглядає як переплетіння інтелектуального капіталу країн між собою та з відповідними міжнародними інститутами й альянсами, що забезпечують таку взаємодію.

В якості специфічних властивостей глобально-інтелектуального капіталу як економічної категорії можна визначити наступні його риси:

- інтернаціоналізація процесу формування, розвитку й використання, що відбувається під активним впливом міждержавних організацій, що оперують у рамках світової економіки й окремих регіонів;

- обумовленість його формування умовами міжнародної конкуренції;

- перетворення інтелектуального капіталу під впливом чинників глобалізації в специфічний елемент світового національного багатства.

Його формування та розвиток відбуваються в певному середовищі, яке під впливом процесів глобалізації в умовах знанісної економіки перетворюється на специфічне господарське середовище функціонування інтелектуального капіталу.

В інтелектуальній економіці глобалізаційні тенденції світового господарського середовища стимулюються не тільки розвитком світового інформаційного простору, глобальної фінансової системи, глобалізацією ринку праці, що характерно для перших етапів глобалізації, а і зростанням фінансування наукової діяльності з боку всіх суб'єктів світової економіки; формуванням специфічної інфраструктури функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня, появою нових механізмів міжнародних партнерських відносин в освітньо-науковій сфері та ін.

Об'єктивні та незворотні глобалізаційні процеси завжди носять суперечливий характер, не є винятком і сфера функціонування глобального інтелектуального капіталу. З одного боку, уніфіковані атрибути мають включатися до національних систем, які склалися на певних історичних традиціях і в відповідному соціальному середовищі, а з іншого – національні системи, вбудовуючись в глобальний інтелектуальний простір, мають сприяти загальноцивілізаційним тенденціям розвитку.

Об'єктивною вимогою формування та нарощування конкурентоспроможного на міжнародній арені інтелектуального капіталу є наявність в країні високоякісної інформаційно-комунікаційної інфраструктури та розвиток науково-інформаційного сегменту національного інформаційного

простору з такими його найважливішими складовими, як наукова й освітня. Його включеність в світовий інформаційний простір сприяє використанню глобальних інтелектуальних ресурсів для формування власного інтелектуального капіталу, а також його ефективному вбудовуванню в глобальне господарське середовище.

Сьогодні за рівнем інтернетизації лідерами є Ісландія, Швеція, Норвегія і США [1, с. 233]. Початок формування вітчизняного інформаційного простору припадає на початок ХХІ ст., а за 5 років аудиторія уанету вже перевищила 5 млн користувачів. Наприкінці 2013 року 49,8% дорослого населення України користувалися Інтернетом, а до кінця 2014 року, за прогнозом, чисельність інтернет-користувачів складатиме більше 20 млн [2]. Позитивна динаміка уможливорює використання величезної бази інформації в навчальному процесі, проте темпи проникнення Інтернету в Америці чи Європі значно вищі (рис. 1).

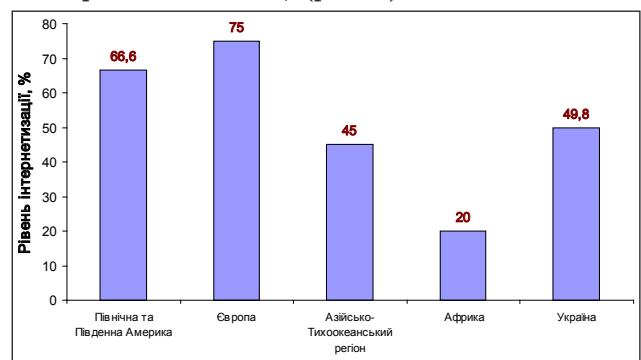


Рис. 1. Рівень інтернетизації регіонів світу [3]

Позиціонування країни як повноправного суб'єкта глобального науково-інформаційного простору є дуже важливим з точки зору відтворення її інтелектуального капіталу. По-перше, це надає можливість вищим навчальним закладам ефективно використовувати в процесі навчання та наукових досліджень глобальні інформаційні ресурси, загальноцивілізаційну інформаційну базу для генерації знань. По-друге, будь-який національний інтелектуальний капітал задля збереження власної специфіки має спиратися на власну науково-інформаційну базу як повноправну складову глобального науково-інформаційного простору (повноправна – та, що постійно поповнюється важливою, суспільно значущою науковою інформацією, яка генерується вищою освітою/наукою як для себе, так і для тих чи інших міжнародних проектів).

Формування інтелектуального капіталу, якості економічного розвитку національного господарства країни та її місце в світовій ієрархії в значній мірі визначається обсягом фінансування видатків на вищу освіту та науку в валовому внутрішньому продукті (ВВП). Саме тому в усіх провідних країнах світу реалізується заохочувальна політика розвитку національної освіти/науки та впровадження її досягнень у виробництво, включаючи системну підтримку коштами державних бюджетів наукових досліджень і розробок (табл. 1).

У розвинених країнах зберігається тенденція до збільшення асигнувань на НДДКР: глобальні витрати за останнє десятиліття зростали швидше, ніж глобальний ВВП [6]. Упродовж останніх десяти років зростання капіталовкладень у НДДКР відмічається у США (на 46%), Японії (на 27%), ЄС-27 (на 18%) та в багатьох інших країнах. Це

Таблиця 1
Показники наукоємності ВВП країн світу
у 2012 р. [4; 5]

Країна	Частка витрат на НДДКР у ВВП, %
Україна	0,75 (0,77 у 2013 році)
Туреччина	0,85
Росія	1,16
Великобританія	1,77
Канада	1,80
ЄС-27	2,06
Франція	2,26
США	2,79
Німеччина	2,82
Японія	3,45
Ізраїль	4,40

є ознакою широко розповсюджених зусиль економічних систем інтенсифікувати розвиток знанієвої економіки [7].

Показники фінансового забезпечення сфери науки в Україні значно нижчі за світові стандарти, що зумовлює подальше посилення технологічного відставання української економіки від провідних економік світу.

Витрати на наукову сферу України щорічно зростають в абсолютному вимірі, але при цьому їхня частка у ВВП становить менше 1% ВВП. В Україні, наприклад, у 2011 році цей показник за усіма джерелами фінансування наукової сфери склав 0,73% ВВП і з державного бюджету України досяг мінімально низького за останні роки рівня – 0,3% ВВП, у 2013 – 0,77% ВВП і з державного бюджету – 0,33% ВВП (табл. 2). За останній рік фінансування університетської науки в абсолютних цифрах скоротилося на 11% [8].

Таблиця 2
Зміна показників наукоємності ВВП в Україні,
% [9, с. 10]

Роки	Загальний обсяг фінансування	Кошти державного бюджету	Позабюджетні кошти
1991	2,44	0,29	2,15
2000	1,20	0,36	0,84
2005	1,17	0,39	0,78
2008	0,84	0,41	0,43
2011	0,73	0,29	0,44
2013	0,77	0,33	0,44

Ці показники значно нижчі за показники наукоємності ВВП розвинених країн світу, де вони становлять від 2 до 4% (табл. 1). Збільшення фінансування наукової діяльності є внутрішнім фактором економічного зростання. Світовий досвід підтверджує, що при значенні цього показника, меншому від 0,4% ВВП, наука в країні може виконувати лише соціокультурну функцію. При переході через цей рубіж вона набуває спроможності давати певні наукові результати і виконувати в суспільстві ще й пізнавальну функцію. І лише при витратах на науку, що перевищують 0,9% ВВП, включається її економічна функція.

Тенденції глобалізації в світовому господарському середовищі стимулюються і, водночас, проявляються через формування особливої інфраструктури функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня, специфіка якої полягає в переплетінні і циркуляції локальних і глобальних ресурсних потоків. В різні періоди зосередження

інтелектуального капіталу відбувалося в таких зонах високих технологій, як: інноваційні центри, інкубатори, технополіси, організації з конструкторсько-технологічної підтримки інноваційних підприємств, технопарки, кластери тощо.

Типовим взірцем зон локалізації глобального інтелектуального капіталу та високих технологій є «Силіконова долина» в США, в якій за короткий термін були створені технології найвищого рівня, що підштовхнуло інтенсивний розвиток усієї американської економіки. Активне залучення для роботи іноземних спеціалістів найвищого рівня з менш розвинених країн означало появу такого неоднозначного феномену глобалізації як «відтік умів».

Протягом останніх 30 років близько 2/3 китайської молоді, що вчиться за кордоном, не повертається на батьківщину [10], що спричинило розробку китайським урядом програми повернення своїх фахівців. Тільки посилення інтеграції індійської економіки у світове господарство в останні роки, розвиток національних фірм на традиціях, що відповідають світовим стандартам, сприяли певній зміні тенденції неповернення індійських студентів і аспірантів, що одержують освіту на Заході. Африканські країни щорічно з кожних 100 фахівців, що виїжджають на навчання за кордон, втрачають 65 спеціалістів [11].

Еміграція найбільш активного та освіченого населення з 90-х років XX ст. для України та інших республік колишнього СРСР в більшій мірі носила характер інтелектуальної еміграції. Втрата значного потенціалу людського капіталу пов'язана з загальною економічною трансформаційною кризою, відсутністю механізмів інноваційного розвитку, незатребуваністю висококваліфікованих кадрів національними економіками. За оцінками експертів, починаючи з 1992 р. з причини міграції висококваліфікованих кадрів кожні 5-7 років Росія втрачала в середньому один річний бюджет тільки за рахунок прямих втрат [12, с. 12]. За роки незалежності чисельність українських науковців скоротилася втричі.

Найбільшим «нетто-імпортером» інтелектуалів є США, які за рахунок найвищого в світі ресурсного забезпечення, високого рівня матеріально-технічної оснащеності досліджень, державних інструментів стимулювання науки й освіти мають змогу залучати найбільш компетентних фахівців із усього світу, а також широко використовувати переваги досліджень по програмах науково-технічного співробітництва. Важливу роль у цьому процесі відіграють університети, що здійснюють вузівську та післявузівську підготовку кадрів.

Однак треба визнати факт більшої різномановності руху інтелектуальних потоків в останні роки: з менш розвинених країн до розвинених країн; між розвиненими країнами; між менш розвиненими країнами; з більш розвинених до менш розвинених. Це дозволяє дійти висновку про зміну традиційної виключно негативної тенденції «втрачати мозків» їхньою глобальною «циркуляцією» або «круговоротом» з початку XXI ст., що створює довгостроковий позитивний ефект для розвитку сучасних економік [13, с. 8]. При правильному підході глобалізація в інтелектуальній сфері стає не тільки причиною нерівності, скільки витоком нових можливостей розвитку країни. Через «круговорот умів» національні системи освіти та науки отримують можливість оцінити ефективність своєї діяльності.

Політика країни, спрямована виключно на локалізацію глобального інтелектуального капіталу

на конкретній території, сьогодні все більше спричинює втрату високоякісної робочої сили та перетворення на баласт інфраструктури інтелектуальної економіки, що стримує інноваційне зростання (наприклад, переважна більшість московських технопарків перетворилася на бізнес-центри). Показовим прикладом недооцінки тенденцій глобальності сучасного інтелектуального капіталу є Японія, що втрачає свій високий майже сорокарічний конкурентний статус. Значно ефективнішими стають ті елементи наукової та виробничої інфраструктури, що дозволяють використовувати одночасно інтелектуальний капітал різних країн, тим самим розмиваючи простір і час.

Міжнародне науково-технічне співробітництво є одним із дієвих та ефективних засобів інтеграції інтелектуального капіталу країни в європейське та світове інтелектуальне середовище. Воно здійснюється в різних формах: міжнародні програми, угоди, замовлення на науково-технічну продукцію; проведення міжнародних семінарів, конференцій тощо. За два останніх десятиліття сформувалося багато міжнародних інститутів функціонування інтелектуального капіталу на глобальному рівні.

Збільшення кількості міжнародних угод в освітньо-науковій сфері сприяє формуванню конкурентоспроможності вітчизняного інтелектуального капіталу та створює можливості для ефективного його вбудовування в глобальне господарське середовище. Однією з найважливіших і найактивніших площин розвитку партнерства в сфері освіти/науки є співробітництво між Україною та Європейським Союзом (табл. 3).

Практична реалізація результатів досліджень на зарубіжних ринках, яка підтримується презентаціями досягнень на міжнародних виставках, ярмарках тощо, знаходить своє відображення у численних зовнішньоекономічних зв'язках. За контрактними замовленнями установи НАН

Таблиця 3
Міжнародні угоди про співробітництво України в галузі освіти і науки [14, с. 22]

Регіон	% від загальної кількості угод
Країни Північної та Південної Америки	10
Країни Африки та Близького Сходу	8
Країни СНД	28
Країни Азійсько-Тихоокеанського регіону	7
Країни Євросоюзу	42
Інші країни світу	5

України протягом 2009-2013 рр. виконували щорічно приблизно по 300 робіт з реалізації наукової продукції і послуг на загальну суму понад 260 млн грн [14].

Разом з тим відсутність окремої академічної бюджетної програми із забезпечення міжнародного наукового та науково-технічного співробітництва суттєво обмежує подальший розвиток міжнародних зв'язків української освіти/науки, належне представлення за межами держави її інтелектуального потенціалу, ускладнює виконання фінансових зобов'язань, що випливають з її членства у міжнародних наукових організаціях.

Висновки і пропозиції. Сучасний етап розвитку світової економіки, що характеризується посиленням глобалізації в інтелектуальній сфері, потребує формування конкурентоспроможного вітчизняного інтелектуального капіталу, що можливе тільки за умови врахування всіх негативних та позитивних (суперечливих) наслідків цього процесу. Залучення країни до глобалізаційних процесів без руйнівної експлуатації власних інтелектуальних ресурсів можливе за умови реформування основної сфери його формування та розвитку освітньо-наукової, що стане предметом наступних досліджень.

Список літератури:

- Баулина Т. В. Інтелектуальний капітал: реалії та перспективи / Баулина Т. В. // Збірник наукових праць. – МНТУ. – 2009. – № 6. – С. 231-237.
- В 2013 році кількість інтернет-користувачів в Україні склала половину населення [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.unian.ua/society/846299-v-2013-rotsi-kilkist-internet-koristuvachiv...html.
- Пользователи Интернета в мире [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bizhit.ru.
- Eurostat. – 29.01.2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.
- OECD Factbook 2013 Economic, Environmental and Social Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.oecd.org.
- Science and Engineering Indicators 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/c0/c0s2.htm>.
- OECD Science and Technology: Key Tables from OECD. – 2010. – November 12, 2011.
- Слухання у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти 13 березня 2013 р. : «Про стан та законодавче забезпечення фінансування наукової і науково-технічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti>.
- Науково-технологічна сфера України / Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – К. : ДАПНІ. – 2013. – 25 с.
- BBC News [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newsvote.bbc.co.uk>.
- Інформація для мігрантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.migrationinformation.org/Feature/print.cfm?ID=324>.
- Трофимова Т. И. Миграционные аспекты инновационной экономики / Трофимова Т. И. // Известия ИГЭА. – 2012. – № 2(82). – С. 9-12.
- Кириченко Э. От «утечки мозгов» к глобальному «круговороту умов» / Кириченко Э. // МЭМО. – 2008. – № 10. – С. 3-11.
- Концепція розвитку НАН України на 2014–2023 роки // НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/text/News>.

Поминова И. И.

Харьковский государственный университет питания и торговли

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ГЛОБАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СРЕДЕ

Резюме

В статье выявлены специфические черты глобального интеллектуального капитала. Раскрыты особенности глобализационных тенденций мировой хозяйственной среды в условиях интеллектуализации экономики. Определены условия включения отечественного интеллектуального капитала в мирохозяйственные процессы.

Ключевые слова: глобальный интеллектуальный капитал, глобальная хозяйственная среда, «круговорот умов», инфраструктура интеллектуальной экономики.

Pominova I. I.

Kharkov State University of Food and Trade

INTELLECTUAL CAPITAL IN THE GLOBAL INDUSTRIAL ENVIRONMENT

Summary

There are identified specific features of global intellectual capital in the article. The specifics of globalization trends of the world industrial environment in conditions of intellectualization of the economy are shown there. Conditions of inclusion of domestic intellectual capital in the global industrial processes are identified.

Key words: global intellectual capital, global industrial environment, «brain cycle», infrastructure of intellectual economy.

УДК 331.101

Сидоренко Т. М.

Київський національний університет технологій та дизайну

РОЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття кадрового потенціалу та його формування на підприємстві. Визначено сутність та характеристика даної категорії, її місце в сучасному соціально-економічному розвитку.

Ключові слова: підприємства, роль, розвиток, кадровий потенціал, переваги, управління, персонал, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності роботи персоналу було і залишається актуальною проблемою для будь-якого підприємства. Останнім часом активізувалися дослідження в галузі управління кадровим потенціалом підприємства, який є складовою частиною економічного потенціалу.

Кадрова складова потенціалу підприємства відіграє важливу роль у його діяльності, від рівня використання та балансованості якої залежать досягнуті конкурентні переваги, високі кінцеві показники, забезпечення сталого розвитку підприємства. Особливе значення має те, що персонал підприємства здатен реагувати на динамічні зміни середовища, поєднувати усі компоненти економічної системи підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Потрібно відмітити, що проблемам кадрового потенціалу присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: В.Г. Андрійчук, Т.Ю. Базаров, Т.І. Балановська, О.Д. Гудзинський, Г. Деслер, Г.А. Дмитренко, А.П. Єгоршин, Й.С. Заводський, Н.І. Архіпова, І.Ф. Зінов'єва, А.Я. Кібанов, Р.П. Колосова, Ю.В. Яременко, О.А. Платонов, О.Г. Шпикуляк та ін. Їх дослідження дозволили по-новому подивитися на проблеми ефективного розвитку та використання кадрового потенціалу підприємств в сучасних умовах.

Поняття кадрового потенціалу потребує більш детального вивчення і чіткого розмежування об'єкта потенціалу. Тому сутність кадрового потенціалу відображає якісну та частково кількісну характеристики трудового потенціалу працівників підприємства. Головною складовою в цьому визначенні є така економічна категорія, як кадри.

Метою дослідження є обґрунтування науково-методологічних засад використання кадрового потенціалу для ефективного забезпечення інноваційного розвитку підприємств побутового обслуговування.

Основні результати дослідження. Механізм ефективного використання кадрів підприємств зумовлюється змінами, які відбуваються на макро- та мікрорівнях, у зовнішньому і внутрішньому середовищах підприємств побутового обслуговування.

Значення ролі людини в розвитку підприємництва, ділової активності суб'єктів господарювання відповідно до Конституції України, а також право людини на працю, принципи оплати праці, основні зайнятості населення, право працівників на охорону праці – все це визначають основні закони України [1].

Підвищення соціально-економічної ефективності підприємства можливе за допомогою практичного застосування сучасних форм управління персоналом.

Можливість розвитку кадрового потенціалу підприємств побутового обслуговування залежить від складу та якості професійної підготовки усіх робітників, від існуючої системи мотивації, організаційної структури та організації використання потенціалу кожного працівника в трудовому процесі. На сучасному етапі постійно змінюються та розширюються вимоги до професійної підготовки робітників, їх навичок та вмінь, виникає необхідність у підготовці персоналу до роботи в складних умовах та майбутніх змін.

Кадровий потенціал підприємства є стратегічним ресурсом у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку. На нього впливають особистісні якості людини, професійні знання, культура, прагнення до професійного зростання, формальна і неформальна структури колективу, організаційно-управлінські фактори і фактори макроструктури. Ступінь реалізації кадрового потенціалу визначає його ефективність.

До кадрів відноситься тільки та частина персоналу, яка володіє професійною здатністю до праці, тобто має специфічну підготовку. Це – керівники, спеціалісти та допоміжний персонал [3, с. 42]. Багато хто з авторів ототожнює поняття «трудоий потенціал» та «кадровий потенціал», використовуює їх як синоніми.

Конкурентоспроможність працівника визначається за допомогою результатів маркетингових та

соціологічних досліджень і служить показником якісної оцінки людського капіталу. Трудова поведінка, ступінь формування, використання і розвитку трудового потенціалу залежать від конкурентоспроможності працівника, яка включає його особисті, фізіологічні, кваліфікаційні, інтелектуальні якості та ін.

Тобто рівень конкурентоспроможності працівника є показником, що визначає його становище на підприємстві. З позиції підприємства інформація про рівень конкурентоспроможності працівника необхідна для оцінки перспективи успішної та стійкої діяльності, визначення рівня та напрямку інвестування в кадрові ресурси для залучення, відбору, розподілу та перерозподілу працівників.

Аналізуючи виробничу діяльність підприємств побутового обслуговування, працівники поділяють на основних – тих, котрі безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції, та допоміжних – тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

Структурна характеристика кадрового потенціалу підприємства визначається складом і кількісним співвідношенням окремих категорій і груп працівників підприємства.

Рівень кваліфікації кадрів – запорука високої продуктивності праці. По-перше, в нинішніх умовах високого рівня механізації і автоматизації виробництва управляти виробництвом можуть

Таблиця 1

Розподіл найманих працівників за рівнем освіти за видами економічної діяльності

Роки		2008	2009	2010	2011	2012
Усього						
Облікова кількість штатних працівників, тис.		11310,0	10766,3	10993,4	10779,3	10718,7
Неповна та базова освіта	усього тис.	2769,2	2609,2	2637,9	2580,3	2527,3
	% до облікової кількості штатних працівників	24,5	24,2	24,0	23,9	23,6
Повна вища освіта	усього тис.	3376,9	3373,8	3583,8	3608,4	3696,9
	% до облікової кількості штатних працівників	29,9	31,3	32,6	33,5	34,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку						
Облікова кількість штатних працівників, тис.		936,1	853,6	959,9	950,1	1008,9
Неповна та базова освіта	усього тис.	243,8	215,3	230,9	234,3	237,2
	% до облікової кількості штатних працівників	26,0	25,2	24,1	24,7	23,5
Повна вища освіта	усього тис.	274,9	262,9	307,8	317,3	352,4
	% до облікової кількості штатних працівників	29,4	30,8	32,1	33,4	34,9
Діяльність транспорту та зв'язку						
Облікова кількість штатних працівників, тис.		982,6	934,7	958,7	936,5	938,5
Неповна та базова освіта	усього тис.	221,7	208,8	213,5	206,6	207,6
	% до облікової кількості штатних працівників	22,6	22,3	22,3	22,1	22,1
Повна вища освіта	усього тис.	183,3	184,5	206,8	211,0	219,4
	% до облікової кількості штатних працівників	18,7	19,7	21,6	22,5	23,4
Діяльність транспорту						
Облікова кількість штатних працівників, тис.		730,3	702,8	734,5	725,6	735,8
Неповна та базова освіта	усього тис.	158,0	150,9	157,5	154,8	158,2
	% до облікової кількості штатних працівників	21,6	21,5	21,4	21,3	21,5
Повна вища освіта	усього тис.	122,7	125,9	144,1	149,0	159,7
	% до облікової кількості штатних працівників	16,8	17,9	19,6	20,5	21,7

тільки висококваліфіковані кадри. По-друге, від рівня кваліфікації кадрів залежить ступінь використання засобів виробництва: машин, механізмів, матеріально-енергетичних ресурсів. По-третє, залежно від кваліфікації кадрів великою мірою залежить вибір форм і методів організації праці й виробництва [6].

Кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій у 2012 році порівняно з 2011 році збільшилася на 0,7% і становила 12,2 млн осіб, або 59,8% усіх зайнятих. Найбільше зростання кількості найманих працівників спостерігалось в торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Дуже значний вплив на кадровий потенціал підприємств побутового обслуговування здійснює ринок праці. Загальні тенденції у соціально-економічному та демографічному розвитку країни суттєво вплинули на формування ринку праці, а також на основні його характеристики.

Вплив ринку праці на стан кадрового потенціалу підприємства можливо оцінити на основі таких показників кількості економічно активного населення, кількості зайнятих осіб, попит на трудові ресурси. Основною складовою кадрового потенціалу підприємства є саме рівень освіти працівників. Отже освіта є тією характеристикою, що визначає якісний майбутній склад кадрового потенціалу підприємства (табл. 1).

Отже, якісна підготовка кадрового потенціалу підприємства зазнала за останні роки значних змін. Збільшилася чисельність та кількість випускників професійно-технічних закладів освіти, зберігається тенденція до збільшення випускників вищих навчальних закладів.

На кінець 2012 року кількість працівників, які мають повну, базову або неповну вищу освіту, становила 6,2 млн працівників, що складає більше половини працюючих (58,1%). Серед них 106,2 тис. осіб мали науковий ступінь. Працівники з вищою освітою переважали у фінансовій діяльності (87,7% облікової кількості штатних працівників), державному управлінні (83,9%), науковій діяльності (80,6%).

Найбільшим залишається попит підприємств на кваліфікованих робітників із інструментом (19,6% від загальної кількості вільних робочих місць на кінець червня 2013 р.), робітників із обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (15,8%),

Середньооблікова кількість штатних працівників підприємств з кількістю працівників 10 і більше осіб, у 2012 році становила 10,6 млн осіб. Крім того, на умовах зовнішнього сумісництва було зайнято 311,7 тис. осіб, а за цивільно-правовими договорами – 257,9 тис. осіб.

Упродовж 2012 року кожен працівник на підприємствах у середньому відпрацював 1668 годин, що становило 87,4% фонду робочого часу, встановленого на підприємствах, проти 1664 годин та 87,1% у 2011 році.

Успіх діяльності підприємств великою мірою залежить від кадрової політики на підприємстві. Її головне завдання забезпечити кожне робоче місце, кожну посаду персоналом відповідної кваліфікації. Реалізація цієї кінцевої мети передбачає виконання багатьох функцій, які становлять систему основних елементів управління персоналом підприємств.

Кадровий потенціал концентрує у собі три рівні зв'язків та відносин:

- по-перше, відображає минуле, тобто являє собою сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення та властивостей, які обумовлюють її можливість до функціонування та розвитку;

- по-друге, характеризує теперішнє з точки зору практичного застосування та використання наявних можливостей;

- по-третє, орієнтований на розвиток в процесі трудової діяльності працівники не тільки реалізують свої наявні здібності, а й набувають нових здібностей.

Рівень кадрового потенціалу підприємства характеризує стан соціально-економічної системи, який обумовлений тісним взаємозв'язком всіх трьох вище перерахованих станів. Кадровий потенціал підприємств побутового обслуговування є сукупністю працездатних працівників, які працюють на підприємстві при наявності необхідних організаційно-технічних умов.

У діяльності будь-якого підприємства особливо важлива роль відводиться персоналу. Основна особливість персоналу в тому, що, крім виконання виробничих функцій, працівники підприємства є активною складовою виробничого процесу, сприяють зростанню виробництва. Близько 20-30% зростання продуктивності праці можуть виявитись вирішальними для виживання підприємства, завоювання та зміцнення ринків збуту, успішного бізнесу [4, с. 45]. Ефективність праці визначається у забезпеченні оптимального використання людських ресурсів відповідно до потреб й інтересів підприємства та кожного робітника.

Особи працездатного віку до 2012 року жінки у віці 15-54 років та чоловіки віком 15-59 років. Відповідно до Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», до населення працездатного віку починаючи з 2012 року включено жінок віком 55 років.

Економічно активне населення складається з населення обох статей віком 15-70 років включно, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці. Все населення країни у віці 15-70 років розподіляється на три взаємовиключні та вичерпні категорії: зайняті, безробітні, економічно неактивні (рис. 1):

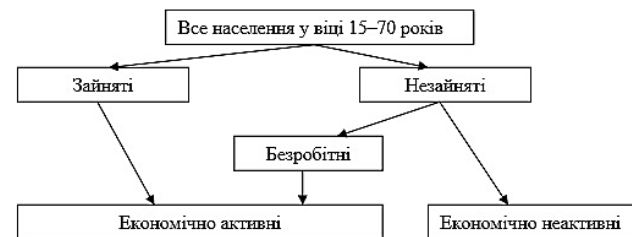


Рис. 1. Розподіл економічно активного населення

До складу економічно активного населення входять тільки ті особи, які займалися економічною діяльністю, або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікуються як «зайняті» або «безробітні».

Наявність висококваліфікованих кадрів, досвід персоналу в певній галузі, здатність до розробки та реалізації інновацій, наявність системи підготовки і підвищення кваліфікації кадрів мають велике значення для досягнення стратегічних цілей підприємства [2, с. 74].

Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасної кризи може бути

досягнуто за рахунок двох принципових підходів. Перший – ліквідація існуючих недоліків в організаційній структурі підприємства, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності персоналу. У кадровій роботі цей підхід, як правило, пов'язаний з усуненням структурних підрозділів і працівників, які не відповідають стратегії виведення підприємства із кризової ситуації. Другий – створення привабливого іміджу підприємства. Є підстави вважати цей підхід найбільш продуктивним, оскільки він реалізовує ряд важливих принципів.

Кадровий потенціал характеризує можливість персоналу застосовувати нові знання і технології, приймати організаційні та управлінські рішення та виготовляти інноваційну продукцію. Кадровий потенціал характеризує систему менеджменту, її гнучкість та адаптивність [5, с. 91].

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках.

Мотивація спрямовується на прийняття рішень та підкріплення їх наказами, інструкціями, вказівками з приводу використання живої праці та матеріальних ресурсів, передбачає підпорядкування та субординацію між членами колективу. Мотивація передбачає розробку положень про винагороду за досягнення в праці. Преміальна система оплати праці повинна бути направлена на сприяння росту продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, підвищення якості продукції (табл. 2).

Найбільші розміри середньомісячної номінальної заробітної плати працівників спостері-

Таблиця 2

**Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників
за видами економічної діяльності за 2008-2012 роки**

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	Темпи зростання, %
	грн	грн	грн	грн	грн	
Усього	1806	1906	2239	2633	3026	167,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1514	1565	1874	2339	2696	178,1
Діяльність транспорту та зв'язку	2207	2409	2726	3138	3474	157,4
Діяльність транспорту	2293	2464	2813	3261	3622	157,9

Джерело: статистичний збірник «Праця України»

гаються у працюючих на підприємствах транспорту. Позитивні тенденції розвитку економіки сприяють певному поліпшенню стану номінальних доходів населення. Наявні доходи, які можуть бути використані населення на придбання товарів та послуг.

Майже чверть працівників отримують заробітну плату нижчу за межу бідності а близько 70% меншу за прожитковий мінімум. Серед найважливіших причин, які зумовили стрімке падіння реальної заробітної плати, слід відзначити випереджаюче зростання цін на товари та послуги при відсутності механізмів захисту доходів від інфляції, різкої трансформації безкоштовних соціальних благ у платні, масові й довготривалі затримки виплати заробітної плати.

Загалом більше ніж у двох третин працівників нарахована заробітна плата не перевищувала середній рівень по країні (3380 грн). Водночас майже у 14,8% працівників заробітна плата була більше ніж 5000 грн. Переважна більшість таких працівників була зайнята у видах діяльності з високим рівнем оплати праці. Розподіл працівників за розмірами заробітної плати свідчить про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у сфері послуг, так і виробництва.

Серед важливих причин, що обумовили ускладнення відтворювальних чинників стану сучасного кадрового потенціалу підприємств України і негативно вплинули на структуру зайнятості та якість робочої сили, слід відзначити недоліки структурної перебудови економіки країни. Важливою особливістю сучасних економічних процесів є те, що підприємства майже втратили контроль за станом розвитку свого кадрового потенціалу та процесами його використання.

Висновки. Отже, високий інтелектуальний рівень підприємства приваблює висококваліфікований персонал, що дає можливість для створення унікального поєднання професійних здібностей, що в свою чергу безпосередньо забезпечує кадровий потенціал підприємства з високою конкурентоздатністю.

Підвищенню ефективності використання кадрового потенціалу підприємства сприяють скорочення втрат робочого часу та забезпечення його раціонального використання, удосконалення режимів праці і відпочинку. Важливими резервами підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства є зростання продуктивності праці та підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб підприємства, поліпшення системи перепідготовки кадрів, а також поліпшення умов праці.

Список літератури:

1. Про зайнятість населення : Закон України за станом на 16 червня 2006 р. / Верховна Рада України. Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2006. – 27 с.
2. Писаревська Г. І. Кадровий потенціал підприємства як фактор підвищення його конкурентоспроможності / Г. І. Писаревська // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Інтеграційні процеси в економіці України» (Харків, 11-12 квітня 2008 р.). Управління розвитком. – 2008. – № 9. – С. 74-75.
3. Абдурахамов К. Х. Экономика труда: социальные-трудовые отношения / [К. Х. Абдурахамов, В. Н. Бобков, В. С. Буланов и др.]; под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М. : Экзамен, 2003. – 736 с.
4. Веснин В. Р. Управление персоналом : учеб. пособ. / В. Р. Веснин. – М. : ТК «Велби» ; Проспект, 2006. – 406 с.
5. Писаревская А. И. Современные подходы к управлению кадровым потенциалом предприятия / А. И. Писаревская //

- Материалы VII Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины (Симферополь, 26-28 сентября 2008 г.). – Симферополь, 2008. – С. 91.
6. Богдан Ю. М. Аналіз використання кадрового потенціалу підприємства / Ю. М. Богдан // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1(23).

Сидоренко Т. Н.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

РОЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия кадрового потенциала и его формирования на предприятии. Определены сущность и характеристика данной категории, ее место в современном социально-экономическом развитии.

Ключевые слова: предприятие, роль, развитие, кадровый потенциал, преимущества, управление, персонал, конкурентоспособность.

Sydorenko T. M.

Kyiv National University of Technologies and Design

ROLE OF HUMAN RESOURCE IN THE ACTIVITIES ENTERPRISES OF CONSUMER SERVICES

Summary

In this article consider the theoretical approaches to the definition of human resources and its formation in the enterprise. The essence and characteristic of this category and its place in today's socio-economic development.

Key words: enterprise, role, development, human resources, benefits, management, staff, competitiveness.

УДК 330.101.54

Ткаліч Т. І.

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ: ЯКІСНИЙ СТАН ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Досліджено вплив демографічних та соціально-економічних факторів, які впливають на формування людського капіталу в Україні. Результати аналізу його кількісного та якісного стану свідчать про наявність процесу деградації. Головною особливістю є виникнення феномену депопуляції на тлі зuboжіння населення, збільшення кількості безробітних або таких, що працюють не за фахом, падіння культурного рівня населення, погіршення екологічних умов проживання.

Ключові слова: людський капітал, демографічні фактори, соціально-економічні фактори, депопуляція, ринок праці.

Постановка проблеми. В умовах сучасності конкурентні переваги економіки, можливості її модернізації визначаються безпосередньо нагромадженими в країні та задіяними людськими ресурсами. Могутність держави і суспільства визначається не тільки розмірами країни, наявністю природних ресурсів, міцністю фінансового капіталу, але й втіленим в людині запасом знань і навичок, інтелекту і творчих здібностей. Рушійною силою суспільного розвитку стає людський капітал, який надає економіці інноваційний та інтенсивний характер, структурний динамізм, високу якість.

Зорієнтованість на людину – на підвищення життєвого рівня та соціального добробуту, всебічний розвиток особистості виходить на перше місце в системі цільових орієнтирів суспільного прогресу.

Це актуально для української економіки, яка переживає не найкращі часи. Негативні явища, що зростають в наш час в економіці України, суперечливість здійснюваних реформ безпосередньо

торкаються більшості людей, відображаються на їх матеріальному добробуті, рівні споживання, якості життя, ступені трудової та соціальної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою передумовою появи сучасних економічних теорій, які обґрунтовують людський потенціал як рушійну силу економічного прогресу, є теорія людського капіталу, яка отримала свій розвиток у концепціях Й. Шумпетера, Г. Беккера, А. Маршала, а пізніше – М. Блауга, Ф. Уелча, Р. Капелюшнікова, В. Іноземцева та ін. Вони зробили акцент на інвестиції в людину, не тільки економічні інвестиції, але і соціальні, а саме освіти у відтворенні людського капіталу, оскільки тільки знання, навички та здібності сприяють зростанню продуктивності праці.

Г. Беккер зробив найбільший внесок у розробку категоріального апарату нової теорії людського капіталу. Під людським капіталом він розуміє

втілений в людині запас здібностей, знань, навичок та мотивацій. Його формування потребує вилучення коштів з поточного споживання заради отримання додаткових доходів у майбутньому [1].

А. Маршал у своїх працях розглядає вплив заробітку на продуктивність праці, термін навчання, виробничий досвід, особисті якості та взаємозв'язок між прогресом та рівнем життя [2; 3; 4].

На початку ХХ ст. Й. Шумпетер обґрунтував особливе значення підприємницьких здібностей як фактора виробництва, пов'язаного з новаторством [5].

Проблеми теорії людського капіталу розглядали відомі вітчизняні вчені О. Білик (напрямки збереження та розвитку людського капіталу), В. Близнюк (вплив людського капіталу на соціально-економічний розвиток), С. Вовканич (роль людського капіталу в економіці знань), Н. Ушенко (проблеми відтворення людського капіталу) та ін. [6; 7; 8; 9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим існують проблеми, пов'язані з розвитком людського капіталу в сучасних умовах, які залишаються недостатньо дослідженими та потребують спеціального дослідження. До їх числа відноситься дослідження факторів формування людського капіталу та їх вплив на кількісні параметри та якісний стан людського капіталу.

Мета статті. Головною метою роботи є аналіз стану факторів формування людського капіталу в сучасних економічних умовах України та з'ясування їх впливу на кількісні параметри та якісний стан людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. До першої групи факторів, що формують людський капітал відносяться демографічні фактори (чисельність, темпи природного приросту, середня тривалість життя та ін.). Аналіз даних Державної служби статистики України свідчить, що з 1990 р. до 2014 р. відбулося скорочення наявного населення України на 6412,3 тис. осіб (51838,5 тис. осіб та 45426,2 тис. осіб на 01.01 відповідного року). Кількість постійного населення скоротилася на 12,2% (без врахування населення Криму та наслідків подій, що відбуваються у Донецькій та Луганській областях) [10]. Поєднання графіків (рис. 1) динаміки наявного та постійного населення, природного та міграційного приросту доводить, що зменшення наявного та постійного населення відбувається майже однаковими темпами. Така риса притаманна природному й міграційному приросту населення та ілюструє процес депопуляції в Україні.

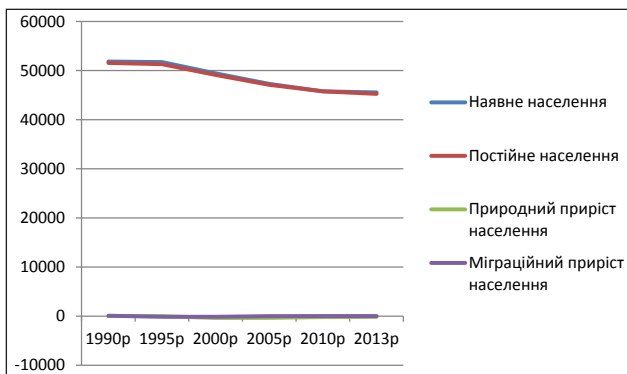


Рис. 1. Динаміка кількості наявного та постійного населення, природного і міграційного приросту України, тис. осіб на 1 січня

Розроблено автором на основі даних [10]

Природний приріст населення, який спостерігався у 1990 р. в кількості 27,6 тис. осіб, у 2013 р. мав від'ємне значення (–158,7 тис. осіб) [10]. Якщо розвинені держави компенсують від'ємний приріст населення за рахунок зовнішніх міграцій, то міграційний приріст населення України зменшився з 78,3 тис. осіб у 1990 р. до 31,9 тис. осіб у 2013 р., що явно не компенсує від'ємний природний приріст населення [10].

Важливим складовим елементом людського капіталу є капітал здоров'я, який являє собою сукупність соціально-економічних відносин, що виникають з приводу формування та удосконалення фізіологічних даних людини. Капітал здоров'я є національним надбанням. Існує пряма залежність між економічним благополуччям суспільства та здоров'ям населення. З року в рік в Україні відбувається погіршення стану оточуючого середовища. Якщо розглянути тільки викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря, то можна відмітити їх зростання з 5908,6 тис. т у 2000 році до 6719,8 тис. т у 2013 році. Наявність на кінець 2013 року у спеціально відведених місцях чи об'єктах та на території підприємств відходів становила 15167368,9 тис. т проти 26244,1 тис. т у 2000 році [11].

За останні роки в країні має місце тенденція до підвищення відсотку людей у загальній кількості померлих від хвороб системи кровообігу та новоутворень (таблиця № 1), що свідчить про певні проблеми в профілактиці та лікуванні даних захворювань.

До позитивних явищ необхідно віднести поступовий процес збільшення очікуваної тривалості життя при народженні. Для народжених у 1991–1992 рр. (до 2011 р. розрахування проводилося за два суміжні роки) середня очікуваність життя для двох статей буде становити 69,30 роки (64,20 для чоловіків та 74,18 для жінок), а для народжених у 2013 р. – 71,37 роки (66,34 для чоловіків та 76,22 для жінок) [10]. Однак за даним показником ми відстаємо від економічно розвинутих країн.

Таблиця № 1
Динаміка основних причин летальності, % до загальної кількості померлих в Україні*

Роки	Хвороби системи кровообігу	Новоутворення	Нещасні випадки, отруєння і травми	Хвороби органів дихання
1990	52,9	16,2	8,8	5,9
1995	56,8	12,9	10,4	5,8
2000	61,2	12,9	9,7	5,0
2005	62,5	11,7	4,1	2,2
2010	61,6	12,7	3,8	2,1
2013	66,5	13,9	4,2	1,9

* Розроблено автором на основі даних [10]

Друга група факторів, які впливають на формування людського капіталу, – це соціально-економічні фактори, до яких можна віднести: загальний рівень освіченості та професійної підготовки населення; ринок праці, попит на робочу силу; умови використання робочої сили; підвищення кваліфікації; соціальний розвиток персоналу.

Щільний зв'язок процесів розвитку освіти з тенденціями перебудови суспільного життя дозволяє стверджувати, що освіта є провідним фактором соціально – економічного розвитку. Статистичні дані доводять, що у 1996 р. (за 1990 р. відсутня інформація про чисельність наукових

організацій та кількість кандидатів наук) чисельність організацій, які виконували наукові дослідження та розробки, становила 1435; кількість докторів наук становила 9974 особи, кандидатів – 58132 особи. У 2013 році організацій, які виконували наукові дослідження та розробки налічувалося 1143, а кількість докторів та кандидатів наук збільшилась і становила відповідно 16450 та 90113 осіб. У той же час питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, яка становила у 1996 р. 1,36%, знизилася до 0,81% [12].

Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, у 2000 р. становила 18,0%, питома вага підприємств, що впроваджували інновації – 14,8%. У 2013 році ситуація погіршилася: питома вага підприємств, що займалися інноваціями, становила 16,8%, а питома вага підприємств, що впроваджували інновації, – 11,5% [12].

Аналізуючи дані, що характеризують діяльність професійно-технічних та вищих навчальних закладів можна констатувати зменшення контингенту підготовлених (випущених) кваліфікованих робітників з 376,7 тис. осіб у 1990 р. до 227,3 тис. осіб у 2013 р. Навпаки зросла кількість випущених фахівців вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації з 136,9 тис. у 1991 р. до 485,1 тис. осіб у 2014 р., що призвело до певних диспропорцій на ринку праці [12].

Для інноваційного виробництва культура людини вперше в історії розвитку суспільства стає матеріальною силою, виступаючи важливим фактором зростання продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності людського капіталу. Капітал культури починає відігравати все більш значущу, динамічну роль як у структурі людського капіталу, так і під час його виробництва та відтворення.

За досліджуваній період з 1990 р. по 2013 р. в Україні зросла кількість професійних театрів, концертних залів, музеїв, концертних організацій (табл. 2).

Однак кількість відвідувань закладів культури зменшилася. Попит на мистецтво та духовний розвиток замінюється на спілкування в соціальних мережах, Інтернет та телебачення.

Головним показником ефективності системи освіти, який є визначальним в цілому долі людського капіталу, в наш час стали питання підготовки та востребованості кадрів на ринку праці.

За даними Державної служби зайнятості України, в середньому у I кварталі 2014 року чисельність зайнятого населення у віці 15-70 років, у порівнянні з I кварталом 2013 року, зменшилася на 683,3 тис. осіб та становила 19,4 млн. осіб.

Зменшення чисельності зайнятого населення відбулося як серед сільського населення – на 465,4 тис. осіб, так і у міській місцевості – на

217,9 тис. осіб. За статевою ознакою скорочення зайнятості населення спостерігалось як серед чоловіків (на 370,0 тис. осіб), так і серед жінок (на 313,3 тис. осіб) [14].

Рівень зайнятості населення знизився з 59,3% у I кварталі 2013 року до 57,6% у I кварталі 2014 року. Зниження цього показника спостерігається як серед міського населення (з 58,4% до 57,7%) так і мешканців сільської місцевості (з 61,6% до 57,3%), а також серед чоловіків (з 64,6% до 62,5%) та жінок (з 54,6% до 53,1%). Зниження рівня зайнятості відбулося в усіх регіонах.

Рівень безробіття населення віком 15-70 років, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), зріс з 8,0% до 8,8% економічно активного населення. Зростання рівня безробіття відбулося також в усіх регіонах України [14].

Характерною рисою попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці за останні п'ять років є збільшення навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад). Середній показник за 2010 рік становив 63,25 зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць; у 2013 році – 71,83, а за сім місяців поточного року – 90,57 (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та даних по Слов'янському міському центрі зайнятості Донецької області) [15].

Динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами свідчить, що на кінець 2012р. загальна потреба у працівниках становила 48,6 тис. осіб. З них технічні службовці, працівники сфери торгівлі та послуг, кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, кваліфіковані робітники з інструментом, робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин і найпростіші професії становили 28,9 тис. осіб. Потреба у законодавцях, вищих державних службовцях, керівниках, менеджерах, професіоналах, фахівцях становила 19,7 тис. осіб. Таким чином, простежується багаторічний розрив у попиті та пропозиції працівників за різними професійними групами на ринку праці [15].

Починаючи з 2011 року, при розрахунках середньодушових показників, а також показників диференціації населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту Державною службою статистики України розпочато використання шкали еквівалентності. Для забезпечення зіставності показників динамічних рядів було здійснено перерахунок даних за 2005-2010 рр. з урахуванням шкали еквівалентності та використанням показників доходів в якості критеріїв диференціації. У 2011 році за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів (рис. 2) сто відсотків

Таблиця 2

Динаміка кількості закладів культури та їх відвідуваності в Україні*

Роки	Кількість професійних театрів	Кількість відвідувань театрів за рік, млн	Кількість концертних організацій	Кількість слухачів на концертах за рік, млн	Кількість музеїв	Кількість відвідувань музеїв за рік, млн
1990	125	17,6	44	15,0	214	31,8
1995	136	8,3	53	7,3	314	17,4
2000	131	5,7	61	3,8	378	16,0
2005	135	6,2	78	4,4	437	18,9
2010	140	6,6	83	4,2	546	21,7
2013	133	6,9	85	4,6	608	22,3

* Розроблено автором на основі даних [13]

населення України мало загальних доходів до 2280 грн на місяць (що вже само по собі ставить під сумнів відповідність реального стану доходів даним показникам).

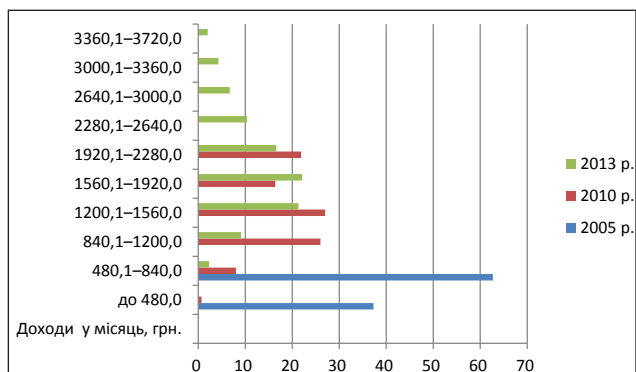


Рис. 2. Динаміка розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, %

* Розроблено автором на основі даних [16]

У 2013 році загальний середньодушовий еквівалентний дохід до 2280,0 грн у місяць мали 71,5% населення [16]. Враховуючи, що прожитковий мінімум працездатної особи становив на 01.01.2011 р. 941,00 грн, а на 01.01.13 р. – 1147,00, можна констатувати процес поступового зuboжіння населення [17].

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз кількісного та якісного стану людського капіта-

лу в Україні доводить, що головною особливістю людського капіталу в наш час є виникнення феномену депопуляції на тлі зuboжіння населення, збільшення кількості безробітних або таких, що працюють не за фахом, падіння культурного рівня населення, погіршення екологічних умов проживання. З кожним роком під впливом наростаючих ритму та напруги сучасного виробництва, політичної та економічної нестабільності підвищуються нервово-психічні навантаження, підринається науково-технічний, освітній потенціал та потенціал здоров'я населення. Визначений феномен потребує зміни пріоритетів у державній економічній політиці, тому що він суттєвим чином визначає не тільки стан населення сьогодні та завтра, але й безпосередньо впливає на розвиток економіки нашої держави в перспективі. В складний час для нашої держави існує низка першочергових економічних проблем, як, наприклад, енергетична безпека та незалежність. Однак необхідно враховувати, що саме людський капітал є рушійною силою економічного прогресу, а людина та її добробут – кінцевою метою функціонування економічної системи.

Виходячи з означеного, саме третя група факторів, що впливають на формування людського капіталу – інституційні фактори: закони та законодавчі акти, що регулюють права людини, її розвиток, та соціально-трудова сфера; державна політика у сфері людського та соціального розвитку; забезпечення рівних прав та можливостей подолання дискримінації потребує детального аналізу у подальших дослідженнях.

Список літератури:

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер; пер. с англ. сост., науч. ред., послесловие Р.И. Капелюшников, предисл. М.И. Левин. – М.: ГУВШ 2003. – 672 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1 / А. Маршалл; пер. с англ. ред. О.Г. Радынова. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 246-297.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2 / А. Маршалл; пер. с англ. ред. О.Г. Радынова. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 250-286.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 3 / А. Маршалл; пер. с англ. ред. О.Г. Радынова. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – С. 108-142.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. В.С. Автономова и др. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 431 с.
6. Білик О. Основні напрями збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 43-46.
7. Близнюк В. Людський капітал – важливий чинник соціально-економічного розвитку суспільства // Євроатлантик інформ. – 2007. – № 5. – С. 47-52.
8. Вовканич С. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 3. – С. 13-23.
9. Ушенко Н.В. Напрями відтворення людського капіталу та їх вплив на економічний розвиток країни // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 9(88). – С. 151-157.
10. Демографічна ситуація [Електронний ресурс]: [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Навколишнє середовище [Електронний ресурс]: [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Освіта [Електронний ресурс]: [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Культура [Електронний ресурс]: [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості. Інформаційно-аналітичні матеріали [Електронний ресурс]: [сайт] / Державна служба зайнятості України. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=305437.
15. Ринок праці [Електронний ресурс]: [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів [Електронний ресурс]: [сайт] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Прогитковий мінімум [Електронний ресурс]: [сайт] / Мінфін. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/wage/>.

Ткалич Т. И.

Николаевский национальный университет имени В. А. Сухомлинского

**ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ:
КАЧЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Резюме

Исследовано влияние демографических и социально-экономических факторов, влияющих на формирование человеческого капитала в Украине. Результаты анализа его количественного и качественного состояния свидетельствуют о наличии процесса деградации. Главной особенностью является возникновение феномена депопуляции на фоне обнищания населения, увеличения количества безработных или работающих не по профессии, падение культурного уровня населения, ухудшение экологических условий проживания.

Ключевые слова: человеческий капитал, демографические факторы, социально-экономические факторы, депопуляция, рынок труда.

Tkalich T. I.

Nikolaevskiy National University named after V. A. Sukhomlinsky

**FACTORS OF HUMAN CAPITAL FORMATION IN UKRAINE:
QUALITATIVE STATE AS A CONDITION FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH**

Summary

The influence of demographic and socio-economic factors affecting human capital formation in Ukraine. The results of the analysis of the quantitative and qualitative status indicate the presence of the degradation process. The main feature is the occurrence of the phenomenon of depopulation on the background of the impoverishment of the population, the increasing number of unemployed or not working in the profession, the fall of the cultural level of the population, the deterioration of environmental conditions.

Key words: human capital, demographic factors, socio-economic factors, depopulation, the labour market.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Бондарець М. В.Інститут всесвітньої історії
Національної академії наук України

АНТИКРИЗОВА КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ УКРАЇНИ: ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМ

У статті розглянуто антикризові концепції та відповідні стратегії модернізації провідних країн та України. Акцентовано увагу на практичних стратегіях реформування соціально-економічного розвитку та дослідженні їх ефективності у практиці державного антикризового менеджменту. Доведено, що модернізація економіки України повинна відповідати пріоритетам концепцій сталого та людського розвитку.

Ключові слова: глобальна системна криза, модернізація, антикризова концепція, соціально-економічний розвиток, новий технологічний уклад.

Актуальність проблеми. Після набуття незалежності в Україні фактично не було прийнято узгодженої концепції та відповідної стратегії національного розвитку, що призвело до відсутності ефективної державної соціально-економічної політики, відчуженню політичної еліти від інтересів суспільства, непрофесійності та корумпованості політиків, державних службовців та судової влади. Глобальна фінансова криза, яка розпочалася у 2008 р., загострила проблему невідповідності соціально-економічної політики держави реаліям глобального розвитку. Ця проблема набула ще більшої актуальності у зв'язку з євро інтеграційними прагненням України, зворотна ринкова трансформація якої від тотально-державної економіки до ринкової економіки в результаті вкрай слабкого стратегічного менеджменту на рівні держави, регіонів і корпорацій відкинула Україну з числа надрозвинутих індустріально-аграрних держав в число країн-деградантів, країн з найбільшим населенням в Європі. В умовах системної кризи Україна повинна зробити свій остаточний стратегічний вибір на користь європейської інтеграції, підвищення міжнародної конкурентоспроможності, збалансованого та сталого інноваційного розвитку, розробити власну концепцію антикризового соціально-економічного розвитку та модернізації економіки.

Аналіз досліджень і публікацій. Протягом останніх років проблемам модернізації економіки присвячено декілька досліджень і опубліковано ряд наукових праць, що стосуються як загальних закономірностей і тенденцій розвитку світової економіки в умовах глобалізації, так і власне аспектів інноваційного розвитку, антикризового управління та напрямів підвищення конкурентоспроможності економіки. В українській економічній літературі цим проблемам присвячені роботи О. Білоруса, А. Кінаха, В. Геєця та ін. Серед зарубіжних дослідників можна виділити М. Любушина, М. Делягіна, С. Губанова, А. Амосова, С. Кігельмана.

Проблеми формування ефективних стратегій безпечного соціально-економічного розвитку країн з транзитивною економікою (в тому числі – України) у своїх працях вирішують В. Геєць,

А. Гальчинський, В. Семиноженко, А. Філіпенко, С. Юрій, Є. Савельєв, В. Будкін, М. Дудченко. Структурну та інвестиційно-інноваційну політику в рамках стратегій модернізації економік перехідного періоду досліджують А. Задоя та В. Білоцерківець.

Імперативи безпечного соціально-економічного і гуманітарного розвитку, структурної і інституціональної модернізації російської економіки, вибору посткризової концепції розвитку досліджено в працях російських вчених В. Губанова, В. Наймушина. Глибокий аналіз концепцій промислової політики та її складової – неоіндустріалізації здійснено російськими дослідниками О. Романовою та Ю. Лавриковою.

Вченими ІСЕМВ НАН України, зокрема О.Г. Білорусом, О.В. Зернецькою, Т.І. Пергою, М.В. Бондарець, В.М. Литвиненком та іншими, сформовано оригінальні стратегічні концепції підвищення міжнародної та глобальної конкурентоспроможності України в єдиному взаємопов'язаному комплексі економічного, соціального, екологічного, інформаційно-комунікаційного напрямів розвитку, інституційної і структурної модернізації та конкурентної інтеграції економіки країни в європейські системи і структури та в глобальну економіку.

Проте ця тематика розробляється. Разом з тим бракує комплексних досліджень щодо державного антикризового управління та концептуальних засад модернізації та реформування національних економік, зокрема України, в умовах глобальної системної кризи.

Метою статті є виокремлення антикризових стратегічних концепцій та дослідження їхньої ефективності у практиці державного антикризового менеджменту для обґрунтування концептуальних засад модернізації та реформування України.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобальної системної кризи провідні країни, країни, що розвиваються і є трансформаційними, та інші групи країн на державному рівні прагнуть розробити антикризову концепцію та стратегії її реалізації, що дозволить і в кризових умовах здійснювати, хоча і повільний, соціально-економічний розвиток. Особливістю сучасної кризи є те, що провідні

та транзитивні країни нерівномірно входять і виходять з системної кризи: транзитивні країни першими входять і останніми з неї виходять [1, с. 5].

Якщо намагатися спрогнозувати наслідки нової хвилі фінансово-економічної кризи для світової економіки, то ними можливо будуть: знецінення значної частки фінансового капіталу, девальвація долару і втрата їм положення єдиної світової резервної валюти, регіональна фрагментація світової валютно-фінансової системи [2]. Після структурної перебудови світової економіки на основі нового технологічного укладу відбуватиметься перетік фінансових коштів у виробництво та технології нового укладу. Для того щоб відставання від світових лідерів не стало ще більшим, Україні в кризових умовах треба продовжувати структурне реформування та модернізацію економіки на основі стратегії довгострокового соціально-економічного розвитку.

Однією з головних стратегій (концептуальних положень), спрямованих на подолання системної фінансової кризи в Україні, має стати стратегія формування національної інвестиційної системи, яка повинна забезпечити фінансування позабюджетних державних цільових програм, кредитування перспективних підприємств промислової сфери та аграрного сектору, що опановують та втілюють технології і виробництва нового технологічного укладу. Для цього має бути створена система цільового управління грошової пропозицією, при формуванні якої можна скористатися досвідом провідних та трансформаційних країн. Наприклад, через здійснення емісії під векселя виробничих підприємств шляхом рефінансування комерційних банків, як це відбувалося у післявоєнний період в країнах Західної Європи, або у Китаї – емісії державних банків під узгоджені плани щодо модернізації виробничих підприємств. Можна також запозичити досвід фінансового планування Індії і провести емісію під пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку, або досвід управління кредитними потоками Японії – для здійснення емісії під державні пріоритети.

Отже, в умовах кризи Україні необхідно сконцентрувати зусилля на розширенні внутрішнього ринку (над цією проблемою працює сьогодні Китай), структурній перебудові економіки на основі нового технологічного укладу, створенні самодостатньої інвестиційної системи, що має спиратися на внутрішні джерела грошової пропозиції. При цьому необхідним стає формування державної соціально-економічної політики, спрямованої на фінансову підтримку пріоритетних галузей, малого підприємництва, стимулювання попиту на товари внутрішнього виробництва, створення системи рефінансування комерційних банків під кредитні зобов'язання виробничих підприємств. Більш конкретно у руслі цього напрямку державі необхідно створити умови, за яких буде здійснюватися:

- довгострокове кредитування підприємств, що працюють над розробкою та опануванням новітніх технологій в перспективних напрямках економічного зростання;
- фінансування науково-дослідницьких інститутів та колективів, працюючих над створенням нових технологій та їх практичною реалізацією;
- необхідне та достатнє фінансування вузів, що готують спеціалістів відповідного профілю та колективів вчених, які працюють в ключових напрямках становлення нового технологічного укладу, для реалізації їх творчого та освітнього потенціалу;

- кредитування фірм та компаній з метою проведення НДДКР, пов'язаних з розробкою й опануванням нових технологій та забезпечення їхнього доступу до державно регульованих ринків збуту продукції;

- забезпечення доступу суб'єктів господарювання до науково-технічної інформації, що відноситься до сфери новітніх технологій та нового технологічного укладу.

При розгортанні нових сценаріїв системної глобальної кризи соціально-економічний розвиток України залежатиме як від зовнішніх факторів, так і від ефективної внутрішньої політики. При плануванні антикризової політики треба приділити особливу увагу подальшому розвитку інтелектуального потенціалу суспільства як головному фактору, що визначатиме науково-технічний прогрес, та підвищенню якості людського капіталу, на розвиток якого в провідних країнах спрямовується значна частка національного доходу.

Для реалізації модернізаційної стратегії створення ядра нового технологічного укладу в Україні вже є наявними ряд важливих передумов:

- високий рівень освіти населення;
- розвинутий науково-технічний потенціал;
- значний кадровий потенціал в науково-технічній сфері;
- існування виробничо-технологічних структур з деяких напрямів сучасного і новітнього технологічних укладів, наявність власних передових наукових шкіл, унікальної науково-експериментальної бази;
- наявність потужних фінансових компаній, які зацікавлені у диверсифікації діяльності через вихід на глобальні ринки високотехнологічних товарів та послуг;
- формування усталених наукових колективів, що мають системний досвід розробки складних науково-технічних виробів відповідної якості;
- активна участь вітчизняних вчених в міжнародному науково-технічному співробітництві, що забезпечує широкий доступ до новітніх досліджень та розробок.

Для подальшої реалізації цих передумов з метою здійснення модернізації держава повинна сформувати і проводити ефективну науково-технічну, інституціональну, фінансову, інформаційну і структурну політику. Розглянемо ці складові окремо.

Науково-технічна політика держави включає вибір пріоритетів, розробку і реалізацію цільових програм для їх досягнення. Інституціональна політика полягає у створенні необхідних правових, організаційних і ціннісних структур, що підтримують інвестиційну активність та забезпечують сприятливі умови для нововведень. Для організації вітчизняного науково-виробничого потенціалу в конкурентоспроможні структури необхідно проводити активну державну політику підтримки формування високотехнологічних суб'єктів господарювання. Це потребує відновлення довгих технологічних ланцюгів з розробки та виробництва наукоємної продукції. Для рішення даного завдання необхідно, з одного боку, здійснити возз'єднання технологічно спряжених виробництв, що були розірвані приватизацією або створити нові технологічні ланцюги, які були втрачені при розпаді союзної держави. З іншого боку, потрібно стимулювати розвиток нових наукоємних компаній, що є конкурентоспроможними, шляхом застосування різноманітних інструментів промислової політики: пільгових кредитів, державних закупівель, субсидування науково-дослідних робіт тощо.

До фінансових умов активізації розвитку науково-виробничого потенціалу, що має втілювати держава, варто віднести: створення інститутів довгострокового кредитування розвитку виробництва та механізмів проектного фінансування перспективних, але ризикових науково-технічних проєктів, звільнення інноваційної діяльності від оподаткування, активне державне стимулювання проривних напрямів НТП, що передбачає фінансування фундаментальних та часткове фінансування прикладних досліджень, венчурне фінансування новітніх розробок через різноманітні фінансові інституції.

Інформаційні передумови активізації науково-виробничого і інтелектуального потенціалу полягають у формуванні відкритої інформаційної інфраструктури, що забезпечує доступ до сучасних наукових знань та технічних досягнень, функціонуванні системи оцінки та вибору пріоритетних напрямів НТП. Така система має допомагати як державі, так і приватним організаціям та громадянам у правильному визначенні перспективних напрямів розвитку з метою ефективного використання наявних ресурсів.

Важливою передумовою успішного подолання системної кризи має стати науково обґрунтована стратегія розвитку нового технологічного укладу, яка має поєднувати стратегію лідерства у тих напрямках, де український науково-промисловий комплекс має наукові та технологічні переваги, стратегію наздоганяючого розвитку у напрямках, де наявне відставання, та стратегію випереджаючого розвитку комерціалізації за іншими напрямками.

Антикризова політика, що проводилася в Україні після 2008 р., була спрямована здебільшого на стабілізацію фінансового сектора, і знайшла свій прояв в рефінансуванні комерційних банків державним коштом з можливістю їх подальшого викупу.

У більшості розвинутих та трансформаційних країн антикризова стратегія полягала у виділенні коштів на підтримку модернізації та інноваційної активності економіки. Так, частка витрат на розвиток передових технологій з метою модернізації енергетичної, транспортної і житлово-комунальної інфраструктури в антикризовій програмі Кореї склала 80,5%, в Китаї – 37,8%, в країнах ЄС – 58,7%, але в Росії – не більш як 1,5%, при тому, що у світі в цілому – 15,6% [3].

На сучасному етапі багато країн працюють над створенням нової моделі антикризового національного і глобального розвитку, головними рисами якої є усталеність, більш повна кореляція та врахування економічних, соціальних та екологічних факторів. Важливими завданнями, що сприятимуть усталеному розвитку такої економіки, є:

- пріоритетний розвиток наукоємних, високотехнологічних, обробних та інфраструктурних галузей, які мінімально впливають на навколишнє середовище;
- забезпечення екологічних умов життя населення;
- втілення ефективних заходів щодо скорочення забруднення довкілля;
- зменшення частки сировинного сектору в економіці;
- підвищення ефективності використання природних ресурсів та їх економія, що має призвести до суттєвого скорочення затрат природних ресурсів і обсягів забруднень на одиницю кінцевого результату (зниження показників природоємності).

Для досягнення параметрів сталого розвитку вочевидь необхідно компенсувати вичерпання природного капіталу за рахунок збільшення інвестицій у людський та фізичний капітали. В практичному плані доцільно суттєве збільшення інвестицій в науку, освіту, охорону здоров'я, інноваційний розвиток.

У зв'язку з переходом до нової моделі економічного розвитку у світі відбувається формування нового економічного (зеленого) курсу, основні елементи якого були запропоновані в ініціативі Програми ООН з охорони навколишнього середовища (UNEP) у 2008 р.

Вже сьогодні обсяг випуску глобальної екологічної індустрії у світі складає більш ніж 600 млрд дол. на рік. Реалізація нового зеленого курсу передбачає мінімізацію використання невідновлювальних корисних копалин для виробництва електроенергії за рахунок інвестицій у відновлювальні енергоносії, а також запровадження обов'язкового енергозбереження. На сучасному етапі глобальні інвестиції в екологічно чисті енергоносії досягли 160 млрд дол. і продовжують зростати [4]. Все це дозволяє суттєво знизити попит та затрати на виробництво електроенергії, а також її вартість.

В антикризових програмах багатьох розвинутих країн чільне посідають заходи щодо модернізації екологічної компоненти. Наприклад, у США відповідно до плану Б. Обама виділено більше 50 млрд дол. на екологізацію економіки, який передбачає створення новітніх «зелених» технологій, заходи щодо енергозбереження, нові робочі місця у перспективних з екологічної точки зору видах діяльності та інші. Скандинавські країни здійснюють реструктуризацію економіки на користь галузей, які виробляють нові екологічно сумісні технології, продукти та послуги. В умовах глобальної кризи така реструктуризація відбувається за рахунок державної підтримки екологічно передових видів діяльності за мінімальної підтримки традиційних виробництв.

Великий вплив на модернізацію глобальної економіки чинить боротьба з глобальною зміною клімату та підвищення її енергоефективності. Прагнення країн ЄС скоротити до 2020 р. викиди парникових газів на 20%, підвищити енергоефективність на 20% і довести долю відновлювальних джерел енергії до 20% (план 20:20:20) радикально змінить економіку Європи. З іншого боку, США заявляють про амбітні плани щодо скорочення викидів на 50% до 2050 р., а потім і до 80% до 2080 р., що спричинить великі структурні зміни в американській економіці та зростання темпів її інноваційного розвитку. Вже сьогодні ключовим визначенням ефективної економіки стає «низьковуглеводна економіка», головними характеристиками якої є висока енергоефективність та мінімальний вплив на довкілля.

Економічний механізм інноваційної економіки через систему податків, позик, пільг, сприятливого інвестиційного клімату і т. ін. стимулює створення і використання знань для забезпечення зростання та стримує види діяльності, що виснажують природний капітал та забруднюють довкілля. На сучасному етапі розвитку в провідних країнах широко застосовують механізми стимулювання «низьковуглеводної» економіки.

Отже, реалізація енергетичних і кліматичних пріоритетів розвинутими країнами означає і значне скорочення екологічного тиску через щільну кореляцію величин енергоспоживання, використання природних ресурсів, викидів парникових

газів і об'ємів забруднень. Все це означає, що у найближчі десятиріччя в розвинутих країнах буде побудована сучасна модель економіки з новою інноваційною і технологічною основою, найважливішою характеристикою якої буде мінімальний вплив на довкілля. Ці зміни призведуть до зменшення обсягів споживання країнами природного газу та нафти, а відтак, таким великим експортерам енергоресурсів, як Росія, також варто подумати про модернізацію власної економіки і переходу від експортно-сировинної моделі розвитку до інноваційної.

Переходячи до практичних завдань антикризової соціально-економічної модернізації України та запровадження відповідних реформ, треба зауважити, що це означає вирішення трьох взаємопов'язаних проблем, а саме: модернізація державної економічної політики, модернізація виробничо-технологічної бази економіки, модернізація системи соціального захисту населення [5].

Інструментом соціально-економічної модернізації є здійснення реформ, спрямованих на запровадження найбільш ефективних стратегій та механізмів управління соціально-економічними процесами в країні. При цьому безумовним імперативом має стати практична реалізація моделі сталого розвитку, що забезпечує інтегральне поєднання економічної ефективності, соціальної справедливості, ресурсної збалансованості та екобезпеки.

Модернізація фіскальної політики вимагає перегляду чинних, законодавчо затверджених, зобов'язань держави з точки зору їх фінансового забезпечення з метою приведення у відповідність з фінансовими можливостями країни, запровадження середньострокового бюджетного планування, прийняття змін до Податкового кодексу. Першочерговими завданнями цієї сфери є:

- розробка політики оподаткування малого бізнесу на найближчі 5-7 років та її законодавчого супроводження;

- розширення бази оподаткування шляхом запровадження нових податків та модернізації вже існуючих, наприклад, податку на нерухомість, депозити тощо;

- прийняття закону про єдиний соціальний внесок, який має визначити єдину систему збору, обліку внеску, надання права контролю та проведення перевірок одній установі. Для осіб, які обрали спрощену систему оподаткування, він має бути встановлений на мінімальному рівні.

Модернізація монетарної політики передбачає застосування наступних заходів:

- створення економічних та інституційних передумов переходу до режиму інфляційного таргетування в середньостроковій перспективі. Це означає, що НБУ за допомогою дисконтної ставки буде фактично регулювати вартість грошей в економіці та через механізм монетарної трансмісії відповідно впливати на рівень інфляції й темпи економічного зростання;

- забезпечення незалежності НБУ від політичного впливу. З цією метою варто реорганізувати Раду НБУ, відмовившись від квотного принципу формування та перетворити її на технічний орган. При цьому слід також посилити відповідальність НБУ за ефективність монетарної політики. Все це може забезпечити прийняття нового закону про Національний банк України.

У сфері регуляторної політики, приватизації та захисту прав власності модернізація має сприяти вирішенню наступних завдань:

- забезпечення рівних умов функціонування державних та приватних підприємств;

- запровадження повідомлювального принципу реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності;

- спрощення механізмів виходу з ринку, зокрема процедури закриття бізнесу без банкрутства та суттєвого покращення процедури банкрутства;

- скорочення переліку об'єктів, що не підлягають приватизації;

- забезпечення публічності передприватизаційної та післяприватизаційної діяльності Уряду та об'єкта, що підлягає приватизації;

- впорядкування відомостей щодо прав володіння матеріальними та нематеріальними активами (кадастр земельних ділянок, розвинута система депозитарних інституцій, бюро кредитних історій, реєстри підприємців та компаній), створення загальнонаціонального реєстру відомостей про заставу, врегулювання правил та процедури доступу до вказаних даних та відповідного закону. У цій сфері на законодавчому рівні важливи також будуть модернізація закону про державні закупівлі, прийняття закону про статус Фонду державного майна, який би покладав на ФДМУ функції управління об'єктами державної власності та забезпечення ефективності та прозорості приватизаційного процесу, повноваження щодо контролю за дотриманням виконання інвестиційних зобов'язань.

У соціальній сфері модернізація повинна закріплювати безумовне запровадження принципу формування соціальних зобов'язань держави в рамках бюджетних можливостей, а соціальна допомога має надаватися винятково на адресній основі, переважно у грошовій формі. Бенефіціарами такої допомоги мають бути лише домогосподарства, доходи яких є нижчими за встановлений рівень бідності. Ще одним кроком має стати упорядкування категорій людей, що мають право на різного роду соціальні пільги, а це вимагає завершення формування реєстру пільговиків. Необхідно відмовитися від практики надання пільг за професійною ознакою, тоді як пільги мають надаватися лише за одним статусом пільговиків. Важливим завданням модернізації соціальної сфери є продовження пенсійної реформи, що вимагає здійснення наступних заходів:

- перегляд системи надання пенсій пільговим категоріям пенсіонерів з тим, щоб визначити максимальний розмір пенсій та перейти до виплати вищих пенсій окремим професійним групам на третьому рівні пенсійної системи;

- поступове підвищення віку виходу на пенсію для жінок та чоловіків, а також поступове підвищення віку виходу на пенсію для окремих професійних груп;

- запровадження другого рівня пенсійного забезпечення, розвиток регуляторного середовища третього рівня пенсійного забезпечення. Ухвалення законодавчих актів, які необхідні для запровадження другого та третього рівнів пенсійного забезпечення.

Враховуючи досвід провідних країн, невідкладним практичним завданням модернізації екологічної сфери в Україні є вдосконалення інформаційних, інституціональних, правових, регуляторних та економічних механізмів екологічного управління та його інтеграція в усі сфери державної політики та господарювання. Одним з головних принципів, якого повинні дотримуватися суб'єкти виробничої діяльності, є принцип – «забруднювач повинен платити», через що забруднення чи

хижацьке ставлення до природних ресурсів стає не вигідним за рахунок прогресивних штрафів та високих ставок за забруднення та природокористування. Для забезпечення модернізації екологічної сфери конче потрібна розробка концепції інтегрованого екологічного управління та власної моделі розвитку зеленої економіки України.

Виходячи із вищенаведеного, концептуальні засади антикризового розвитку та модернізації України полягають у випереджальному становленні базисних виробництв нового технологічного укладу, створенні його ядра і несучих галузей, що стане головним стрижнем концепції нової індустріалізації та дозволить забезпечити високі темпи соціально-економічного зростання. Ключовим фактором формування нового технологічного укладу має стати розвиток нано-, біо-, еко- та інформаційних технологій. Для цього державі необхідно сконцентрувати вкладення ресурсів в розвиток перспективних виробничо-технологічних комплексів нового технологічного укладу, що в свою чергу потребує створення системи цілеспрямованого управління фінансами, яка включає відповідні механізми грошово-кредитної, податково-бюджетної і валютної політики. Для досягнення синергетичного ефекту від втілення такої системи

потрібно забезпечити і комплексність формування виробничих кластерів нового технологічного укладу та погодження макроекономічної політики з пріоритетами довгострокового науково-економічного розвитку.

Висновки. У цілому стратегія антикризового соціально-економічного розвитку України полягає у створенні системи стратегічного планування, що спроможна виявляти перспективні напрями економічного зростання та спрямовувати діяльність державних інститутів на їх реалізацію; формуванні схем фінансування проектів щодо створення та розвитку виробничо-технологічних комплексів нового технологічного укладу та сфер споживання їхньої продукції; проведенні макроекономічної політики, спрямованої на забезпечення сприятливих умов щодо інноваційної діяльності.

Модернізація економіки України повинна відповідати пріоритетам концепції сталого та людського розвитку. В умовах глобальних викликів Україна має здійснити реструктуризацію національної економіки, перейти від експортно-орієнтованої моделі розвитку до інноваційно-інвестиційної моделі, через розвиток людського капіталу та заснованої на використанні найбільш потужного відновлювального ресурсу людства – знаннях.

Список літератури:

1. Білорус О.Г. Еволюція ролі транзитивних держав у світосистемі глобалізму / Білорус О.Г. // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 11-12(1). – С. 3-6.
2. Провальное глобальное экономическое восстановление [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hvylya.org/analytics/economics/11569-provalnoe-globalnoe-ekonomicheskoe-vosstanovlenie.html>.
3. Глазьев С. Стратегия модернизации российской экономики в условиях мирового кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gidpark.ru/user/sergeyglasiev/article/85193><http://www.gidpark.ru/user/sergeyglasiev/article/85193>
4. Бобылев С.Н. Модернизация и экспортно-сырьевая модель экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.alternativy.ru/en/node/1419>.
5. Модернізація України: пріоритети реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zn.ua/articles/59771>.

Бондарец М. В.

Институт всемирной истории Национальной академии наук Украины

АНТИКРИЗИСНАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ УКРАИНЫ: ПРИОРИТЕТЫ РЕФОРМ

Резюме

В статье рассмотрены антикризисные концепции и соответствующие стратегии модернизации ведущих стран и Украины. Акцентируется внимание на практических стратегиях реформирования социально-экономического развития и исследовании их эффективности в практике государственного менеджмента. Доказано, что модернизация экономики Украины должна отвечать приоритетам концепций устойчивого и человеческого развития.

Ключевые слова: глобальный системный кризис, модернизация, антикризисная концепция, социально-экономическое развитие, новый технологический уклад.

Bondarets M. V.

Institute of World History of the National Academy of Science of Ukraine

ANTI-CRISIS CONCEPTION OF SOCIAL-ECONOMIC MODERNIZATION OF UKRAINE: PRIORITIES OF REFORMS

Summary

In the article was coincided the anti-crisis conceptions and appropriate strategies of modernization of leading countries and Ukraine. Was accentuate attention on practical strategies of social-economic development and researching of their effectiveness in practice of government crisis management. It is proved that modernization of the economy of Ukraine has meet the priorities and concepts of sustainable and human development.

Key words: global systematic crisis, modernization, anti-crisis conception, social-economic development, new technological structure.

УДК 339.9

Вдовичин Я. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

У статті розглядається система функціонування Банку Англії, його структура та проведення грошово-кредитної політики. Також розглядається відмова Великобританії від вступу в єврозону та відмова від єдиної валюти. Аналізується стан справ в британській економіці після кризи та порівнюється з аналогічними показниками в євзоні.

Ключові слова: Банк Англії, грошово-кредитна політика, єдина валюта, фунт стерлінгів.

Постановка проблеми. Економіка Великобританії є однією з провідних економік світу. Банківська система цієї країни є прикладом для багатьох банківських систем. І, без сумніву, це найпотужніша банківська система Європи. З самого початку створення єврозони велися розмови про те, чи приєднається до цього утворення Великобританія. Багато економістів при цьому усвідомлювали, що внутрішня політика Великобританії не дозволить їй вступити до єврозони. Більше того, тепер це їй не надто потрібно самій євзоні, адже банківська система Великобританії є фактично найбільшою та найпотужнішою з усіх інших європейських банківських систем. І в тій нестабільній ситуації, в якій опинилася єврозона в останні роки, такий крок може ще більше розхитати єврозону.

У 2003 році було сформовано урядом Великобританії підсумок на основі «п'яти тестів» для аналізу плюсів приєднання до єврозони, і ґрунтувалися вони на ступені інтеграції Великобританії та єврозони. Чотири з цих тестів були провалені, причому два найважливіші пов'язані зі сталого конвергенцією та економічною гнучкістю. Більша відкритість та інтеграція в рамках валютного союзу не тільки підсилює переваги спільної валюти, але й пом'якшує витрати від втрати гнучкості валютного курсу. Британія не хотіла втратити можливість проводити самостійно свою грошово-кредитну політику, відповідно, питання вступу у валютний союз саме собою було відхилене [9]. Гордон Браун, тогочасний прем'єр-міністр Великобританії, був категоричним в своїх судженнях – Великобританія відмовилася від вступу.

Головною перевагою валютного союзу є те, що він усуває трансакційні витрати, пов'язані з використанням та обміном різних валют. Європейська комісія оцінила розмір цих прямих вигод для Європи у майже 0,5% ВВП кожного року [10, с. 3]. На тлі цих переваг потенційно великими є втрати, пов'язані з відмовою від незалежної грошово-кредитної політики, з урахуванням потреб регіону та гнучкого обмінного курсу, який допомагає поглинати шоки. Гнучкий обмінний курс діє як амортизатор, коли вичизняні заробітна плата та ціни є нестабільними.

Мета статті – проаналізувати банківську систему Великобританії, її основні макроекономічні показники та розглянути ефективність роботи Банку Англії та проаналізувати правильність рішення Великобританії щодо відмови вступу в єврозону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тема функціонування системи центрального банку Великобританії досліджена в українській економічній науці недостатньо. Та очевидно, що досвід монетарної політики Банку Англії є надзвичайно цінним, зважаючи на його довгу історію та ефективну діяльність. Банк Англії в своїх публікаціях розглядають такі економісти як Говард Девіс, Джон Кей.

Основні результати дослідження. Основна мета будь-якого центрального банку є збереження вартості валюти, адже зростання цін зменшує вартість грошей. Грошово-кредитна політика спрямована на досягнення цієї мети і забезпечення відповідних рамок для неінфляційного економічного зростання.

У Великобританії цільовим показником грошово-кредитної політики є утримання інфляції протягом встановленого терміну в межах коливання індексу споживчих цін 2% $\pm$ 1. Розглядаються також інші макроекономічні змінні, такі як економічне зростання та безробіття. Грошово-кредитна політика Великобританії встановлюється Комітетом монетарної політики Банку Англії. Вони незалежні у встановленні процентних ставок, але повинні намагатися досягти цільового показника інфляції, встановленого урядом [2, с. 10-14].

Як і в більшості інших розвинених країн, грошово-кредитна політика працює у Великобританії через вплив на ціни, за якими позичаються гроші, – процентні ставки. Однак у березні 2009 року Комітет монетарної політики банку заявив [7], що на додаток до встановлення облікової ставки необхідно почати вводити гроші безпосередньо в економіку шляхом закупівлі активів – часто відоме як кількісне пом'якшення. Це означає, що інструмент грошово-кредитної політики зміщується в бік забезпеченості грошей, а не ціни, за якою банк надає або бере в кредит гроші. Рішення щодо процентних ставок приймаються Комітетом монетарної політики Банку. Комітет визначає необхідний рівень процентної ставки для досягнення загального рівня інфляції в економіці. Банк виконує рішення по процентних ставках через операції на фінансовому ринку – позики банкам та іншим фінансовим установам.

Баланс Банку Англії розділений на дві частини – емісійну та банківську, відповідно до двох департаментів. Рахунки емісійного департаменту пов'язані виключно з випуском банкнот та їхнім забезпеченням. Чистий прибуток від випуску цих банкнот перераховується у Національний фонд позик. Інша діяльність Банку відображається на рахунках банківського департаменту, і прибуток від неї передається раз на півроку у казначейство.

Пасив емісійного департаменту складається з двох статей – «Банкноти в обігу» та «Банкноти в банківському департаменті». Випущені емісійним департаментом банкноти передаються в банківський департамент, де вони виконують роль резерву поки не будуть потрібні клієнтам. Випуск банкнот фудуціарний – забезпечений не золотом, а різними зобов'язаннями, які відображаються в активі емісійного департаменту. Перша стаття активу – «Державні зобов'язання», сюди відносяться переважно державні облігації та казначейські векселі. Друга стаття активу – «Інші зобов'язання» –

включає комерційні векселі, зобов'язання місцевих органів влади, а також боргові розписки для рефінансування експортних кредитів та кредитів суднобудівельним компаніям [6].

Перша стаття пасиву банківського департаменту – «Резерви та інші рахунки». Сюди входять: власний капітал Банку Англії, який з 1844 р. складає незмінну суму розміром 14,5 млн ф. ст., рахунки іноземних центральних банків, Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку. Інші статті пасиву – «Урядові депозити та депозити банків» [5].

В активі балансу банківського департаменту відображаються «Державні зобов'язання», куди входять казначейські векселі та державні облигації, які не служать забезпеченням випуску банкнот, обликові векселі, позики. В активах також зберігається резерв банкнот, отриманих з емісійного департаменту, а також розмінних монет, куплених Банком Англії у казначейства.

Ключова роль Банку Англії в кредитній системі визначається перш за все тим, що він служить емісійно-касовим центром країни. Банк монопольно здійснює випуск банкнот. Його зобов'язання є грошовою базою всієї кредитної системи. Інші банки розглядають депозити в Банку Англії як свій касовий резерв, так як у випадку необхідності він завжди може відкликати їх з рахунку в Банку. Скорочуючи чи розширюючи обсяг своїх зобов'язань, Банк Англії впливає на обсяг касових резервів банків та грошової маси в обігу.

Ринкова сфера діяльності Банку спрямована на управління балансом. Сюди відноситься впровадження монетарної політики Комітетом монетарної політики через операції на ринку фунта стерлінга та забезпечення ліквідності банківської системи. Банк також здійснює діяльність на валютному ринку в межах щоденного регулювання Рахунку (Exchange Equalisation Account), на якому зберігаються резерви Великобританії в іноземній валюті та золотовалютні резерви. Ці резерви є власністю уряду, для якого Банк виступає в якості агента. Банк також працює на валютному ринку від свого імені та від імені клієнтів.

Окрім казначейських векселів, інструментом короткострокового кредитування є короткострокові державні облигації. Короткостроковими у Великобританії прийнято вважати облигації з терміном до 5 років [5, с. 55].

Для задоволення довгострокових фінансових потреб держави випускають довготермінові облигації терміном більше 15 років. Більша частина нового випуску таких облигацій купується банком Англії, який згодом поступово розпродує їх на відкритому ринку. При цьому основний обсяг облигацій продається страховим компаніям, інвестиційним та пенсійним фондам, банкам, не залучаючи при цьому фондову біржу. Менша частина облигацій реалізується через фондову біржу в основно-

му серед не фінансових компаній. Зазвичай Банк Англії старається розміщувати нові облигації на ринку поступово, щоб не викликати різкої зміни умов ринку. Через такі різкі зміни в умовах ринку внаслідок фінансової кризи 1970-1980-х рр. банківська система Великобританії зазнала значних труднощів. Саме через це у 1998 році було створено новий регулятивно-наглядовий орган з повноваженнями здійснювати нагляд за діяльністю всіх фінансових посередників грошового ринку [5].

Наприкінці 2012 – початку 2013 фінансові органи Великобританії знову зазнали певних змін. Зокрема, було призначено нового директора Банку Англії, Марка Карні, який відтепер відповідає не лише за монетарну політику, а й за регулювання банківського сектору та макроекономічну стабільність. Новий глава центрального банку відстоює радикальні зміни в політиці центрального банку Великобританії. Він зазначає, що центральні банки повинні бути готові приймати рішучі заходи, в тому числі і ряд нетрадиційних.

Під час кризи британський план порятунку передбачав виділення 50 млрд. фунтів стерлінгів для викупу часток у великих банках і ще 200 млрд. ф. ст. на короткострокові кредити Банку Англії, а також були надані гарантії міжбанківських кредитів на суму 250 млрд. ф. ст. [3].

Борючись із кризою, уряд Великобританії проводить рішучу бюджетну консолідацію для зменшення бюджетних ризиків. МВФ відмітив, що Банк Англії оперативного пом'якшує грошово-кредитну політику для підтримки росту. Це поєднання мір політики допомагає переорієнтувати економіку на інвестиції та зовнішній попит [4].

Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) станом на червень 2013 р. повідомила, що потік прямих іноземних інвестицій у Великобританії зріс на 22% порівняно з глобальним падінням на 18% і зменшення внутрішніх інвестицій у Великобританії на 41%. Ernst and Young виводить Великобританію на перше місце в Європі за привабливістю для іноземних інвестицій (679 проєктів) [11]. Великобританія домоглася значних успіхів в перебалансуванні своєї економіки для підвищення рівня інвестицій та зовнішнього попиту.

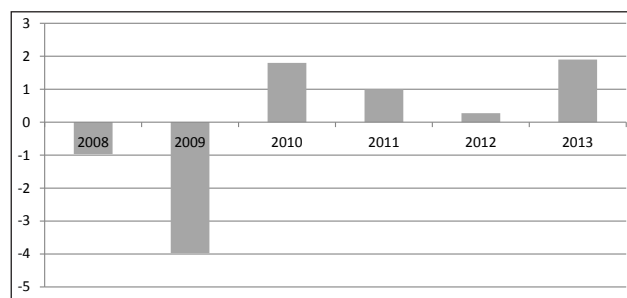


Рис. 1. Зростання ВВП Великобританії, %

Джерело: World Bank

Таблиця 1

Рівень безробіття по країнах

	Молодіжне безробіття, %	Загальне безробіття, %	Молодіжне безробіття, тис.	Загальне безробіття, тис.
ВБ	21,1	7,7	967	2474
Франція	26,2	10,6	764	3209
Німеччина	7,7	5,3	349	2302
Іспанія	55,7	26,2	932	5994
Італія	37,8	11,7	631	2971
Португалія	38,2	17,6	153	939
Греція	58,4	27	181	1321
Ірландія	30,8	14,7	67	395

Джерело: Eurostat

На даний час британська економіка потрохи виходить з рецесії. Більшість прогнозів вказують на зростання ВВП на 3,4% у 2014 році – цей прогноз був переглянутий Банком Англії в порівнянні з попереднім зростанням – 2,8%. Останні роки британська економіка показувала доволі погані результати в порівнянні з іншими членами Великої сімки, але за рівнем зайнятості вона одна з перших. Саме це можна назвати одним з досягнень британської економіки. Адже тоді, коли Європейський центральний банк женеться за ціною стабільності, а рівень безробіття постійно зростає, Великобританія робить ставку на контроль рівня безробіття.

На початку 2013 року міжнародне рейтингове агентство «Moody's Investors Service» знизило рейтинг держоблігацій Великобританії на один щабель, з AAA до «AA1», прогноз агентства – стабільний [12]. Причини, через які був знижений рейтинг, – це ризики для фінансового становища країни внаслідок уповільнення економічного зростання. Два інших найбільших агентства, «Standard & Poor's» і «Fitch», в той же ж час оцінили кредитоспроможність Великобританії на рівні «AAA». Очікується, що у Великобританії зростатиме державний борг в найближчі роки, так як підйом британської економіки буде повільним і невпевненим щонайменше до 2016 року. Відповідно, Великобританії доведеться і далі дотримуватися заходів зі скорочення державних витрат.

Частина економістів прогнозували також зростання інфляції та перевищення базового показника, який складає 2%. Проте у 2013 році інфляція склала 1,6%, що стало найнижчим показником з 2008 року.

Оскільки інфляція залишається під суворим контролем, Об'єднане Королівство має можливість для зниження процентної ставки, яку встановлює центральний банк, і додаткового грошового вливання в економіку з боку центрального банку шляхом купівлі активів, відомого як кількісне пом'якшення.

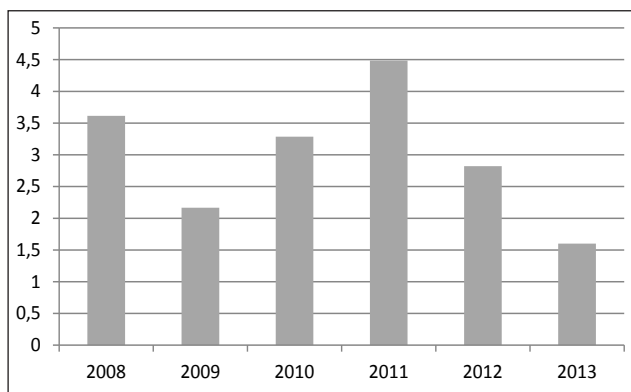


Рис. 2. Інфляція у Великобританії (рівень зростання споживчих цін), %

Джерело: World Bank

Відповідно, за зростанням інфляції прогнозувався і перегляд курсу фунта стерлінга. Тим не менше на початок 2014 року економіка Великобританії знову набрала обертів. До попереднього рівня повертається сфера банківських та фінансових послуг – головна галузь британської економіки. Відображенням цього став підйом фунта стерлінга – його курс по відношенню до основних валют наблизився до максимального значення за останні п'ять років.

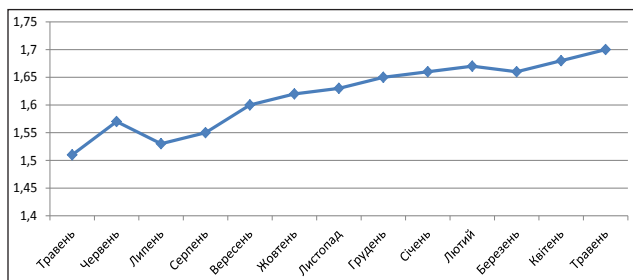


Рис. 3. Курс фунта стерлінга до долара в період з травня 2013 року до травня 2014 року

Джерело: Банк Англії

За словами МВФ, Об'єднане королівство потребує додаткових інструментів для подолання ризиків у фінансовій системі країни загалом, відомих як заходи макропруденційної політики [4]. Тобто задіяти превентивні заходи, які будуть націлені на мінімізацію ризику системної фінансової кризи та кризи неліквідності. Варто при цьому зазначити, що керівники Банку Англії переконані, що всі можливі заходи ще не вичерпані. При тому, що процентні ставки у Великобританії були на рекордно низькому рівні 0,5% впродовж майже чотирьох років. Також, центральний банк влив в економіку країни 375 млрд фунтів стерлінгів.

Значна частина економістів вважає, що на даний момент основним завданням Банку Англії є зміни. Говард Девіс у своїй статті зазначає, що варто відійти від політики, яка зосереджує всю увагу на інфляції і при цьому ігнорує дисбаланс фінансового сектора [8]. При цьому директор Банку Англії запевняє, що процентні ставки будуть залишатися на попередньому рівні, аж до того моменту, коли рівень безробіття не досягне позначки нижче 7%. При цьому, на даний момент рівень безробіття у Великобританії сягає 7,7%. Схожі заяви поділяли спершу негативно на курс національної валюти, яка різко впала, проте за деякий час знову піднялася до попереднього рівня.

Важливим нюансом при цьому є той факт, що у Великобританії директор банку Англії не є єдиною особою, яка визначає грошово-кредитну політику. Право прийняття і визначення основних кроків грошово-кредитної політики залишається за членами Комітету монетарної політики. Власне, різноголосся у певних рішеннях можуть дещо призупинити реалізацію так необхідних для економіки заходів.

Ще однією з важливих проблем, з якою може стикнутися Банк Англії, це позиція Комітету фінансової політики, який може трактувати заходи Банку Англії такими, що несуть загрозу фінансовій стабільності країни. Комітет фінансової політики є частиною нової комплексної регулюючої структури Великобританії, в якій колишнє Управління фінансових послуг розділене на дві частини: управління з контролю оптимальних бізнес-рішень і ділової поведінки та новий орган з контролю над фінансовою стабільністю. У разі наявності у нього побоювань новий комітет з фінансової політики повинен надати публічні поради Комітету монетарної політики [5]. Деякі економісти при цьому зазначають, що оптимальним рішенням було б об'єднати ці два комітети в один.

Існує ще одна проблема, не менш важлива – уряд не змінив сферу компетенції Банку Англії, і його головним завданням й надалі залишається забезпечення стабільності цін, а фактори реального сектору

економіки відносяться при цьому до другорядних питань [8]. При цьому керівники уряду забувають, що обидва питання є однаково важливими. Відповідно, зміна сфери компетенції Банку Англії дала б йому більше влади в руки. На даному етапі економіка Великобританії й надалі функціонує на рівні, який є нижчим за її потенційні можливості.

Висновки. Банк Англії постійно генерує нові ідеї та доволі обережно ставиться до майбутнього розвитку фінансового сектору. Саме тому й залишається однією з провідних банківських інститу-

цій світу. У той же час важливо, щоб Великобританія і надалі продовжувала реалізовувати програму реформ. Практично завжди Великобританія була локомотивом розвитку банківського сектору. Під час останньої фінансової кризи їй вдалося подолати її негативні наслідки і відновити свій економічний розвиток. Важливим залишається той факт, що Великобританія перш за все робить ставку на підтримку низького рівня безробіття, в той час як єврозона бореться з найвищими показниками за весь період кризи.

Список літератури:

1. Барановський Олександр. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / Олександр Барановський // Вісник Національного банку України. Науково-практичний журнал. – 2009. – № 4(158). – С. 13-14.
2. Горбенко Н.Є. Стратегічні макроекономічні напрями діяльності національної банківської системи в умовах посилення глобалізації / Н.Є. Горбенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2008. – № 2 : зб. наук. пр. / Ун-т банківської справи НБУ (м. Київ) ; редкол.: Т.С. Смовженко (гол. ред.) та ін. – Київ, 2008. – 190 с. – С. 10-14.
3. Кришталь Г. О. Система банківського нагляду в зарубіжних країнах / Г. О. Кришталь // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 122-127.
4. Обзор МВФ. Соединенное Королевство могло бы смягчить денежно-кредитную политику и условия кредитования для стимулирования роста. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2012/new052212ar.pdf>.
5. Bank of England Act. 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/about/Documents/legislation/1998act.pdf>.
6. Bank of England. Banknotes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/default.aspx>.
7. Bank of England. Monetary Policy Committee [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/qe/default.asp>.
8. Howard Davie. The Bank of England's Knockout Artist [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.project-syndicate.org/commentary/mark-carney-and-the-bank-of-england-s-new-policy-regime-by-howard-davies>.
9. Larry Elliott. Britain and the euro: what if we'd joined? 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/jun/02/britain-euro-what-if-joined>.
10. Mark Carney. The economics of currency unions. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2014/speech706.pdf> (s.3).
11. Press release. UK confirmed as leading European destination for foreign direct investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gov.uk/government/news/uk-confirmed-as-leading-european-destination-for-foreign-direct-investment>.
12. UK's credit rating downgraded from AAA to AA1 by Moody's [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theguardian.com/business/2013/feb/22/uk-credit-rating-downgraded-moodys>.

Вдовычын И. Я.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Резюме

В статье рассматривается система функционирования Банка Англии, его структура и проведение денежно-кредитной политики. Также рассматривается отказ Великобритании от вступления в еврозону и отказ от единой валюты. Анализируется состояние дел в британской экономике после кризиса и сравнивается с аналогичными показателями в еврозоне.

Ключевые слова: Банк Англии, денежно-кредитная политика, единая валюта, фунт стерлингов.

Vdovychyn Y. I.

Lviv National University named after Ivan Franko

THE FUNCTIONING OF THE CENTRAL BANK OF UNITED KINGDOM

Summary

In the article is considered the system of functioning of the Bank of England, its structure and conducting of monetary policy. We also consider the refusal of the UK joining the euro area and the abandonment of the common currency. This article also analyses situation in the British economy after the crisis and compares it with the same indexes in the euro area.

Key words: Bank of England, monetary policy, common currency, pound sterling.

УДК 338.48

Дрогомирецька М. І.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто сутність ділового туризму як найбільш пріоритетного виду туристичної діяльності, що є важливим інструментом зміцнення міжнародного співробітництва. Визначено, що у структурі ділового туризму найбільш інтенсивно розвивається інсентив-туризм та організація конгресно-виставкових заходів, лівова частка яких, згідно з дослідженнями Міжнародної асоціації конгресів і зібрань, багато років поспіль проводиться у США та Європі. Виявлено тенденції розвитку ділового туризму на найближчу перспективу.

Ключові слова: діловий туризм, інсентив-туризм, конгресно-виставкові заходи, MICE-індустрія.

Постановка проблеми. Остання чверть XX ст. ознаменувалася прискоренням розвитком туризму у більшості країн світу, що перетворило його на досить важливу галузь сучасної економіки, яка відіграє важливу роль у формуванні валового внутрішнього продукту та активізації зовнішньоторговельного балансу. Як свідчать останні статистичні дані, представлені у Барометрі міжнародного туризму Всесвітньої туристичної організації [6], у 2013 р. кількість міжнародних туристичних прибуттів зросла на 5 % порівняно з попереднім роком, досягнувши при цьому рекордної за всю історію туризму мільярдної відмітки. Відтак, туристична галузь демонструє неймовірну здатність пристосовуватися до динамічних змін зовнішнього середовища, незважаючи на численні економічні і геополітичні виклики сучасності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження багатоаспектної проблеми розвитку вітчизняного і міжнародного туризму зробили такі відомі вчені, як Бартошук О.В., Божидарнік Т.В., Бутко І.І., Воскресенський В.Ю., Джаладян Ю.А., Кусков А.С., Окладнікова Є.А., Пазенок В.С., Ткаченко Т.І., Трохимець О.І., Устименко Л.М. та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр наукових праць і не применшуючи вагомості внеску згаданих вчених, вважаємо, що в умовах сьогодення процес розвитку туризму потребує подальших наукових досліджень, зокрема, у напрямі обґрунтування найбільш пріоритетних його видів, одним із яких є діловий туризм.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення основних проблем та перспектив розвитку ділового туризму в умовах глобалізації економіки.

Виклад основного матеріалу. Вважається, що сегмент ділового туризму почав формуватися наприкінці 40-х рр. XX ст., коли тільки розпочалися перші регулярні авіарейси з Європи до США. Однак бурхливий розвиток подорожей, пов'язаних із діловими та професійними цілями, насправді припадає на 80-і рр. XX ст., коли світовою спільнотою майже одногласно було визнано, що він може приносити значні надходження до бюджетів різних рівнів. При цьому сам факт визнання ділового туризму як одного із основних компонентів соціально-економічного розвитку підтверджують фундаментальні практичні і теоретичні дослідження

під егідою Організації Об'єднаних Націй (UNO), Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), Міжнародної асоціації конгресів і зібрань (ICCA) та інших авторитетних об'єднань і структур.

За переконанням Дж. Сворбрука і С. Хорнер [2, с. 3], діловий туризм вважається однією із найдавніших форм міжнародного туризму, адже люди споконвіку здійснювали подорожі з торговими чи дипломатичними цілями. У сучасному розумінні діловий туризм означає виїзд людини до певної туристичної дестинації з метою вирішення важливих професійних завдань без одержання доходів за місцем тимчасового перебування. Це можуть бути поїздки на ділові переговори, наукові і науково-практичні конференції, галузеві виставки і ярмарки, освітні семінари, майстер-класи, тренінги тощо, які умовно об'єднують під назвою «MICE-індустрія», або «індустрія зустрічей» («meeting industry») (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, діловий туризм – це ніщо інше, як заходи, спрямовані на розвиток, мотивацію і навчання персоналу та ділових партнерів компаній, які функціонують у різних галузях світової економіки, а також на презентацію їх основних цінностей, філософії та можливостей для потенційних споживачів. При цьому слід звернути увагу на те, що основний період проведення таких заходів припадає на лютий-квітень і вересень-листопад.



Рис. 1. Основні сегменти ділового туризму у сучасному світі
Узагальнено автором

сень-листопад, тобто на період, який вважається «низьким» сезоном у міжнародному туристично-му бізнесі.

Інфраструктуру ділового туризму наразі утворюють різноманітні виставкові центри та бізнес-центри, бізнес-готелі, консалтингові компанії, які спеціалізуються в цій галузі, транспортні та страхові компанії, платіжні і банківські системи, а також сучасні комп'ютерні телекомунікаційні технології, завдяки яким ділова людина, незалежно від свого місця перебування, здатна «тримати руку на пульсі» свого бізнесу.

Загалом, у структурі сучасного ділового туризму найбільш динамічно розвивається інсентив- та конгресно-виставковий туризм.

Зокрема, інсентив-програми стимулюють працівників до більш продуктивної праці і застосування творчого підходу до вирішення складних професійних завдань. Результативність подібних туристичних продуктів давно доведена на практиці, тому керівники зарубіжних компаній розглядають інсентив-тур як важливий інструмент зміцнення командного духу у трудовому колективі та нематеріального заохочення працівників.

Інсентив-програми створюються наступним чином: як правило, тур прив'язується до будь-якого ділового заходу (відвідування виставки, семінару, конференції тощо), формується насичена тематична культурна програма і програма відпочинку. Інсентив-тур матиме найбільший позитивний ефект лише у тому випадку, якщо програма поїздки буде принципово відрізнятися від стандартного корпоративного відпочинку наявністю єдиної ідеї, цікавого сценарію чи нестандартних видів діяльності. Це означає, що першочергове завдання інсентив-туризму полягає у тому, щоб не лише викликати справжній інтерес з боку безпосередніх учасників таких мотиваційних заходів, але й надихнути їх на творче вирішення нових професійних завдань, сприяти підвищенню кваліфікації працівників далеко за межами рідного офісу.

Звичайно, організація інсентив-туру потребує ретельної підготовки і значних витрат з боку компанії-замовника, однак такий вид інвестування у розвиток людського капіталу неодмінно принесе свої результати у майбутньому. Нерідко туристичні оператори пропонують вже готові програми інсентив-турів до мегаполісів, які славляться на весь світ розвинutoю інфраструктурою і значними можливостями для розширення ділових зв'язків (табл. 1), однак такі пропозиції щодо організації мотиваційних подорожей персоналу є найбільш прийнятними лише для великих корпорацій, які володіють відповідними фінансовими можливостями.

Як бачимо з табл. 1, пальму першості у вказаному рейтингу впевнено тримає Стокгольм, що позиціонує себе як «столиця Скандинавії», де щоденні витрати на харчування, транспорт і житло, для ділових людей становлять в середньому 2,5 тис. USD.

Порівняно з інсентив-туризмом, не менш важливим сегментом ділового туризму є організація конгресно-виставкових заходів, адже у світі поступово зростає інтерес до конференцій, нарад, семінарів, під час проведення яких поєднуються інтереси наукової спільноти і представників малого, середнього та великого бізнесу, зацікавлених в отриманні найновіших ідей та їх впровадженні у практику господарювання.

У ході проведення даного дослідження нами було виявлено, що кількість ділових заходів, які проходять на регулярній основі за участю пред-

Таблиця 1
Найдорожчі міста світу для здійснення ділових подорожей у 2014 році за версією міжнародної статистичної компанії Statista Inc. [4]

Порядковий номер у рейтинговому списку	Місто, країна	Щоденні витрати на харчування, транспорт і житло, USD
1	Стокгольм (Швеція)	2435
2	Копенгаген (Данія)	2145
3	Сінгапур (Сінгапур)	2125
4	Осло (Норвегія)	2035
5	Гонконг (Китай)	2025
6	Ставангер (Норвегія)	1935
7	Париж (Франція)	1915
8	Женева (Швейцарія)	1865
9	Амстердам (Нідерланди)	1865
10	Дубай (ОАЕ)	1845
11	Франкфурт-на-Майні (Німеччина)	1825
12	Гельсінкі (Фінляндія)	1825
13	Маскат (Оман)	1805
14	Брюсель (Бельгія)	1785
15	Ніцца (Франція)	1785
16	Гаага (Нідерланди)	1775
17	Лондон (Великобританія)	1765
18	Цюрих (Швейцарія)	1765
19	Роттердам (Нідерланди)	1735
20	Доха (Катар)	1745

ставників не менше трьох країн, і мають не менше 50 учасників, щорічно зростає, і в умовах зього-дення їхня кількість перевищує 11 тисяч (табл. 2).

Таблиця 2
Рейтинг країн світу за кількістю проведених у них ділових заходів у 2013 році за версією Міжнародної асоціації конгресів і зібрань [1]

Позиція у рейтинговому списку	Країна	Кількість проведених ділових заходів
1	США	829
2	Німеччина	722
3	Іспанія	562
4	Франція	527
5	Великобританія	525
6	Італія	447
7	Японія	342
8	Китай	340
9	Бразилія	315
10	Нідерланди	302
72	Україна	15
	Разом	11685

Як бачимо з табл. 2, перші три позиції за кількістю міжнародних ділових заходів, які проводяться під егідою Міжнародної асоціації конгресів і зібрань (ICCA), у 2013 р. займали Сполучені Штати Америки, Німеччина та Іспанія, що пояснюється сприятливою кон'юктурою у багатьох галузях промисловості вказаних країн і їх розвинutoю інфраструктурою. Україна у цьому рейтингу посіла лише 72 місце зі 104 рейтингових позицій. Серед найбільших центрів конгресно-виставкової діяльності у сучасному світі вважаємо за доцільне згадати, насамперед, Париж, Мадрид, Відень, Барселону, Берлін, Сінгапур, Лондон, Стамбул, Лісабон,

Сеул, Прагу та Амстердам. Столиця нашої держави у рейтингу міст за кількістю проведених у них ділових заходів у 2013 році опинилася на 101 місці зі 186 рейтингових позицій [1].

Згідно з результатами останніх досліджень Всесвітньої асоціації виставкової індустрії [7], виставкова галузь поступово набирає обертів у більшості регіонів світу. Надзвичайно великою популярністю серед широких верств населення користуються спеціалізовані міжнародні виставки готельного і ресторанного господарств, спортивного, екологічного, пізнавального і конгресного туризму, які проводяться на виставкових майданчиках загальною площею понад 300 000 м² (табл. 3).

Таблиця 3

**Найбільші у світі виставкові центри
станом на 2013 рік [3]**

Порядковий номер у рейтинговому списку	Місто, країна	Назва виставкового центру	Виставкова площа, м ²
1	ГанOVER (Німеччина)	Hanover Exhibition Ground	470167
2	Франкфурт-на-Майні (Німеччина)	Frankfurt/Main Exhibition Ground	355678
3	Мілан (Італія)	Fiera Milano	345000
4	Чженчжоу (Китайська Народна Республіка)	China Import & Export Fair Complex Guangzhou (CIEFC)	340000
5	Кельн (Німеччина)	Cologne Exhibition Ground	284000

Незважаючи на об'єктивні проблеми останнього десятиліття, пов'язані з глобальною фінансово-економічною кризою, нестабільною політичною ситуацією у низці країн світу, індустрія ділового туризму продовжує розвиватися. Якщо до 2009 р. світовий ринок ділового туризму забезпечував щорічно понад 600 млн. ділових поїздок і майже 300 млрд. USD фінансового обороту [8, с. 561], то

за прогнозами зарубіжних експертів, до 2020 р. кількість міжнародних ділових поїздок зросте втричі (до 1,8 млрд за рік), а надходження від туризму становитимуть 2,1 трлн USD. При цьому дохід, який отримується з кожного туриста, в середньому досягне рівня 1250 USD [5, с. 7].

На сьогоднішній день можна виділити декілька ключових тенденцій, які характерні для світового ринку ділового туризму.

Це, перш за все, збільшення частки відряджень, організованих за допомогою корпоративних сервісів online-бронювання (Online Booking Tools). У США, де близько 70% відряджень здійснюється всередині країни, через online-бронювання проходить до 95% транзакцій. У європейських країнах, навпаки, ситуація дещо інша – місцеві компанії лише починають активно освоювати цифрові технології, однак експерти впевнені, що потреба в онлайн-бронюванні квитків та готельних номерів буде щорічно збільшуватися.

По-друге, вирішальним чином на розвиток світового ринку ділового туризму впливають сучасні мобільні технології, адже сьогодні майже у кожній діловій людині є смартфон чи планшетний комп'ютер, який використовується не лише для комунікації, але й для оперативного вирішення будь-яких робочих питань. Ділові люди, які багато часу проводять безпосередньо у подорожах, з великим інтересом ставляться до появи будь-якої програми, адаптованої під мобільні пристрої.

По-третє, у всьому світі, у тому числі і в нашій країні, змінюється ставлення до соціальних мереж. Останнє десятиліття показало, що соціальні мережі – це не просто розважальні інтернет-ресурси, а головні канали підвищення обізнаності населення про можливості туристичної індустрії та розвитку бізнесу, налагодження зв'язків і взаємодії з потенційними клієнтами та діловими партнерами. Покупці і постачальники послуг ділового туризму активно взаємодіють у межах інтернет-простору. Відтак, вважаємо, що соціальні мережі вже найближчим часом можуть стати одним із ефективних інструментів популяризації важливих подій і заходів, що мають безпосереднє відношення до сфери ділового туризму (табл. 4).

Таблиця 4

**Можливості використання соціальних мереж для популяризації ділових заходів
у сфері ділового туризму**

Назва соціальної мережі	Що саме потрібно зробити		
	до початку запланованого ділового заходу	під час проведення ділового заходу	після проведення ділового заходу
Facebook, ВКонтакте	Створити сторінку заходу і прив'язати її до карти місцевості, щоб потенційні учасники заходу могли позначити себе на ній	Розмістити план проведення заходу і публікувати свої враження у процесі проведення заходу	Розмістити фотографії і відеоматеріали з проведеного заходу, позначити на них активних учасників заходу, щоб залучити максимальну кількість їхніх друзів із соціальної мережі до обговорення викладених матеріалів. Спираючись на кількість «лайків», можна з'ясувати, яка частина проведеного заходу сподобалася присутнім найбільше
Twitter	Створити твіттер-акаунт, пов'язаний з запланованим заходом, розповсюдити hashtag (ключове слово або назву заходу), і розташувати його на сторінках інших соціальних мереж. Завдяки такій «мітці» можна буде легко порахувати кількість згадувань заходу у мережі інтернет	Регулярно публікувати у мережі твіти (короткі повідомлення) і фотографії із заходу на спеціально створеному twitter-акаунті	Ініціювати обговорення заходу у мережі інтернет, публікувати решту фотографій та відеоматеріалів
YouTube	На хостингу YouTube створити загальнодоступний канал для трансляції ділового заходу, розмістити анонси і короткі інтерв'ю із його ключовими учасниками	Здійснювати online-трансляцію відеосюжетів про хід проведення заходу	Розповсюджувати змонтовані відеосюжети про захід та процес його підготовки. Поряд з цим можна розмістити у мережі інтернет рекламні ролики про інші заплановані заходи

Враховуючи викладене, вважаємо, що в умовах сьогодення індустрія послуг ділового туризму є однією із найбільш динамічних сфер економіки у світі, найважливішим інструментом стимулювання ділової активності, зростання промислового виробництва і розширення сфери послуг, розвитку коопераційних зв'язків між суб'єктами господарської діяльності, зміцнення міжрегіонального і міжнародного співробітництва, створення і підтримання сприятливого іміджу країни, демонстрації її ресурсного потенціалу та інвестиційної привабливості на зовнішніх ринках.

Висновки і пропозиції. Діловий туризм для багатьох країн світу є важливою галуззю сфери послуг і найбільш вагомою статтею витрат. Постійними лідерами у споживанні послуг з організації ділового туризму є ІТ-індустрія і продовольчий сектор. Зазвичай не шкодують коштів на організацію ділових подорожей для своїх співробітників інвестиційна та банківська сфери, фармацевтика та міжнародні компанії.

До основних переваг ділового туризму перед іншими видами міжнародного туризму належать, насамперед, наступні:

- бізнес-туризм дає можливість використовувати матеріальну базу індустрії гостинності в періоди міжсезоння чи в період «низького» сезону: пік ділової активності припадає на період з жовтня по квітень, коли готелі відчувають дефіцит клієнтів;
- бронювання місць для ділових туристів здійснюється задовго до проведення ділових заходів, що дозволяє підприємствам туристичної індустрії планувати і координувати свою діяльність.

Незважаючи на свій високий туристичний потенціал, Україна займає досить скромне місце на світовому ринку ділового туризму. Звичайно, поки що навіть складно уявити, що наша держава найближчим часом може отримувати від туризму доходи, співставні з доходами від цієї сфери економіки, наприклад, середземноморських країн. Однак можливості розвитку ділового туризму в Україні величезні і потребують проведення відповідних заходів, які дозволять з часом повністю розкрити туристичний потенціал нашої держави. Відтак, подальші наукові розвідки у даному напрямі мають бути спрямовані на вивчення зарубіжного досвіду державного регулювання туристичної галузі, його ефективної організації та розвитку.

Список літератури:

1. Country & City Rankings, ICCA Statistics Report, 2013. International Association Meetings Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.destinationupsala.se/Global/M%3%B6ten/M%3%B6ten%20-%20PDF/ICCA_CountryCityRankings2013.pdf.
2. John Swarbrooke, Susan Horner. Business Travel and Tourism. Butterworth-Heinemann, 2001. – 352 p.
3. Leading Exhibition Venues of the World 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.exhibitionpilot.com/venues/leading-exhibition-venues-world-2013>.
4. Most expensive cities for business travel worldwide (non-United States) based on daily food costs in January 2014 (in U.S. dollars) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/264986/most-expensive-cities-for-business-travel-based-on-cost-of-food/>.
5. Деловой туризм как стимул развития: интервью с директором выставочной компании Iteca Caspian LLC Фаридом Мамедовым // Экономист. – 2013. – № 2. – С. 6-8.
6. Международный туризм превышает ожидания – число прибытий в 2013 году возросло на 52 млн [Електронний ресурс] // Пресс-релиз ЮНВТО PR14004. – Мадрид, 2014. – Режим доступу : <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-01-20/mezhdunarodnyi-turizm-prevyshaet-ozhidaniya-chislo-pribytii-v-2013-godu-voz>.
7. Опубликован 8-й «Глобальный выставочный барометр UFI» [Електронний ресурс] / Официальный web-сайт Международного выставочного портала EXPOCLUB. – Режим доступу : <http://www.expoclub.ru/news/3126/>.
8. Сарапкин Ю.А. Мировой и российский рынок делового туризма: проблемы, тенденции и перспективы развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-23/XI/Sarapkin.pdf>.

Дрогомирецкая М. И.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Рассмотрена сущность делового туризма как наиболее приоритетного вида туристической деятельности и важнейшего инструмента укрепления международного сотрудничества. Определено, что в структуре делового туризма наиболее интенсивно развивается инсентив-туризм и организация конгрессно-выставочных мероприятий, огромная доля которых, согласно последним исследованиям Международной ассоциации конгрессов и собраний, проводится в США и Европе. Выявлены общие тенденции развития делового туризма на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: деловой туризм, инсентив-туризм, конгрессно-выставочные мероприятия, MICE-индустрия.

Drogomyretska M. I.

Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk

THE PROSPECTS OF BUSINESS TOURISM DEVELOPMENT IN THE LIGHT OF GLOBALIZATION

Summary

The article is dedicated to the determination of the economic essence of business tourism as the most important form of the modern tourism activities and an essential tool for strengthening international cooperation. It is identified that the most rapidly developing sectors of the business tourism are: incentive tourism and an organization of congress and exhibition events, a huge proportion of which, according to International Congress and Convention Association, is carried out in the United States of America and in European countries. General trends in the development of modern business tourism is investigated by author.

Key words: business tourism, convention and exhibition events, incentive tourism, MICE industry.

УДК 336.73

Дяковський Д. А.

Національний університет «Києво-Могилянська Академія»

ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ І ТЕРИТОРІЙ В ІНТЕРЕСАХ СУЧАСНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ПЕРЕТВОРЕННЯ РОСІЇ НА ФАШИСТСЬКУ ІМПЕРІЮ

Досліджено фінансово-економічні та політичні аспекти сучасного перерозподілу ресурсів та територій на фоні руйнування системи світової безпеки неправомірною агресивною поведінкою Російської Федерації. Досліджені варіанти фінансового впливу на агресора за допомогою санкцій. Визначені кроки для придушення агресивної поведінки.

Ключові слова: розподіл ресурсів, фінансові санкції.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день інтереси розвитку сучасної цивілізації вимагають оптимізації використання природних ресурсів. В той же час розвиток, який іде шляхом гуманізації, побудови глобальних відносин на основі миру, поваги суверенітету і територіальної цілісності держав, поваги до особистості, відновлення сталого економічного зростання, потребує залучення додаткових ресурсів, які з певних причин залишаються незадіяними в названому процесі або використовуються для цілей, які суперечать таким ідеям.

Викладене надає особливої актуальності питанню перерозподілу природних ресурсів і територій у відповідності з інтересами розвитку цивілізації і світової економіки, відновлення сталого розвитку. Дане питання тісно пов'язано зі здатністю світового співтовариства адекватно реагувати на неприйнятну поведінку Росії, яка свідомо руйнує основи міжнародної безпеки, злостиво нехтує нормами міжнародного права і використовує наявні в неї ресурси всупереч інтересам людства. Але до моменту агресії Росії проти України існуюча система міжнародної безпеки передбачала повагу до територіальної цілісності існуючих держав і це було причиною відсутності передумов для фактичного перерозподілу і, відповідно, потреби в наукових дослідженнях даної проблеми.

Головною метою цієї роботи є аналіз можливостей і шляхів перерозподілу ресурсів і земель в сучасному світі виходячи з потреб розвитку світової економіки.

Виклад основного матеріалу. Так, цивілізований світ вже давно роздратований безпідставними претензіями Росії на велич, які реалізуються у вигляді збройної агресії проти сусідніх народів, замість побудови справедливої та ефективного держави із заможними, освіченими та щасливими людьми. Росія є найбільшою країною у світі і найбагатшою на природні ресурси. При цьому протягом багатьох століть ця держава не спромоглася використати ці гігантські ресурси на цілі будівництва достойного життя для своїх громадян, лише проїдаючи їх (в кращому випадку) або використовуючи для забезпечення своїх імперських амбіцій, зазіхаючи на свободу і майно інших націй. Зараз Росія фактично контролює землі, відібрані у різні часи у України, Грузії, Польщі, Прибалтики, Фінляндії, Німеччини, Японії та Китаю. Не кажучи вже про десятки поневолених народів, позбавлених фактично права на суверенітет і самовизначення, землі яких повністю захоплені імперією. Але величі, яка є основою імперської пропаганди, немає.

Користуючись терміном, який запровадив З. Бжезинський, скажемо, що Росія зараз не є «світовою державою». Він називає чотири прин-

ципи, за якими можна визначити, є держава світовою або ні:

1. Військовий.
2. Економічний.
3. Технологічний.
4. Культурний.

Сьогодні єдиною справді світовою державою є США. Саме ця держава домінує у всіх чотирьох названих сферах. Наприклад, хто контролює всі океани? США. Порівняйте кількість і якість флотів США і РФ. А без контролю над морями і океанами неможливо говорити про світове господарство. Так само можна порівняти і решту принципів. До речі, Збігнев Бжезинський вважає, що без України РФ не може навіть претендувати на роль світової держави [1]. За висловленням Президента США Б. Обами, «Росія є регіональною державою», а за висловленням американського сенатора Д. Маккейна, вона є: «заправкою, яка маскується під країну». Останнє висловлення є відображенням нездатності росіян будувати економіку інакше ніж паразитуючи на продажі енергоносіїв.

Фактично Росія здатна лише загарбувати. Вона характеризується низькою щільністю населення, якого замало, щоб ефективно контролювати та освоювати таку велику територію.

Обтяжуючою обставиною є те, що правлячий зараз режим Путіна використовує війну (а саме захоплення Криму, Осетії, Абхазії, диверсійну війну в Донбасі) для підтримання власного рейтингу в очах населення і відволікання його уваги від економічних і соціальних проблем. А те, що пропутінські ЗМІ, активісти та партії в шовіністичному угарі підтримують захоплення територій незалежних держав та розпалювання війни свідчить про небезпеку даного режиму для власного народу, сусідніх країн та цивілізованого світу в цілому. Несважаючи на шизофренічне прагнення відродження могутності СРСР, яке присутнє у сучасного керівництва Росії, продовження агресивних дій в сучасному світі є неприйнятним.

Тому путінський режим має бути повалений, а на території Росії повинен бути створений ряд нових держав на базі національних автономій та адміністративних одиниць. Це відповідатиме історичній закономірності, оскільки з кінця XX століття Російська імперія вступила в стадію руйнування, яка зумовлена не стільки зовнішніми, скільки внутрішніми чинниками.

Власне, пік військової сили і політичного впливу Росії вже пройдений. Імперія, так і не досявши першого місця серед могутніх держав, почала розпадатися наприкінці 80-х років XX століття. Стало це наслідком нездоланих внутрішніх протиріч, нездоланної тяги поневолених народів до свободи і нездатністю російського народу та його

керівників ефективно керувати всередині країни. Поштовхом до розпаду стало посилення негативного ставлення світу до агресора після вторгнення СРСР в Афганістан. Тоді економічними і політичними методами імперія була доведена до кризи, яку пережити не змогла. І розвалилася. Відбулося це у два етапи.

1. Розвалився «соцтабір», який був сформований з країн, захоплених за наслідками Другої Світової війни, які були змушені коритися військової силі СРСР, але формально не входили до його складу.

2. Розпад самого СРСР, коли отримали волю народи, що були поневолені протягом багатьох десятиліть, а у випадку України – століть.

Третій етап – розвал самої Росії – хоч і розпочався, але був тимчасово придушений знову ж таки військовою силою. Зокрема, дев'ять років проіснувала незалежна Ічкерія (Чечня). І хоча вона припинила існування як фактично незалежна держава, Росія прогнала її партизанську війну і змушена сплачувати місцевим впливовим кланам величезні кошти, щоб вони утримувалися від збройної боротьби за свободу. Проте прагнення волі не придушене. І третій етап має отримати своє логічне продовження, яке є в інтересах як народів самої Росії, так і світу.

Адже Росія показала нездатність до виправлення, шанс на яке їй був даний в 1991 р. Вона не пішла шляхом демократичних перетворень, а лише імітувала їх, обманюючи своїх партнерів і набираючись сил після руйнації для поновлення ворожих дій проти вільних народів.

Висновки і пропозиції. Викладене підводить до наступних висновків:

1. Росія є антицивілізаційним агресивним утворенням, яке перманентно становить небезпеку для своїх миролюбних сусідів і постійно проводить політику пограбування і поневолення сусідніх народів.

2. Росія не зможе і, власне, не збирається використовувати ресурси, які знаходяться на підконтрольних їй землях на благо власного народу або людства в цілому.

3. Вона використовує їх неефективно. Про це свідчать показники економічного розвитку Російської Федерації, яка, незважаючи на значні природні багатства, за рівнем ВВП, ВВП на душу населення та іншими показниками займає далеко не перші місця серед країн світу.

4. Ресурси використовуються в першу чергу для нарощування військового потенціалу Росії, який, не будучи найпотужнішим в світі, все ж створює суттєву загрозу для сусідніх націй. І його нарощування створює додаткові небезпеки для цивілізованого світу.

5. Існує нагальна необхідність перерозподілу земель та ресурсів, про які йдеться на користь інших країн, які зможуть їх використовувати на позитивні цілі: забезпечення сталого розвитку країн, добробуту та щастя громадян, миру і процвітання людства.

Останній висновок потребує багатокрокової, ретельно продуманої і узгодженої реалізації. Реалізований він має бути такими узагальненими кроками. Світове співтовариство методом політичного та економічного, а в разі потреби і силового тиску повинне:

1. Зруйнувати економічне підґрунтя агресивної зовнішньої діяльності Росії шляхом унеможливлення існування за рахунок природних ресурсів та експортних галузей. Росія до моменту

свого фактичного руйнування має перетворитися на сировинний придаток Західної та Східної цивілізації, але ресурси мають забиратися в неї за мінімальною ціною, яка б ледь покривала собівартість їх видобування, також доцільне повне унеможливлення експорту продукції технологічних галузей, що припинить їх розвиток.

2. Зруйнувати наявний військовий та військово-промисловий потенціал Росії і встановити жорсткий контроль для недопущення його відродження в майбутньому.

3. Інформаційно-просвітницькими діями змінити самоідентифікацію населення території, яка розглядається з «росіян» на відповідні етноси.

4. Змусити Росію повністю і безумовно повернути загарбані землі сусіднім країнам та виплатити репарації за весь час незаконного користування.

5. Розподілити інші території та ресурси між країнами, які здатні їх використовувати на благо своє і людства.

Дані важливі цілі можуть бути досягнені завдяки спільним скоординованим зусиллям країн цивілізованих Заходу та Сходу.

Фактично реалізація першого кроку вже відбувається, хоча, найбільш імовірно, західні країни ще не дійшли до усвідомлення необхідності відновлення сценарію руйнування Росії, реалізація якого свого часу призвела до розвалу СРСР.

Спробуємо зробити стислий огляд змісту та результатів втілення першого кроку. Даний етап базується на застосуванні широкого спектру санкцій.

Види санкцій, які можуть бути застосовані:

1. Комерційні і торгові санкції.
2. Фінансові санкції.
3. Наукові, спортивні і культурні санкції.
4. Санкції щодо пересування.
5. Дипломатичні санкції.
6. Процесуальні санкції.

Найбільш дієвими видаються в даному випадку перші 2 види санкцій, оскільки саме вони здатні в досить стислий термін завдати найбільшої шкоди економіці агресора, позбавивши його виручки від реалізації продукції, можливостей залучати та зберігати капітали, підтримувати вартість національної валюти.

Найбільш вразливими для санкцій в Росії сьогодні фактично є наступні сфери:

1. Фінанси приватних осіб. Російські чиновники та бізнесмени, не довіряючи авторитарній клептократичній владі схильні зберігати статки в іноземних банках. Крім того, фінансова система Росії фізично не здатна забезпечити надійне зберігання і ефективне розміщення такої гігантської кількості грошей, яку протягом останніх 25 років фактично вкрали в народі цієї країни. Відповідно, бажаною дією є заморожування фінансових активів росіян в іноземних банках.

2. Фінансова система. Базуючись номінально на загальноприйнятих принципах побудови, фінансова система Росії все ж не є повноцінною сучасною фінансовою системою, оскільки є надто залежною від котировок цін на енергоносії і, відповідно, надходження валютної виручки з експорту енергоресурсів. Інструментом впливу є заморожування активів російських компаній, припинення доступу до кредитних та інвестиційних ресурсів, гра на валютному ринку, спрямована на знецінення рубля, виключення зі світової системи розрахунків.

3. Енергетична галузь. Зниження світових цін на енергоносії нижче певної величини спричиняє економічний і фінансовий колапс в Росії, оскільки, як вже зазначалося, основою добробуту

і стабільності цієї держави є проїдання валютної виручки від експорту енергоносіїв. І тут Росії не допоможе навіть задеклароване співробітництво з Китаєм, який не претендує на настільки великі обсяги поставок, які могли б компенсувати зменшення поставок на європейські ринки і втрати від зменшення цін.

Згаданий перелік, звичайно, не є вичерпним. В ідеалі вплив санкцій має бути комплексним, прямо чи опосередковано зачіпаючи усі сфери суспільно-економічного життя країни-агресора.

Власне, сам факт запровадження офіційних санкцій з боку західних країн суттєво змінив настрої інвесторів та ситуацію на ринках, що спричинило втрату Росією, за деякими оцінками, від 50 до 150 млрд. доларів США лише у I кварталі 2014 р., девальвацію рубля та інші відчутні економічні наслідки.

Розпочавши з санкцій першої хвилі, які зачіпали лише майно і фінансову діяльність окремих осіб і мало важили для економіки агресора в цілому, західні країни, згуртувавшись, спромоглися запровадити третій рівень санкцій, який чинить набагато більш серйозний вплив. Секторальні санкції вже зараз чинять значний негативний вплив на провідні галузі російської економіки і в перспективі здатні довести її до стану, аналогічного тому, який спричинив розпад СРСР у 1991 році. Їх можна навіть вважати частиною реалізації другого кроку з наведеного вище переліку, оскільки вони зачіпають також військово-промисловий комплекс агресора.

Санкції США спрямовані насамперед проти найпотужніших російських енергетичних компаній та фінансових інститутів, фірм найбільш впливових і багатих осіб. Європейські країни, які мають набагато тісніші економічні відносини з Росією, ніж США, лише наказали інвестиційним банкам і банкам розвитку тимчасово зупинити фінансові угоди з Росією. Але навіть уряд США утримався від найсуворіших кроків, якими погрожував Захід, а саме – повністю відрізати головні галузі російської економіки. Тим не менш такий варіант розвитку подій все ще розглядається в тому випадку, якщо Росія й надалі підтримуватиме проросійських сепаратистів в Україні [2]. Вплив цих санкцій буде серйозним, адже тепер інвестори почнуть цікавитися, яка з російських компаній буде наступною, які активи і фінансування можуть зазнати подальших санкцій. Команди з управління ризиками та інвестори, швидше за все, позбудуться російських активів. Завдяки цим санкціям американські та західні інвестори отримали чіткий сигнал від уряду США, що їм варто добре подумати, перш ніж співпрацювати з Росією.

В США є дієвий інструмент, який може суттєво впливати на економіку Російської Федерації, – газ і нафта, який застосовується шляхом збільшення американських поставок на світовому і, зокрема, європейському енергетичному ринку. Нові поставки газу і нафти в Америці настільки великі, що США здатні стати великим постачальником на світових ринках, в першу чергу – європейських, які занадто залежать від Росії. І, незважаючи на те, що на побудову інфраструктури, яка дозволить продавати американський газ в Європі, знадобиться час, одне лише проголошення намірів посилює тиск на російського монополіста підриває перспективи російської економіки.

Санкції ЄС проти Росії номінально спрямовані на те, щоб завдати удару по її економіці, змусити Москву змінити політику щодо України, попере-

дити про можливість ще більш жорстких заходів. Євросоюз, який є найбільшим торговим партнером Росії, обмежує їй доступ на фінансові ринки, встановлює ембарго на постачання зброї, обмежує торгівлю товарами подвійного призначення і передачу сучасних технологій для нафтової галузі.

Фінансові санкції забороняють продаж на ринках ЄС боргових зобов'язань та акцій банків, які контролює уряд Росії. Бізнесу ЄС заборонено допомагати цим банкам в розміщенні боргових зобов'язань на міжнародних фінансових ринках, а інвесторам ЄС – купувати такі облігації та акції на будь-яких ринках. Державні банки РФ торік розмістили на європейському ринку, за даними цього чиновника, боргові зобов'язання з терміном погашення понад 90 днів на суму 7,5 млрд євро. На російському ринку розміщено ще на 21 млрд доларів таких паперів, частина яких, безумовно, купили інвестори США чи ЄС. Зараз таке буде неможливо. Ці заходи ЄС паралельно з аналогічними кроками США повинні вдарити по російській економіці, оскільки ускладнять доступ російських компаній до фінансування.

Цікавим, хоча і не пов'язаним з санкціями, елементом негативного впливу на економіку імперії є конфіскація частини вкладів в банках Кіпру, яка є умовою надання допомоги цій країні для виходу з кризи. Адже на Кіпрі російські олігархи зберігають близько 19 млрд доларів. Також варто згадати рішення Гаазького арбітражу, яке вимагає від Росії виплатити колишнім акціонерам Російської нафтової компанії «Юкос» 50 млрд доларів, яке ще більше посилює тиск на Росію. Якщо Москва не зможе оскаржити рішення суду та відмовиться виплачувати гроші, акціонери «Юкоса», головний з яких Михайло Ходорковський, зможуть арештовувати майно російських державних компаній за кордоном. Рішення суду було прийняте напередодні схвалення чергових санкцій ЄС. Але погіршення у відносинах між Росією та країнами Заходу збільшує ймовірність того, що Росія добровільно не платитиме суму, яка дорівнює 2,5% її ВВП. Хоча раніше вона була зацікавлена у членстві у міжнародних економічних клубах, у зв'язку з ситуацією в Україні підтримка міжнародної репутації для Росії вже не є пріоритетним завданням [3]. Це є додатковим аргументом для розглядання можливостей застосування примусу щодо Росії не тільки з правовідновлювальною метою, але й для підтримання іміджу провідних країн світу та міжнародних організацій.

Санкції ЄС забороняють експорт низки видів обладнання для розвідки нафтових родовищ, що повинно в довгостроковій перспективі затримати розвиток російської нафтової галузі. Санкції стосуються обладнання або послуг, що використовуються для глибоководного буріння, буріння в Арктиці і розробку сланцевої нафти. Обсяг експорту з ЄС до Росії таких технологій складає всього 150 млн євро, або близько однієї десятої від загального обсягу експорту в Росію технологічних товарів у сфері енергетики. Експорт до Росії товарів, які можуть бути використані для таких нафтових проектів, потребують попереднього дозволу національних органів експортного контролю країн ЄС.

Санкції зачіпають довгострокові проекти енергетичної галузі, в яких Росія значною мірою залежить від технологій ЄС. За словами згаданого чиновника, зазвичай в таких проектах від 40 до 60% технологій розроблені в ЄС, а деякі проекти повністю від них залежать.

Але ЄС змушений, дотримуючись потреб енергозабезпечення, виключити з санкцій газу Росії, тому що деякі з країн ЄС, особливо на сході Союзу, сильно, іноді навіть на 100%, залежать від російського газу. Обмежувальні заходи не торкнуться газу ні в сенсі передачі технологій, ні по інших напрямках.

ЄС забороняє продаж російським військовим товарів подвійного призначення, які можуть бути використані як у військових, так і в цивільних цілях. До них відносяться, наприклад, хімікалії, які також можуть використовуватися у виробництві або застосуванні хімічної, біологічної або ядерної зброї. Європейські чиновники переконані, що в Росії мають бути важкі часи. Відповідним владі і виробникам країн ЄС не складе труднощів швидко приступити до виконання санкцій, тому що вони вже налагоджені і здійснюються відносно ряду держав, включаючи Іран і Сирію [2].

На окрему увагу заслуговує стриманість окремих європейських країн та Євросоюзу в цілому в питанні запровадження максимального економічного і політичного тиску на Росію та надання військової допомоги Україні. Дана позиція спричинена в першу чергу побоюваннями економічних втрат європейських економік внаслідок згорання співробітництва з Росією. Проте в даних побоюваннях не враховуються, на нашу думку, перспективи отримання величезного економічного зиску цивілізованим світом, і значною мірою саме європейськими країнами, від перетворення Росії з «сутінкової зони», агресивного ідіота, на контрольований набір нових державних утворень, які

розділяють цінності сучасної цивілізації і забезпечують безперервне масштабне постачання ресурсів для її розвитку.

При реалізації п'ятого кроку слід зважати, що останніми роками на Сході постала могутня держава, яка є найдавнішою з існуючих держав, і яка демонструє найвищі темпи розвитку в світі. Це Китай. Ця країна змогла побудувати таку модель соціально-економічних відносин, яка виявилася найефективнішою серед існуючих сьогодні в світі, оскільки з великих країн тільки Китай в умовах світової кризи здатен демонструвати економічне зростання, що свідчить про ефективне використання наявних у його розпорядженні ресурсів. Проте саме високі темпи економічного розвитку, промислового зростання і зростання населення ставлять перед цією державою проблему нестачі природних ресурсів та територій. Тому видається доцільним, щоб саме Китай отримав у розпорядження значну частину земель та ресурсів далекого сходу та Сибіру. Тим більше що значна частина їхньої території є китайськими землями, загарбаними Російською імперією. Власне, такі прагнення слід розвивати в Китаю до моменту фактичного розподілу ресурсів, який все ж повинен відбуватися під наглядом західних держав з дотриманням стратегічного балансу.

Європейська частина Росії може бути повністю розділена за домовленістю між західними сусідами Росії, тим більше що ці землі історично Росії все ж не належать. Зокрема, Україна може отримати територію Курської, Більгородської, Воронезької областей, Ставропольського та Краснодарського краю.

Список літератури:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politiko.ua/blogpost28417>.
2. В ЄС роз'яснили цілі санкцій та їхні наслідки для Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodayna.ua/world/v-es-razyasnili-celi-sankciy-i-ih-posledstviya-dlya-rossii--540870.html>.
3. Британські ЗМІ: чи ефективні санкції проти Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/inozmi/bbc/2014/07/30/7033404/?attempt=1>.

Дяковский Д. А.

Национальный университет «Киево-Могилянская Академия»

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ И ТЕРРИТОРИЙ В ИНТЕРЕСАХ СОВРЕМЕННОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ПРЕВРАЩЕНИЯ РОССИИ В ФАШИСТСКУЮ ИМПЕРИЮ

Резюме

Исследованы финансово-экономические и политические аспекты современного перераспределения ресурсов и территорий на фоне разрушения системы мировой безопасности неправомерным агрессивным поведением Российской Федерации. Исследованы варианты финансового воздействия на агрессора с помощью санкций. Определены шаги для подавления агрессивного поведения.

Ключевые слова: распределение ресурсов, финансовые санкции.

Diakovskiy D. A.

National University of «Kyiv-Mohyla Academy»

REDISTRIBUTION OF RESOURCES AND TERRITORIES IN THE INTERESTS OF MODERN CIVILIZATION AND THE GLOBAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF RUSSIA'S TRANSFORMATION TO A FASCIST EMPIRE

Summary

Investigated financial, economic and political aspects of modern reallocation of resources and territories on the background of the destruction of the system of world security because of aggressive behaviour of the Russian Federation. Investigated options financial impact on the aggressor with sanctions. Certain steps to suppress aggressive behavior are proposed.

Key words: resources, financial sanctions.

УДК 332.122(560:477)

Єгорова О. О.

Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України в м. Ужгороді

Манав Е.

Посольство Турецької Республіки в Україні

ДОСВІД ТУРЕЧЧИНИ У СТВОРЕННІ ТА ФУНКЦІОНУВАННІ ВІЛЬНИХ ЗОН

Розглянуто формування мережі вільних зон у Туреччині та представлено основні поточні організаційно-економічні умови їх функціонування, визначено в динаміці їх результативність за показниками обсягів торгівлі та зайнятості. Окреслено основні проблеми в процесі застосування цього економічного інструменту та державні заходи по їх вирішенню. Також визначено стратегію застосування Туреччиною цього економічного інструментарію в перспективі. Акцентовано увагу на конкурентних перевагах турецьких вільних зон порівняно з українськими вільними (спеціальними) економічними зонами.

Ключові слова: вільна зона, спеціальний режим економічної діяльності, інфраструктура, стимули, торгівля, зайнятість.

Постановка проблеми. Туреччина набула ще за часів Османської імперії багатий досвід в застосуванні різних економічних інструментів стимулювання економічної активності та торгівлі, зокрема таких як зони вільної торгівлі в портах. На початку 1980-х років Туреччина, у зв'язку з переорієнтацією своєї економіки з імпортозаміщуючої на експортноорієнтовану, повернулася до ідеї застосування відповідного економічного інструменту вже з урахуванням світового досвіду та тогочасних тенденцій. Було обрано такий економічний інструмент, як вільні зони (ВЗ), які є викремленими територіями країни, що вважаються виведеними за межі її митної зони та на яких діє спеціальний стимулюючий режим економічної діяльності для суб'єктів господарювання, що сприяє залученню інвестицій, розвитку експортноорієнтованих виробництв і прискорення інтеграції економіки країни до світової. Цей економічний інструмент успішно застосовується Туреччиною вже майже 30 років і відіграє одну з ключових ролей у формуванні сприятливого бізнес середовища, відкритості економіки та її інтеграції у світову. За цей період Туреччина стала членом низки міжнародних союзів, зокрема асоційованим членом ЄС (та готується отримати статус повноправного члена ЄС в найближчі роки), членом Митного Союзу та ін. Членство в зазначених союзах вимагає проведення адаптації законодавства до їх стандартів та умов, в т. ч. і щодо ВЗ. При цьому Туреччина зуміла трансформувати спеціальний режим економічної діяльності для суб'єктів господарювання ВЗ таким чином, щоб зберегти його привабливість для інвесторів. Більше того, функціонування ВЗ розглядається і в стратегічній перспективі за умов майбутнього членства в ЄС. В цьому контексті досвід Туреччини є слуханим для України, яка наразі аналогічно інтегрована до Митного та Європейського Союзів, однак не зуміла зберегти конкурентність умов діяльності для інвесторів в рамках аналогічного економічного інструменту – спеціальних (вільних) економічних зонах (СЕЗ), який наразі нівелюється в державній та регіональній політиках. Зазначене і визначає актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державною базою дослідження стали нормативно-правові акти щодо поточних умов діяльності ВЗ в Туреччині, матеріали щодо результатів їх функціонування Міністерства економіки Туреччини та Агентства з підтримки та стимулювання інвестицій, публікації з відповідної тематики в ЗМІ,

а також наукові роботи щодо різних аспектів їх створення та функціонування, зокрема Наджи Карадуман і Зафер Віддіз [1, с. 133-152], Атіе Ту-манбатур [2, с. 339-356], Айхан Орхан [3, с. 117-131], Гізем Туркгенджи [4, с. 49-57], Тамер Хава [5, с. 113-124].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені джерела дають можливість сформувати системне бачення досвіду та перспектив функціонування ВЗ в Туреччині, здійснити порівняльний аналіз з реаліями діяльності СЕЗ в Україні. Наразі в українській науковій літературі відчувається брак відповідної інформації, що й зумовлює доцільність проведення такого дослідження.

Метою статті є узагальнення досвіду функціонування ВЗ в Туреччині, визначення їх конкурентних переваг порівняно з українськими СЕЗ.

Виклад основного матеріалу. Процес створення ВЗ в Туреччині стартував досить оперативно. Відповідна ідея швидко набула законодавчих рамок і одразу ж розпочалася робота по формуванню мережі функціональних одиниць. Так, 6 червня 1985 р. було прийнято рамковий Закон «Про вільні зони» № 3218 [6], який визначив необхідні загальні засади їх створення і функціонування, і зразу ж розпочалася робота по напрацюванню супутніх та внесенню змін до низки діючих нормативних актів. З 1987 р. розпочали діяти перші функціональні одиниці ВЗ – «Мерсін» і «Анталія».

Процес розбудови мережі ВЗ в Туреччині відбувався планомірно. Рішення про створення нових функціональних одиниць приймалися поступово впродовж 1985-2000 рр. Загалом за цей період було прийнято рішення про створення 23 ВЗ в 18 провінціях. Нині функціонує 19 ВЗ, діяльність в двох ВЗ («Східна Анатолія» і «Вільна міжнародна фондова зона») призупинилася та ще в двох ВЗ («Сакарья Шовковий шлях» та «Зонгулдак Філіос», рішення про створення яких були прийняті в 2007 р. [7] та в 2008 р. [8]), ще не розпочиналася через незавершене будівництво інфраструктури. Відмітимо, що період між прийняттям рішення про створення ВЗ та початком діяльності в її рамках резидентів переважно є досить коротким і в більшості зон складає 1-2 роки.

Загальна площа наразі функціонуючих ВЗ складає 24 кмІ, що становить 0,01% загальної площі провінцій їх розташування та 0,003% загальної площі Туреччини. Більшість ВЗ розташовані у прикордонних провінціях з виходом до суміжної Сирії та/або до одного або одразу до двох

морів (Егейського, Мраморного, Чорного, Середземного). В результаті такого розташування максимально використовується особливе геополітичне положення Туреччини, а резиденти зон отримують доступ до ринків країн ЄС, СНД та Близького Сходу. За рівнем економічного розвитку провінції розташування ВЗ значно різняться – від розвинених до депресивних (від 1-го до 6-го рівнів економічного розвитку відповідно до класифікації, яка застосовується в Туреччині).

В таблиці 1 наведено перелік функціональних одиниць ВЗ, провінції їх розташування, рік заснування, період фактичного функціонування та площа.

Наразі діяльність ВЗ в Туреччині регулюється низкою нормативно-правових актів, основними з яких є Закон «Про вільні зони» від 1985 р. з подальшими змінами та доповненнями [6] та Інструкція по управлінню вільними зонами від 1993 р. [11]. Відповідно до положень цих та деяких інших нормативно-правових актів, основні умови функціонування ВЗ в Туреччині є наступними:

- створення та визначення меж здійснюється Радою Міністрів Туреччини;
- управління діяльністю здійснюється Департаментом з управління ВЗ Міністерства економіки Туреччини;
- необмежений період їх функціонування;
- дві моделі власності на землю, інфраструктуру та будівлі:
 - державно-приватна (державні інфраструктура та/або земля, приватні інфраструктура та/або будівлі),

- приватна;
- готова до використання інфраструктура (стандартні офісні, складські та виробничі площі з електро-, водо-, газо-, очисними та комунікаційними мережами) або надання можливості інвесторам зведення за їх кошт виробничих потужностей відповідно до індивідуальних потреб;
- можливість вибору резидентами виду економічної діяльності серед таких як дослідження і розробки, виробництво, програмне забезпечення, торгівля, складська діяльність, пакування, банківська справа, страхування;
- відсутність вікових обмежень на ввіз та використання резидентами обладнання, в т. ч. попередньо вживаного;
- можливість вільного переведення доходів та прибутків (без спеціальних дозволів), отриманих від діяльності в зоні, до Туреччини або інших країн;
- відсутність часових обмежень на термін перебування товарів в зоні;
- діє системи фіскальних стимулів та преференцій для резидентів серед яких:
 - застосування режиму вільної митної зони до товарів які ввозяться в зону або вивозяться з неї в Туреччину, країни ЄС та треті країни (звільнення від сплати ввізного мита і інших супутніх зборів та ПДВ),
 - звільнення від сплати податку на прибуток (дохід) або корпоративного податку для резидентів, які здійснюють промислову діяльність,
 - звільнення від сплати або зниження ставки (до 50%) податку на дохід працівників, які працюють на резидентів з обсягом експорту 85%,

Таблиця 1

Вільні зони Туреччини [7; 8; 9; 10]

Провінції		ВЗ (назви)	Рішення про заснування (рік)	Період фактичного функціонування (роки)	Площа (м²)**
назви	1-6*				
Мерсін	3	Мерсін	1985	з 1987 по сьогодні	786000
Анталія	1	Анталія	1985	1987 по сьогодні	433985
Ізмір	1	Егейська	1987	з 1990 по сьогодні	2200000
		Ізмір	1997	з 1998 по сьогодні	1760000
Стамбул	1	Стамбульський аеропорт Ататюрк	1990	з 1990 по сьогодні	180152
		Стамбульська Фракія	1990	з 1998 по сьогодні	387500
		Стамбульська зона промисловості і шкіряних виробів	1992	з 1995 по сьогодні	460000
		Вільна міжнародна фондова зона	1995	1997	н/д
Трабзон	3	Трабзон	1990	з 1992 по сьогодні	38000
Адана	2	Адана Йумурталік	1992	з 1998 по сьогодні	4500000
Мардін	6	Мардін	1994	з 1995 по сьогодні	515000
Самсун	3	Самсун	1995	з 1998 по сьогодні	73000
Текірдаг	2	Європа	1996	з 1999 по сьогодні	2000000
Різе	4	Різе	1997	з 1998 по сьогодні	55000
Кайсері	2	Кайсері	1997	з 1998 по сьогодні	6905000
Газіантеп	3	Газіантеп	1998	з 1999 по сьогодні	1404467
Коджаелі	1	Тубітак МАМ	1999	з 2002 по сьогодні	360000
		Коджаелі	2000	з 2001 по сьогодні	678834
Денізли	2	Денізли	2000	з 2002 по сьогодні	430000
Бурса	1	Бурса	2000	з 2001 по сьогодні	825000
Ерзурум	5	Східна Анатолія	1995	1996-2004	н/д
Сакар'я	2	Шовковий шлях	2007	н/з	н/з
Зонгулдак		Філіос	2008	н/з	н/з
Загалом	1-6	20 зон	1985-2000	1987-2002	23991938

Примітка: складено авторами на основі вказаних джерел.

Умовні позначення: *- рівні економічного розвитку провінцій Туреччини; ** - дані станом на липень 2009 р.; н/з – реалізація проектів не здійснюється; н/д – дані відсутні.

- здійснення платежів в зоні в конвертованій валюті.

Зазначимо, що процедура відбору резидентів ВЗ (видача операційних ліцензій) та отримання дозволів на будівництво і експлуатацію будівель, а також на використання землі є однаковою для всіх бажаючих суб'єктів господарювання (ними можуть бути національні та іноземні суб'єкти господарювання, незалежно від їх резиденства) та швидкою за часом (не більше кількох тижнів). Вона розпочинається із подачі відповідної заявки суб'єкта господарювання до Міністерства економіки Туреччини, до якої додається ще низка документів, а саме: оригінал і копії банківської квитанції про сплату реєстраційного збору 5 тис дол. США; інформаційний листа про характер компанії і її майбутній вид діяльності в ВЗ; документ, що підтверджує зразки підписів уповноважених осіб компанії; копії публікації у газеті Торгового реєстру інформації про реєстрацію компанії; довідки, що відображають надходження іноземної валюти на рахунок компанії за останні 3 роки (якщо такі мали місце) та для банківських установ – дозвіл Секретаріату у справах казначейства Апарату Прем'єр-міністра Турецької Республіки на право створювати філії або відділення банку в ВЗ. При їх розгляді приймаються до уваги такі показники діяльності компанії, як сприяння збільшенню експорту, розширення зайнятості, ввезення передових технологій, екологічність виробництва тощо. В разі схвалення заявки компанія-заявник має впродовж 30 днів підписати контракт з адміністрацією обраної ВЗ про оренду приміщення або певної ділянки землі, копія якого додається до основного пакету документів. Ліцензія на операційну діяльність може супроводжуватися дозволом на будівництво і/або дозволом на освоєння приміщення залежно від умов, викладених у заявці. При відхиленні заявки сплачений реєстраційний збір повертається заявникам в повному обсязі.

Термін дії операційної ліцензії визначається в кожному випадку індивідуально і залежить від виду економічної діяльності суб'єкта господарювання. Найдовший термін дії ліцензії складає 45 років і надається для інвесторів, які здійснюватимуть промислове виробництво та зводитимуть власні промислові потужності на території ВЗ. Для орендарів вже готових промислових потужностей термін дії ліцензії складає 20 років. Термін дії ліцензій для суб'єктів господарювання, які здійснюватимуть інші види діяльності, до прикладу торгівлю, операційна ліцензія видається на 15 років за умови оренди офісних приміщень та на 30 років – за умови їх будівництва. Таким чином, функціонування ВЗ спрямоване на залучення середньо та довгострокових інвестицій.

Загалом, підхід Туреччини до процесу створення та функціонування ВЗ, включаючи вибір місця їх географічного розташування, умови створення та функціонування є системним та зорієнтованим на створення додаткових переваг для залучення інвесторів, зокрема порівняно з аналогічними зонами в інших країнах. Мова йде, в першу чергу, про сформовану систему фіскальних пільг, яка є суттєвою для інвесторів (до прикладу, загальні по країні ставки корпоративного податку становлять 20% і податку з доходів громадян – від 15 до 35%; аналогічні або близькі за рівнем ставки застосовуються в інших сусідніх країнах); про знижені порівняно із загальними ставками тарифи на оренду землі, приміщень та ін., користування електро-газо та іншими

комунікаційними мережами; про можливість реалізації продукції, виготовленої у ВЗ, не тільки на ринках третіх країн або між ВЗ, а і на території самої Туреччини, що відкриває доступ одразу до кількох найбільших світових ринків збуту продукції та послуг. Інвесторів в Туреччину приваблює, поряд зі спеціально сформованими стимулами в рамках вільних зон, ще й вартість робочої сили, яка в середньому становить лише 10% вартості робочої сили в розвинених країнах.

Зазначимо, що турецькі ВЗ вигідно вирізняються за своїми умовами порівняно з українськими СЕЗ. Станом на 01.04.2014 р. законодавством України передбачено функціонування 11 СЕЗ на локальних територіях в 8 регіонах загальною площею 54,8 км² (що становить 0,001% території країни), і лише на 6 з них здійснюється реалізація інвестиційних проектів. При цьому діяльність однієї СЕЗ («Інтерпорт Ковель») так і не розпочалася через незавершеність формування нормативно-правової бази, а ще чотирьох («Порт Крим», «Миколаїв», «Курортотопліс Трускавець», «Азов») завчасно припинилася. Українські СЕЗ програють турецьким ВЗ через такі умови, як: складні і забюрократизовані системи їх створення (необхідне прийняття окремого закону Верховною Радою України щодо кожної функціональної одиниці) та набуття статусу їх резидента; обмеженість терміну їх діяльності (від 20 до 60 років і наразі передбачений граничний період їх функціонування коливається від 2020 до 2058 р.); відсутність підготовленої інфраструктури та комунікаційних мереж (фактично розбудова інфраструктури здійснювалася інвесторами, хоча мала бути профінансована за рахунок держави); відсутність системи преференцій та стимулів для резидентів [12, с. 168, 170, 172].

Крім того, актуальні умови функціонування ВЗ Туреччини доступні на сайтах як відомств, які опікуються їх функціонуванням, так і самих їх функціональних одиниць (як правило, на двох мовах – турецькій та англійській).

Про успішність Туреччини у віднайдінні балансу між необхідними та достатніми стимулами для суб'єктів господарювання ВЗ свідчать досягнуті результати та в цілому позитивна їх динаміка.

Відповідно до даних Міністерства економіки Туреччини, основні результати функціонування ВЗ Туреччини (без врахування результатів Вільної міжнародної фондової зони) станом на 31.12.2013 р. наступні:

- залучено 3027 резидентів, з яких, відповідно до виданих операційних ліцензій, 1466 займається торговельною діяльністю, 928 виробничою діяльністю та ще 633 іншими видами діяльності;

- товарооборот склав 301 млрд дол. США за весь період функціонування ВЗ і річний його показник 2011-2013 рр. утримується на рівні понад 20 млрд дол. США і в його структурі переважають торговельні потоки товарів промислового виробництва з третіми країнами, головним чином, країнами СНД, ЄС та ОЕСР;

- створено 57010 нових робочих місць [13].

Зауважимо, що досягнуті результати ВЗ Туреччини вразі перевищують результати СЕЗ України. Хоча співставлення результатів застосування цього економічного інструменту в обох країнах утруднено через різну систему показників, які застосовуються для моніторингу їх діяльності, тим не менше масштабність розриву очевидна, зокрема:

- кількість суб'єктів господарювання СЕЗ станом на 01.01.2014 р. склала 85 (максимальна їх кількість була 161 в 2004 р.);

Таблиця 2
Динаміка товарообороту ВЗ Туреччини в 1998-2013 рр.(млн дол. США)

Назва ВЗ	1988-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Загалом
Мерсін	542,8	420,4	414,6	543,1	927,7	1400,0	1650,1	1792,6	1697,1	1504,4	1767,9	1337,8	1643,1	2766,3	2720,0	2128,2	1884	2556,3	2638,9	1918,6	2227,3	2688,0	3832,2	3552,3	44556,7
Анталія	43,9	14,8	30,4	26,8	89,0	176,0	141,2	180,6	168,1	176,2	215,1	185,0	246	359,2	457,5	505,3	551	545,5	729,2	605,9	716,7	731,3	748,7	902,4	8546,8
Егейска	0,08	28,1	55,8	227,7	453,0	704,1	912,9	1429,7	1446,4	1188,9	1662,6	1291,9	1828,9	2642,6	3241,0	3766,0	4001	4092,8	3764,0	2658,7	2502,9	5747,5	5221,9	4680,2	53548,68
Стамбульський аеро-порт Атаатюрк	1,6	27,9	121,8	173,7	444,9	437,9	510,3	866,2	1778,1	2196,9	2893,2	2193,7	2475,2	3022,8	3723,1	3454,0	3220	3618,9	3539,0	2957,8	2718,1	2241,5	2108,6	1797,4	46517,6
Трабзон	-	-	4,9	13,6	44,1	148,8	119,3	96,2	57,5	26,7	15,9	36,7	48,5	47	15,3	15,5	14	38,8	67,1	42,7	48,5	90,2	70,1	57,8	1119,2
Стамбульська зона промисловості та шкіряних виробів	-	-	-	-	-	-	295,9	1128,8	2354,5	2486,4	4059,4	2324,9	2828	4076,8	5891,3	6591,4	6953	6321,3	6001,7	3867,2	4270,8	3603,2	3220,1	3367,7	69642,4
Мардіні	-	-	-	-	-	-	1,4	13,8	13,7	5,3	5,5	5,3	23,6	19,6	10,2	5,1	2	0,1	0	0	6,9	2,6	0	0	115,1
Східна Анатолія	-	-	-	-	-	-	3,1	1,0	0,5	0,6	1,8	1,9	0,2	0,08	0,08	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	9,26
Стамбульська Фракція	-	-	-	-	-	-	-	-	19,8	92,8	181,5	237,9	659,2	1145,6	1689,6	2209,8	2444	2290,3	1862,8	1190,0	1481,0	1533,7	1448,6	1724,0	20205,6
Ізмір	-	-	-	-	-	-	-	-	178,6	180,7	240,3	251,5	277,4	301,6	309,2	314,9	383	423,8	412,9	280,0	307,9	356,6	326,5	368,3	4913,2
Самсун	-	-	-	-	-	-	-	-	2,0	4,4	16,8	12,3	11,9	17,2	85,6	58,6	55	95,8	406	37,3	93,0	118,4	70,1	91,5	1090,3
Різе	-	-	-	-	-	-	-	-	1,7	12,0	15,8	16,4	11,3	11,0	38,7	20,8	8	11,6	6,8	6,5	3,7	4,6	4,0	3,7	176,6
Адана Йумурталік	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,2	60,9	59,3	46,8	74,9	70,2	84,9	77	160,8	263,1	172,9	219,5	265,6	295,8	397,5	2251,4
Європа	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12,8	105,7	2212,9	343,1	570,5	907,1	1084,4	1333	1498,7	1575,7	1181,0	1288,6	2059,5	2364,9	2439,9	18977,8
Кайсері	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,7	22,6	27,1	83,6	157,2	297,6	362,4	520	646,9	702,9	442,4	525,0	700,7	697,0	798,3	5984,4
Газіантеп	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15,8	35,7	54,4	109,6	207,2	156,9	132,4	94	72,8	143,3	110,7	128,4	112,1	102,7	199,0	1675
Бурса	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	82,3	448,2	1108,8	2223,4	2262,3	1933	1619,1	1604,6	1279,5	1352,3	1571,6	1582,3	1907,4	15592,6
Тубігак МАМ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,2	9,6	12,3	14,9	30	47,1	111,7	164,8	231,6	196,8	208,0	233,7	1265,7
Коджаелі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,2	29,2	122,7	182,7	255	467,1	705,3	810,7	387,9	549,6	738,3	662,7	4920,4
Денізілі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,5	41,0	138,5	169,3	66	74,8	43,6	33,1	62,0	67,7	72,3	56,8	828,6
Загалом	588,38	491,2	627,5	984,9	1958,7	2866,8	3654,2	5508,9	7718	7906,8	11300,7	10331,3	11102,5	15499,38	19801,28	23382,9	23823	24582,5	24578,6	17759,8	18572,1	22946,2	23053,1	23240,6	301939,34

Примітка: складено авторами на основі даних Міністерства економіки Туреччини.

Умовні позначення: - - ВЗ не були створені та/або не розпочали діяльності; н/з - реалізація проектів не здійснюється.

- дохід (виручка) від реалізації продукції за весь період функціонування СЕЗ склав 9 млрд дол. США станом на 01.01.2013 р.;

- середньооблікова чисельність штатних працівників СЕЗ станом на 01.01.2014 р. склала 7450 [12, с. 167-168].

Крім того, результати функціонування ВЗ Туреччини є відкритими і представлені у вільному доступі, зокрема на сайті Міністерства економіки Туреччини, а результати функціонування СЕЗ України є закритими статистичними даними і надаються користувачам тільки за визначену плату, що обмежує доступ до них та призвело до неодноразового спекулювання неправдивими даними в ЗМІ та навіть в органах державної влади, зокрема Верховній Раді України.

Вплив ВЗ на економіку Туреччини є суттєвим, незважаючи на локальність застосування цього економічного інструментарію. Частка торгівлі ВЗ у структурі ВВП Туреччини у 2010 р. складала 2,5%.

Щодо динаміки основних показників (таблиці 2 і 3), то загальні тренди по різних показникам різняться. Загальний тренд по кількості виданих ліцензій в останні роки є низхідним (з 3936 станом на 31.12.2009 р. до 3027 станом на 31.12.2013 р.). Загальні тренди по показникам обсягів торгівлі за період 1988-2013 рр. та кількості зайнятих є висхідними. Тільки кілька разів спостерігалися злами загальних висхідних трендів (в 1991 р., 2001 р. і 2008 р. обсягів торгівлі та в 2009 р. кількості зайнятих працівників, що було зумовлено зниженням відповідних показників в деяких функціональних одиницях ВЗ в результаті політичної та економічної нестабільності в країні в 1991 р., внутрішньоекономічної кризи в 2001 р. та наслідків світової економічної кризи 2008 р.), однак їх динаміка швидко набувала позитивних значень.

Таким чином, серед ВЗ-лідерів за досягнутими показниками слід виділити «Стамбульську вільну

зону промисловості і шкіряних виробів», «Егейську», «Стамбульський аеропорт Ататюрк», «Мерсін», «Анатоля», «Європа» та «Бурса». Частка значених ВЗ складає 85% у обсягах товарообороту та 80% у кількості створених робочих місць.

На першому етапі розбудови мережі ВЗ виникла низка труднощів, переважно організаційно та координаційного характерів, які незабаром були усунені відповідними законодавчими правками. Зокрема, було удосконалено та спрощено процедуру створення окремих функціональних одиниць, визначено систему ефективної координації між різними міністерствами, залученими до діяльності ВЗ. До прикладу, для забезпечення швидкого пересування товарів на територію та з території ВЗ скоординовано функції Міністерства фінансів та Міністерства митниці і торгівлі Туреччини.

Щодо термінів вступу Туреччини в ЄС, то наразі перспектива повноцінного членства в ЄС залишається невизначеною, оскільки відповідні офіційні переговори стримуються через відсутність консолідованого бажання країн-учасниць ЄС щодо подальшого розширення. Нагадаємо, що у 1999 р. Туреччина отримала статус кандидата в члени ЄС та, за оцінками експертів, до 2005 р. виконала всі основні умови, необхідні для вступу до ЄС. Проте з набуттям повноправного членства в ЄС система стимулів для суб'єктів господарювання ВЗ зазнає змін.

Останніми роками спостерігається розвиток сутнісного наповнення та розширення географічних рамок розташування ВЗ. Мова йде, в першу чергу, про створення вузькоспеціалізованих ВЗ і спільних ВЗ між Туреччиною та іншими країнами.

Так, в останні роки в Туреччині розробляється та втілюється в життя ідея створення вільних медичних зон для подальшого утримання своєї позиції у трійці країн-лідерів з медичного туризму (разом із США та Бразилією, яка була досягнута за рахунок низьких цін на високий рівень медичних послуг). Ця ідея була запозичена Туреччиною з досвіду ОАЕ, де в Дубаї функціонує

Таблиця 3

Динаміка зайнятості у ВЗ Туреччини в 2007-2013 рр. (од.)

Назва ВЗ	2008*	2009*	2010*	2011*	2012*	2013*
Мерсін	6855	6219	6191	6537	7829	8208
Анталія	3803	3147	2756	3328	3627	3710
Егейська	14141	13848	18312	19057	19970	17265
Стамбульський аеропорт Ататюрк	1579	993	974	892	1271	1185
Трабзон	57	65	71	88	83	52
Стамбульська зона промисловості та шкіряних виробів	3821	2513	2355	2929	2820	4344
Мардін	6	15	17	19	5	4
Східна Анатолія	0					
Стамбульська Фракія	1475	1328	1429	1385	1304	1576
Ізмір	227	1537	1398	1493	1505	1471
Самсун	116	207	229	281	367	408
Різе	13	13	0	0	0	4
Адана Йумурталік	485	227	237	286	211	758
Європа	2384	1911	1952	2153	2153	3012
Кайсері	1559	1251	1425	1582	1792	2797
Газіантеп	161	164	174	225	183	141
Бурса	7255	6341	6070	8123	8041	7940
Тубітак МАМ	2056	1990	2255	2684	3103	2699
Коджаелі	2550	2274	2785	2920	1636	1398
Денізли	58	42	54	40	38	38
Загалом	50641	44085	46684	54022	55938	57010

Примітка: складено авторами на основі даних Міністерства економіки Туреччини

Умовне позначення: * – станом на 31 грудня відповідного року.

аналогічна зона, в якій сконцентровані медичні, реабілітаційні, оздоровчі і лікарняні та туристичні структури, необхідні для повноцінного лікування та відпочинку. Однак Туреччина розробляє власну модель таких зон і вони не будуть точною копією відповідної структури в Дубаї. Цим процесом опікуються три міністерства – охорони здоров'я, економіки та туризму. Ці зони планується будувати недалеко від великих транспортних вузлів і наразі мова йде про створення вільних медичних зон в Стамбулі, Анталії, Анкарі і Діярбакирі з відповідними приватними та державними об'єктами охорони здоров'я. В результаті їх діяльності очікується прямий ефект у вигляді збільшення потоку іноземних пацієнтів, головним чином з суміжних країн, та опосередкований – збільшення туристичного потоку за рахунок таких пацієнтів, які залишатимуться після медичного лікування також і на курортно-туристичний відпочинок. Серед преференцій таких зон буде можливість залучення іноземного медичного персоналу (в медичних закладах на решті території Туреччини діє відповідна заборона), а також низка податкових та інвестиційних стимулів, зокрема звільнення від сплати податків при імпорті медичного обладнання.

В останні роки Туреччиною ведеться робота над створенням спільних ВЗ в різних країнах, які відкривають нові перспективи для турецьких інвесторів. Туреччина вже домовилася з Йорданією про створення таких двох ВЗ в її провінціях Акабі і Аль-Мафрек, що забезпечить збільшення обсягу

турецьких інвестицій в цю країну до 1 млрд дол. США [14]. Очікується, що діючі в рамках ВЗ турецькі компанії матимуть переваги при реалізації інфраструктурних проектів, а також користуватимуться іншими пільгами при торгівлі з країнами Близького Сходу і Північної Африки. Наразі лунають заяви про створення такої ВЗ і в Ірані [15].

Крім того, Туреччина веде роботу по розширенню своєї присутності в інших аналогічних структурах сусідніх країн, зокрема створення спільних турецько-білоруських кластерів на території вільних економічних зон Білорусі [16].

Висновки і пропозиції. Зважений, системний та послідовний підхід Туреччини до запровадження ВЗ широкої спеціалізації забезпечив їх привабливість для інвесторів, високу результативність та в цілому позитивну динаміку основних економічних показників впродовж всього періоду їх функціонування. Туреччина й надалі розглядає їх функціонування перспективним. Більше того, Туреччина розпочала створення ВЗ за своєю моделлю в інших країнах. Перадаючи досвід та долучаючись до фінансування розбудови інфраструктури в цих ВЗ, вона очікує на спеціальні привабливі умови для своїх інвесторів. Поряд з цим спостерігається створення також нових моноспеціалізованих ВЗ в самій Туреччині – вільних медичних зон. Порівняння умов та досягнутих результатів турецьких ВЗ з українськими СЕЗ демонструє неконкурентність останніх. Отже, турецький досвід щодо ВЗ доцільно враховувати при переосмисленні засад створення та функціонування українських СЕЗ.

Список літератури:

- Karaduman N. Serbest bölge uygulamalarının dış ticarete ve yabancı sermayeye katkıları / Naci Karaduman, Zafer Vildiz // Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. – 2002. – № 7(1) – С. 133-152.
- Tümenbatur A. Serbest bölgeler ve Türkiye ekonomisine katkıları üzerine bgr değerlendirme / Atiye Tümenbatur // Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. – 2012. – № 21(3) – С. 339-356.
- Orhan A. Serbest Bölgelerin Sağladığı Avantajlar: KOSBAĞ Örneği / Ayhan Orhan // Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. – 2003. – № 5(1). – С. 117-131.
- Türkgenç G. Türkiye Serbest Bölgelerinin Kalkınmaya Etkisi / Gizem Türkgenç // Uluslararası Ekonomik Sorunlar. – 2008. – № 34. – С. 49-57.
- Hava T. Serbest bölgeler ve Ege serbest bölgesi: bir durum değerlendirmesi / H. Tamer Hava // Dergisi. 1999. – № 14(1). – С. 113-124.
- Serbest Bölgeler Kanunu № 3218 : Закон Туреччини від 06.06.1985 р. // Міністерство економіки Туреччини : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ekonomi.gov.tr/upload/9A13978F-19DB-2C7D-3DE576A28EB86564/seb_kanun.pdf.
- Bakanlar Kurulu Kararı № 2007/12340 : рішення Ради Міністрів Туреччини від 12.03.2007 р. // Resmo Gazete : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/07/20070710-1.htm>.
- Bbakanlar Kurulu Kararı № 2008/14087 : рішення Ради Міністрів Туреччини від 01.09.2008 р. // Resmo Gazete : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2008/09/20080920-1.htm>.
- Overseas Investnet and Services // Міністерство економіки Туреччини : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.gov.tr/upload/FA7B68AE-CBB2-2A00-B79D2D5CFBCBBDE5/General_info.pdf.
- Free Zones in Turkey // Японський інститут іноземного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.joi.or.jp/modules/investment/custom/documents/TUR_Free_Zones_in_Turkey.pdf.
- Serbest Bölgeler Uygulama Yönetmeliği : інструкція до закону від 10.03.1993 р. // Міністерство економіки Туреччини : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ekonomi.gov.tr/upload/9BC90AFF-19DB-2C7D-3D91239DC8149C83/seb_yonetmelik.pdf.
- Єгорова О.О. Спеціальні економічні зони України: результати, проблеми та перспективи / О.О. Єгорова // Науковий вісник Херсонського державного університету (Серія «Економічні науки»). – 2014 р. – № 5. – С. 167-173.
- Serbest Bölgeler İstatistikleri // Міністерство економіки Туреччини : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=DB0F9C70-D8D3-8566-452017EB264254F4>.
- Турция создаст две свободные экономические зоны в Иордании // Ислам News [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.islamnews.ru/news-139837.html>.
- Турция и Иран могут создать свободную экономическую зону // Діловий щотижневик «Капитал.kz» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kapital.kz/world/24039/turciya-i-iran-mogut-sozdat-svobodnuyu-ekonomicheskuyu-zonu.html>.
- О визите в Турцию делегации Министерства экономики и администрации свободных экономических зон Беларуси // Генеральне консульство Республіки Білорусь в м. Стамбулі : офіц. веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://istanbul.mfa.gov.by/ru/embassy/news/d16347930163297e.html>.

Егорова О. А.

Региональный филиал Национального института стратегических исследований при Президенте Украины в г. Ужгород

Манав Э.

Посольство Турецкой Республики в Украине

ОПЫТ ТУРЦИИ В СОЗДАНИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СВОБОДНЫХ ЗОН

Резюме

Рассмотрено формирование сети свободных зон в Турции и представлены основные текущие организационно-экономические условия их функционирования, определена их результативность в динамике по показателям объемов торговли и занятости. Очерчены основные проблемы, которые возникли в процессе применения этого экономического инструмента, и государственные меры по их решению. Также определена стратегия применения Турцией этого экономического инструментария в перспективе. Акцентируется внимание на конкурентных преимуществах турецких свободных зон по сравнению с украинскими свободными (специальными) экономическими зонами.

Ключевые слова: свободная зона, специальный режим экономической деятельности, инфраструктура, стимулы, торговля, занятость.

Yehorova O. O.

Regional Branch of the National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine in Uzhgorod

Manav E.

Embassy of Turkey in Ukraine

EXPERIENCE OF TURKEY IN THE FREE ZONES ESTABLISHMENT AND OPERATION

Summary

The formation of a network of free zones in Turkey is considered, main current organizational and economic conditions of their operation are presented, and their effectiveness in the dynamics of trade and employment figures are defined. The main problems in the application of this economic instrument and government measures to address them are outlined. The strategy of further usage of this economic instrument by Turkey is outlined too. Attention is focused on the competitive advantages of Turkish free zones in comparison to the Ukrainian free (special) economic zones.

Key words: a free zone, a special regime of economic activities, an infrastructure, incentives, trade, employment.

УДК 339.9.012.435

Іванов Є. І.

Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІЧНИХ ЗАХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті досліджено характерні риси технічних заходів регулювання міжнародної торгівлі. Проаналізовано масштаби поширення технічних заходів, їх вплив на формування торговельних відносин між країнами з різним рівнем економічного розвитку. Досліджено вплив від застосування технічних заходів регулювання міжнародної торгівлі на ринкову рівновагу і добробут, а також пов'язані з цим економічні ефекти зростання виробничих витрат і зростання попиту на продукцію.

Ключові слова: технічні заходи, технічні бар'єри у торгівлі, санітарні і фіто-санітарні заходи, нетарифний протекціонізм, ефект зростання виробничих витрат, ефект зростання попиту.

Постановка проблеми. Регулювання міжнародної торгівлі на сучасному етапі зatoryного процесу виходу з світової фінансово-економічної кризи характеризується постійним вдосконаленням та розширенням нетарифного інструментарію, спрямованого на захист внутрішніх ринків. Серед широкого кола нетарифних заходів найбільш дискусійною залишається роль технічних заходів регулювання (технічних бар'єрів у торгівлі та санітарних і фітосанітарних норм) у зв'язку з амбівалентним характером їх впливу (зростанням протекціонізму з одного боку та забезпеченням вищих стандартів якості життя з другого), що до-

зволяє урядам багатьох країн виправдовувати їх застосування. Це обумовлює необхідність дослідження дійсної мети використання зазначених інструментів регулювання зовнішньої торгівлі.

Кількість нотифікацій (офіційних звернень до СОТ з боку країн-учасниць з повідомленням про намір застосувати заходи протекціонізму), поданих у 2013 р. щодо введення в дію нових технічних заходів, сягнула 1077, перевищивши відповідний показник за попередній рік на 10,2% [1]. Для порівняння, у 2013 р. в рамках СОТ було ініційовано лише 283 антидемпінгових розслідувань [2]. Це свідчить про невпинно зростаючий інтер-

ес країн світу до технічних заходів регулювання міжнародної торгівлі й зумовлює актуальність дослідження їх впливу на глобальне торговельне середовище.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню особливостей поширення нетарифного протекціонізму й використання технічних засобів регулювання міжнародної торгівлі зокрема присвячено роботи таких визнаних вітчизняних вчених-економістів, як В.Г. Андрійчук [3], А.А. Мазаракі [4], Т.М. Циганкова [5], а також провідних міжнародних економічних організацій [6]. Однак дані роботи стосуються окремо взятих прецедентів використання технічних заходів регулювання торгівлі, тому висвітлення особливостей і ролі таких заходів залишається неповним і потребує подальших досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з тим, що технічні бар'єри в торгівлі й санітарні та фіто-санітарні норми можуть чинити як позитивний (забезпечуючи більш високі стандарти якості продукції), так і негативний (протекціоністський) вплив на розвиток міжнародної торгівлі, постає проблема визначення теоретико-методологічної бази для надання науково-обґрунтованої оцінки мети застосування аналізованих заходів.

Мета дослідження – визначити масштаби використання технічних заходів регулювання країнами світу, їх вплив на формування глобальних торговельних відносин; проаналізувати економічні ефекти, що виникають внаслідок застосування технічних заходів, та визначити умови, за яких вони мають протекціоністський характер.

Виклад основного матеріалу. До загальної категорії «технічні заходи» належать технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) та санітарні і фіто-санітарні (СФС) норми. ТБТ включають в себе вимоги до пакування, технічних стандартів, якості продукції, у тому числі заходи, пов'язані з захистом навколишнього середовища. СФС норми охоплюють заходи з запобігання поширенню інфекцій та хвороб тварин і рослин, заходи щодо забезпечення безпеки харчових продуктів (огляд, перевірку якості, сертифікацію, карантин).

Показниками, що дозволяють оцінити масштаби охоплення міжнародної торгівлі технічними заходами, є індекс частоти та коефіцієнт покриття імпорту. Індекс частоти відображає відсоток тарифних ліній, зовнішня торгівля якими обмежена хоча б одним із досліджуваних заходів, та розраховується за формулою [7, с. 9]:

$$F_j = \frac{\sum D_i M_i}{\sum M_i} \times 100\%, \quad (1)$$

де:

D_i – змінна, що відображає наявність відповідних заходів регулювання відносно i -тої тарифної лінії;

M_i – змінна, що відображає наявність імпорту товарів за i -тою тарифною лінією.

Коефіцієнт покриття імпорту відображає відсоток всього обсягу імпорту, який підпадає під хоча б один відповідний обмежувальний захід. Він розраховується за формулою [7, с. 10]:

$$C_j = \frac{\sum D_i V_i}{\sum V_i} \times 100\%, \quad (2)$$

де:

D_i – змінна, що відображає наявність відповідних заходів регулювання відносно i -тої тарифної лінії;

V_i – обсяг імпорту товарів за i -тою тарифною лінією.

Динаміка індексу частоти використання ТБТ і СФС норм свідчить про збільшення їх ролі в регулюванні міжнародної торгівлі. З 1999 по 2010 р. для групи нетарифних заходів, яка об'єднує ТБТ, СФС норми та митні процедури, індекс частоти зріс з 37% до 52% [8, с. 17].

Розрахунки відповідних показників станом на 2012 р., наведені в таблиці 1, вказують на те, що ТБТ разом СФС нормами переважають решту нетарифних заходів регулювання за покриттям світового обсягу торгівлі.

Таблиця 1
Індекс частоти та коефіцієнт покриття міжнародної торгівлі нетарифними заходами регулювання зовнішньої торгівлі в світі¹ у 2012 р., %

Види заходів регулювання зовнішньої торгівлі	Індекс частоти	Коефіцієнт покриття
Технічні бар'єри у торгівлі	28	31
Санітарні та фітосанітарні норми	13	14
Ліцензування та квоти	16	20
Митні процедури	11	11
Цінові заходи ²	2	5

Примітки: 1. показники розраховані на основі даних 29 країн Африки, Азії та Латинської Америки, що розвиваються, та Японії і Європейського Союзу.

2. Цінові заходи охоплюють антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні мита, а також адміністративні ціни.

Укладено автором. Джерело: [8, с. 7]

ТБТ охоплюють 28% тарифних ліній та 31% світового обсягу імпорту; СФС – відповідно 13 і 14%. Система ліцензування і квот, які не підпадають під два попередні види заходів, охоплюють 20% світового обсягу імпорту. Необхідно зазначити, що на квоти при цьому припадає невелика частка в цій групі. Більшість із цих 20% складає неавтоматичне ліцензування, заборонене правилами СОТ. Воно застосовується здебільшого як адміністративний метод управління імпортом. Митні формальності охоплюють 11% світового обсягу імпорту. Передбачаючи перевірку якості й кількості вантажу, вони зумовлюють необхідність нести додаткові витрати на міжнародну торгівлю, що зменшує міжнародну конкурентоспроможність суб'єктів ЗЕД. Цінові заходи покривають лише 5% світового імпорту, найбільший ефекти серед них мають антидемпінгові та компенсаційні мита, а також адміністративні ціни на продукти харчування та енергетичні ресурси.

Розподіл використання ТБТ і СФС норм за товарними групами характеризується переважанням санітарних і фітосанітарних норм серед продовольчої продукції та більш рівномірним розподілом технічних бар'єрів у торгівлі за всією товарною номенклатурою (табл. 2).

Пікові значення з обмеження торгівлі припадають на СФС норми, які покривають 71,3% тарифних ліній товарної групи «живі тварини» та 69,2% тарифних ліній групи «продукти рослинного походження». Проте ТБТ є більш поширеними й здебільшого однаково охоплюють всі види товарних груп з піковими значеннями для готових харчових продуктів (41,7% тарифних ліній), живих тварин (36,2%) продукції хімічної промисловості (35,8%), текстильних виробів (34,3%) тощо.

В результаті більше 60% тарифних ліній, що стосуються сільськогосподарських товарів, підпадають під СФС норми. Серед звернень країн до СОТ з приводу введення нових СФС норм

Таблиця 2
Індекс частоти використання нетарифних
заходів регулювання міжнародної торгівлі
за товарними групами¹, %

Товарні групи	СФС норми	ТБТ
Живі тварини	71,3	36,2
Продукти рослинного походження	69,2	31,7
Жири та олії	51,1	26,8
Готові харчові продукти	57,0	41,7
Мінеральні продукти	9,8	25,5
Продукція хімічної промисловості	11,3	35,8
Деревина і вироби з неї	26,2	30,2
Текстильні матеріали й вироби	1,8	34,3
Недорогоцінні метали	1,6	21,0
Машини та електричне обладнання	1,1	20,8
Транспортні засоби	0,3	26,2

Примітка: показники розраховані на основі даних 29 країн Африки, Азії та Латинської Америки, що розвиваються, та Японії і Європейського Союзу станом на 2012 р.

Джерело: [8, с. 14]

94% стосуються обмеження міжнародної торгівлі саме сільськогосподарською продукцією. Стосовно ТБТ, то близько 65% поданих до СОТ нотифікацій про їх застосування стосуються обмеження торгівлі промисловими товарами [1].

В основі випереджаючої динаміки зростання питомої ваги технічних заходів серед решти інструментарію регулювання міжнародних торговельних потоків лежить можливість для урядів країн пояснювати застосування нових ТБТ та СФС норм необхідністю забезпечувати безпеку та здоров'я споживачів. Обґрунтованість такого кроку може бути визначена шляхом дослідження впливу від введення нових технічних заходів на ринкову рівновагу (рис. 1).

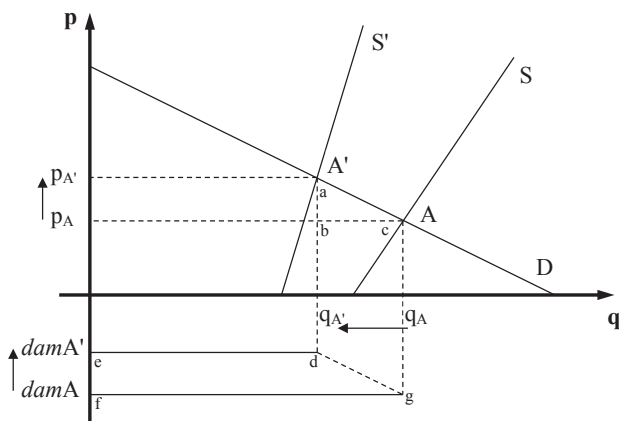


Рис. 1. Вплив від застосування технічних бар'єрів
щодо імпорту товару
на ринкову рівновагу і добробут

Джерело: [9, с. 21]

Припустимо, що уряд вводить технічні бар'єри щодо імпорту окремого товару, щоб не зазнавати значних витрат у розрахунку на одиницю продукції ($damA$) на подолання негативних наслідків від використання чи споживання цього товару. Не маючи змоги негайно задовольнити нові вимоги, імпортер буде змушений піти з ринку, внаслідок чого пропозиція на ньому зменшиться ($S \rightarrow S'$), ціни зростуть ($p_A \rightarrow p_{A'}$), а обсяг ринку скоротиться ($q_A \rightarrow q_{A'}$). Безповоротні втрати для національної

економіки при цьому графічно визначаються площею трикутника abc (S_{abc}).

Однак введення кращих стандартів передбачає також зниження витрат на одиницю продукції, пов'язаних з подоланням негативних наслідків ($damA \rightarrow damA'$). Відтак, загальний ефект від зазначеного кроку графічно визначається площею трапеції $edgf$ (S_{edgf}). Таким чином, якщо обсяг витрат, яких вдалось уникнути внаслідок застосування ТБТ й СФС норм, перевищує обсяг витрат, пов'язаних зі скороченням ринку і зростанням цін ($S_{edgf} > S_{abc}$), то дії уряду з обмеження міжнародної торгівлі можуть вважатися виправданими. Якщо ж нові технічні стандарти не принесли значного ефекту скорочення витрат на подолання негативних наслідків від використання чи споживання товару, і вони є меншими за безповоротні втрати від блокування імпорту ($S_{edgf} < S_{abc}$), тоді має місце чітко виражена протекціоністська мета ТБТ і СФС норм та дискримінація в міжнародній торгівлі.

Інша дискусія щодо виправданості застосування технічних заходів як інструменту регулювання зовнішньої торгівлі полягає в поєднанні двох протилежних ефектів в разі дотримання виробниками нових стандартів якості:

- ефекту зростання виробничих витрат (пов'язаного з необхідністю нести додаткові витрати для забезпечення виробництва за новими технічними стандартами);

- ефекту зростання попиту (пов'язаного зі збільшенням попиту на продукцію, внаслідок її вищої якості й безпечності споживання).

Характер застосовуваних ТБТ і СФС норм полягає у переважанні одного з даних ефектів над іншим (рис. 2).

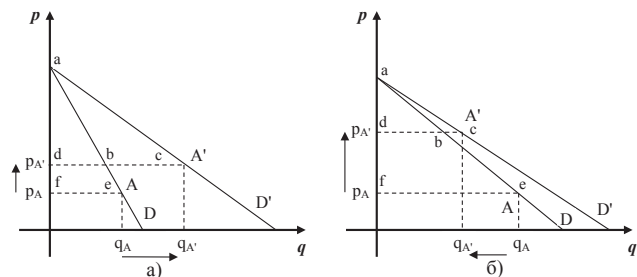


Рис. 2. Ефект зростання виробничих витрат
й ефект зростання попиту від застосування
технічних заходів регулювання торгівлі

Укладено автором. Джерело: [4, с. 63]

За умови переважання ефекту зростання попиту (рис. 2а), кількість бажаючих придбати новий якісний товар з гарантією безпеки споживання значно збільшується ($D \rightarrow D'$), а зростання ціни є некритичним ($p_A \rightarrow p_{A'}$). Відтак, нова рівновага на ринку забезпечує зростання виробництва і споживання ($q_A > q_{A'}$). Збільшення доходів для виробника, що перейшов на нові стандарти, графічно оцінюється площею трикутника abc (S_{abc}), а втрати, пов'язані зі зростанням ціни – площею трапеції $dbef$. При переважанні ефекту зростання попиту, доходи є більшими, ніж втрати ($S_{abc} > S_{dbef}$), а технічні стандарти вважаються такими, що стимулюють розвиток та збільшення обсягів міжнародної торгівлі.

У разі, якщо переважає ефект зростання виробничих витрат (рис. 2б), зростання ціни внаслідок переходу на нові стандарти є критичним ($p_A \rightarrow p_{A'}$),

а зростання попиту через високу ціну є незначним ($D \rightarrow D'$). Відтак, нова рівновага на ринку спричиняє до зменшення виробництва і споживання ($q_A' < q_A$). При цьому доходи для виробника, що запровадив нові стандарти, будуть нижчими за втрати, пов'язані зі зростанням ціни ($S_{\Delta abc} < S_{\Delta def}$), а технічні стандарти вважаються такими, що мають чітко виражений протекціоністський характер.

Розрахункові дослідження, що виокремлюють ступінь впливу кожного з проаналізованих ефектів, ще не набули значного поширення. Однак, з точки зору охоплення загальної картини, на увагу заслуговують розрахунки ефекту зростання виробничих витрат й ефекту зростання попиту на торгівлю сільськогосподарською продукцією між країнами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), здійснені американськими вченими Б. Ксіоном та Дж. Бегіном [10, с. 17-18]. Відповідно до їх результатів, ТБТ та СФС переважно стимулюють розвиток міжнародної торгівлі продовольчими товарами між учасниками ОЕСР (за винятком молочної продукції), однак при цьому становлять значну перешкоду для імпорту в ці країни відповідної продукції з країн, що розвиваються.

Необхідно зауважити, що за масштабами використання ТБТ і СФС норм серед решти нетарифних заходів також простежується поділ між розвинутими країнами й тими, що розвиваються. Для розвинутих країн частка ТБТ і СФС норм у всіх застосовуваних нетарифних заходах в 2010 р. склала 74,4%, в той час як для країн, що розвиваються, – 49,4% [6, с. 116]. Результати дослідження фахівців ЮНКТАД виявили пряму залежність між показником ВВП на душу населення країн та роллю технічних заходів серед інших нетарифних заходів в обмеженні їх імпорту [11, с. 20].

Таким чином, за допомогою технічних бар'єрів у торгівлі й санітарних і фітосанітарних норм розвинуті країни здебільшого встановлюють норми якості та безпеки, які значно перевищують норми, прийняті в рамках багатосторонніх домовленостей. Тож, хоча за своєю природою ТБТ і СФС норми не є дискримінаційними, на практиці вони використовуються розвинутими країнами і позбавляють конкурентних переваг країни, що розвиваються, пов'язаних з низькою вартістю робочої сили та переважним доступом на іноземні ринки в рамках багатоколонного тарифу.

Основними факторами, що зумовлюють високу ефективність та дієвість ТБТ і СФС норм як інструментів протекціонізму зі сторони розвинутих країн, є низький інституційний потенціал та недостатній розвиток інфраструктури в країнах, що розвиваються. Для задоволення технічних стандартів і санітарних вимог розвинутих країн суб'єкти господарювання в країнах, що розвиваються, по-

винні впровадити на своєму виробництві новий технологічний процес, паралельно залишаючи потужності для виробництва товарів відповідно до стандартів, що діють на внутрішньому ринку. Це, у свою чергу, потребує відповідної інфраструктури: наявності розвинутої банківської системи для залучення недорогих або пільгових кредитів, функціонування технологічних парків для ефективного залучення іноземних інвестицій, наявності державного агентства з підтримки експорту (у тому числі, функціонування експортно-імпортного банку) тощо. Зазначені інституції в країнах, що розвиваються, зазвичай функціонують неефективно, що відображається низьким рівнем інвестиційної привабливості цих країн. Тому усунення обмежень в світовій торгівлі, пов'язаних з СФС нормами та ТБТ, здебільшого залежить від інтенсивності економічного розвитку в цих країнах.

Висновки і пропозиції. На сучасному етапі технічні заходи є основним й найбільш застосовуваним інструментом нетарифного регулювання міжнародної торгівлі. Випереджаюча динаміка зростання їх використання полягає в можливості зі сторони уряду виправдовувати введення нових ТБТ та СФС норм необхідністю забезпечувати безпеку та здоров'я споживачів.

Однак науково обґрунтована оцінка мети застосування технічних заходів може бути надана лише на основі економіко-математичного розрахунку їх впливу на зменшення витрат щодо подолання негативних наслідків від використання чи споживання неякісної продукції, а також на базі розрахунку ефекту зростання виробничих витрат й ефекту зростання попиту і пов'язаного з ними стимулюючого або обмежуючого впливу на міжнародну торгівлю.

Результати уже здійснених досліджень у даній сфері окреслюють поділ між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, в інтенсивності та характері застосування технічних заходів регулювання міжнародної торгівлі. Існуючі технічні заходи переважно стимулюють зростання торгівлі між країнами ОЕСР та блокують доступ на їх ринки товарів з країн, що розвиваються, позбавляючи ці країни конкурентних переваг, пов'язаних з низькою вартістю робочої сили та переважним доступом на іноземні ринки в рамках багатоколонного тарифу.

Однак слід зазначити, що кожен конкретний випадок застосування технічних заходів потребує окремого аналізу ефектів зростання виробничих витрат і зростання попиту. Це зумовлює перспективу подальших досліджень на основі наведеної теоретико-методологічної бази впливу технічних стандартів на дво- і багатосторонні відносини між країнами щодо торгівлі за всіма товарними групами.

Список літератури:

1. TBT/SPS Information Management System. World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access : <http://tbtims.wto.org/web/pages/search/notification/BasicSearch.aspx>.
2. Anti-dumping initiations: by reporting Member 01/01/1995 – 31/12/2013. World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access : – Mode of access : http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm.
3. Андрійчук В.Г. Теоретичні аспекти окремих елементів промислової складової зовнішньоекономічної політики України / В.Г. Андрійчук, Є.В. Хрупов // Зовнішня торгівля. – 2010. – № 4-5. – С. 9-16.
4. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : моногр. / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2010. – 469 с.
5. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : моногр. / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, – 2003. – 660 с. – Бібліогр.: с. 603-609.
6. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. – Geneva : WTO, 2012. – 247 p.
7. Fugazza M. The Economics behind Non-Tariff Measures: Theoretical Insights and Empirical Evidence / Marco Fugazza. – Geneva : UNCTAD, 2013. – 26 p.

8. Nicita A., Gourdon J. A preliminary analysis on newly collected data on non-tariff measures / Alessandro Nicita, Julien Gourdon. – New York and Geneva : UNCTAD, 2013. – 24 p.
9. Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries. Developing Countries in International Trade Studies. – New York and Geneva : UNCTAD, 2013. – 108 p.
10. Xiong B., Beghin J.C. Disentangling the Demand-enhancing Effect and Trade-cost Effect of Technical Measures in Agricultural Trade among OECD countries / Bo Xiong, John Christopher Beghin // Iowa State University Working Paper. – 2011. – № 11019. – 39 p.
11. Nicita A. Key Statistics and Trends in Trade Policy / Alessandro Nicita. – New York and Geneva, UNCTAD. – 2013. – 28 p.

Иванов Е. И.

Украинский государственный университет финансов и международной торговли

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ МЕР РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Резюме

В статье исследованы характерные черты технических мер регулирования международной торговли. Проанализированы масштабы распространения технических мер, их влияние на формирование торговых отношений между странами с различным уровнем экономического развития. Исследовано влияние применяемых технических мер регулирования международной торговли на рыночное равновесие и благосостояние, а также связанные с этим экономические эффекты роста производственных расходов и роста спроса на продукцию.

Ключевые слова: технические меры, технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные меры, нетарифный протекционизм, эффект увеличения производственных издержек, эффект увеличения спроса.

Ivanov E. I.

Ukrainian State University of Finance and International Trade

ECONOMIC EFFECTS AND FEATURES OF TECHNICAL MEASURES APPLICATION IN INTERNATIONAL TRADE REGULATION

Summary

The article investigates the characteristics of technical measures of international trade regulation. The prevalence of technical measures, their impact on the trade relations between countries with different levels of economic development is analyzed. The effects of technical measures application on market equilibrium and welfare and related demand-enhancing and trade-cost effects are investigated.

Key words: technical measures, technical barriers to trade, sanitary and phyto-sanitary measures, non-tariff protectionism, trade-cost effect, demand-enhancing effect.

УДК 330.341.1

Кірик М. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ЕМПІРИЧНІ ОСНОВИ РОЛІ МАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІКИ ВИСОКОРОЗВИНУТИХ КРАЇН

У статті розглядається роль інноваційної діяльності малого бізнесу в економіці високо розвинутих країн. Досліджуються причини виникнення та розвитку інноваційного підприємництва в сфері малого бізнесу. Особлива увага приділяється державній підтримці малого інноваційного бізнесу.

Ключові слова: малий інноваційний бізнес, розвинуті країни, національна інноваційна система, інноваційний процес.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Важливу роль в інноваційному процесі та НТП розвинутих країн відіграє малий інноваційний бізнес, який виступає невід'ємним елементом інноваційного середовища. Особливості цього виду підприємництва найбільш адекватне потребам інноваційного сектору. В зв'язку з цим всебічний розвиток малого інноваційного бізнесу, підвищення його значущості у інноваційному процесі є основним фактором інтенсифікації. Це обумовлює актуальність даної статті, оскільки детальне дослідження ролі малого інноваційного

бізнесу у інноваційних процесах розвинутих країн дозволяє сформувати ті теоретичні та емпіричні основи, які мають бути закладені у стратегії інноваційно-економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Аналізу ролі малого інноваційного бізнесу присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, Р. Мумінов, І. Абдіраїмов та С. Маленова, аналізуючи досвід розвинутих країн та країн з перехідною економікою, відзначають, що розвиток інноваційного підприємництва у сфері малого бізнесу стає універсальним пріори-

тетом державної політики. Малий інноваційний бізнес прискорює інноваційний процес, нарощує його фінансування, що в свою чергу розширює його функції у національній інноваційній системі. А. Поручник та Л. Антонюк відзначають, що малі фірми на відміну від великих корпорацій більшою мірою здатні забезпечити розробку та впровадження інновацій. Л. Федулова та Н. Пашута відзначають, що розвиток національної інноваційної системи України та підвищення її ефективності потребує зародження інноваційного підприємництва, особливо у формі малого інноваційного бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Роль та значення малого інноваційного бізнесу у інноваційному процесі розвинутих країн розглянуто достатньо широко, виявлені основні причини його участі, в загальних рисах обґрунтовано його місце у національній інноваційній системі. Проте, не дивлячись на суттєвий внесок дослідників у розуміння сутності інноваційного підприємництва, пояснення ролі та місця малого інноваційного бізнесу у інноваційному процесі, деякі теоретичні аспекти залишаються нерозкритими. Це обумовлює необхідність розширення теоретичних положень, що можливо шляхом поглиблення емпіричного аналізу інноваційного підприємництва в розвинутих країнах.

Постановка завдання. Розглянути концептуальні основи та основні напрямки участі малого інноваційного бізнесу у інноваційному процесі розвинутих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інноваційний бізнес – це сфера підприємницької діяльності, пов'язана з реалізацією інноваційних проектів, націлена на отримання прибутку від особистого доходу. Малий інноваційний бізнес передбачає, що фірма має відповідні розміри, головним чином за чисельністю співробітників (масштаби малого бізнесу визначені національним законодавством).

В економіці розвинутих країн малий бізнес відіграє важливу роль в інноваційній діяльності, виступає невід'ємним елементом інноваційного середовища. Хоча рівень розвитку та ефективність малого інноваційного бізнесу неоднакові в цих країнах (через національні особливості підприємництва), збільшення та розширення його ролі в інноваційному процесі є універсальною тенденцією. Найбільшого розвитку малий бізнес набув у США. В Європі та Японії його поява та ріст пов'язані з децентралізацією управлінської структури великих корпорацій.

Малий інноваційний бізнес розвинутий перш за все у сфері науково-технічних розробок, впровадження у виробництво відкриттів та винаходів, різноманітних інновацій, які мають ризикований, проте перспективний характер. Термін «інновація» в світовій економічній літературі інтерпретується як кінцевий результат інноваційної діяльності, який отримав втілення у вигляді нового чи вдосконаленого продукту, впроваджене на ринок, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності.

До основних етапів інноваційного процесу відносять:

- аналітичні дослідження проблем (пошук рішень та формування ідей у вигляді концепцій, вибір пріоритетних науково-дослідних робіт (НДР));

- розробку НДР та передпроектних пропозицій;
- розробку проектів розвитку (підготовку до освоєння науково-технічних розробок у виробництві);

- реалізацію проектів розвитку (організація виробництва та система розподілення продукції).

Виникнення та розвиток інноваційного підприємства у сфері малого бізнесу викликано рядом факторів:

- обмеженість великих корпорацій у сфері розробки та освоєння інновацій (бюрократія, особливості організаційної структури, значний ріст витрат та ін.);

- виникнення найновіших наукомістких секторів економіки, де може оперувати малий бізнес та існує можливість отримання великих прибутків;

- здатність малого бізнесу до здійснення інноваційної діяльності на необхідному рівні на основі використання передових досягнень НТП та схильність до використання таких досягнень;

- підвищення вимог до гнучкості, ліквідності, мобільності бізнесу;

- комплексна державна підтримка з метою прискорення інноваційного процесу, збільшення зайнятості;

- сегментація споживчого попиту на високотехнологічну продукцію (індивідуалізація потреб споживачів).

Світовий досвід свідчить про те, що панівне становище великого бізнесу у інноваційних процесах не призводить до зникнення середніх та малих підприємств, а також не тягне за собою зниження їх значущості. Так американські компанії з кількістю зайнятих менше 1000 людей розробляють у 17 разів більше великих технічних нововведень, ніж фірми з кількістю зайнятих більше 10 тис. чоловік.

Особливе місце у розвинутих країнах займає сфера НДДКР, яка представлена чотирма основними інституціональними секторами: державними, приватними, «некомерційними» (дослідницькі установи та організації, які практично не мають прибутку і тому звільняються від сплати податків) та вузами.

Контакт державних та приватних інститутів у сфері НДДКР є важливою рисою інноваційного механізму. Виражаючи інтереси великих виробників, приватні організації здійснюють зворотній зв'язок, надаючи державним органам інформацію про ефективність для бізнесу заходів, що проводяться – про економічну політику держави. У розвинутих країнах світу тривалість інноваційного процесу складає 5-6 років, в той час як у країнах, що розвиваються, – 15-25 років.

Ефективність витрат на НДДКР у малих інноваційних фірмах в США в 4 рази вище, ніж у великих корпораціях. Крім того, малий інноваційний бізнес створює інновацій на 1 зайнятого у 2,5 рази більше та впроваджує їх на рік швидше, ніж великий бізнес, витрачаючи при цьому коштів на 75% менше.

В Німеччині малі інноваційні фірми витрачають на НДДКР приблизно 6,1% свого обороту [1, с. 85].

В Японії в середині 90-х рр. XX ст. частка малих та середніх фірм, які виконують НДДКР, складала 22% (проти 10% у 80-х рр.), в найближчі роки цей показник, за оцінками експертів, може досягти 38% [2, с. 78].

В цілому сфері малого та великого бізнесу в інноваційному секторі економіки розвинутих країн

є глибоко інтегрованими, доповнюючи один одного у здійсненні інноваційної діяльності. За рахунок взаємодії з малим інноваційним бізнесом корпораціями забезпечується не тільки розробка та реалізація інновацій у короткий термін та з меншими витратами, але й здійснюється проникнення на нові ринки. Малі фірми беруть на себе значну частку ризиків при відносно невеликих можливих втратах. Вони можуть не тільки виконувати прикладні НДДКР, доведення та впровадження інновацій, налагодження масового виробництва, але й часто проводять фундаментальні дослідження. Великі ж корпорації реалізують довготермінові інноваційні проекти, здійснюють масове виробництво інноваційного продукту чи використовують нові технології.

Відносно взаємодоповненості структур малого та великого бізнесу варто зазначити, що зважаючи на значний рівень ризику та невизначеності малий інноваційний бізнес не здатен ефективно функціонувати без координації зі сторони великих компаній та держав, що враховується на практиці державного регулювання розвинутих країн [3].

Малий інноваційний бізнес у інноваційному процесі виконує консолідуючу функцію, взаємодіючи не тільки з великими корпораціями, але й з науковим сектором (університетами, академічними інститутами, державними лабораторіями і т. ін.). саме створення малих фірм дозволяє реалізувати певний об'єм нових знань, що виникають у науково-дослідних установах. Це відбувається за рахунок того, що малі фірми створюються дослідниками, які в рамках різноманітних організацій розробили певний інноваційний проект. Так, випускниками Массачусетського технологічного університету за останні 20 років засновано більше 2 тисяч компаній, сукупний об'єм виробництва яких можна порівняти з ВВП країни середнього розміру.

Відносини співпраці за участю малого інноваційного бізнесу виникають у сфері:

- надання грантів малому інноваційному бізнесу (зі сторони університетів, корпорацій);
- передача технологій малим фірмам (науково-дослідним установам, корпораціям);
- спільного проведення НДДКР та реалізації проектів (з університетами, корпораціями та малими фірмами між собою).

Особливого розвитку малий інноваційний бізнес набув в рамках інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, інноваційних центрів, венчурних фондів), що створювалася спеціально державою для інтеграції інноваційного процесу. У Франції заплановано створення 31 інкубатора, причому 10 з них уже діють. В них малі фірми безкоштовно отримують у користування приміщення, устаткування на 2-3 роки, протягом яких проект має бути відпрацьований.

У Бельгії інноваційний процес активізується «кластерною політикою» (єдність інститутів та підприємств). При цьому у процесі трансферта технологій залучаються і вчені, і студенти.

Зростання значення малого інноваційного бізнесу пов'язано з низкою закономірностей:

- малі бізнес-структури більш сконцентровані на НДДКР, оскільки зайняті переважно у сфері розробки інновацій, а не їх промислового використання;
- вони виконують певні функції інноваційного процесу з меншими затратами та в коротші строки;

- мають передові інформаційні та комп'ютерні технології, більш ефективно організовані, що дозволяє вести розробки на високому рівні;

- гнучкість та менший масштаб проектів дозволяє скоротити витрати та знизити ризики, достатня забезпеченість НДДКР фінансовими ресурсами зважаючи на значну рентабельність проектів, що реалізуються;

- завдяки своїм розмірам та мобільності такі структури легко включаються у системи кооперації між собою та з великими компаніями, здатні до реалізації найбільш ризикових проектів; активно співпрацюють з дослідними та інноваційними центрами, університетами;

- гнучкість малих фірм зумовлена можливостями швидкої технологічної та науково-дослідної переорієнтації, кращої сприйнятливості до змін соціально-економічної ситуації, полегшеними внутрішніми комунікаціями;

- малий інноваційний бізнес легко виникає у нових галузях, ринок продукції яких вільний, що обумовлює виникнення нових сегментів економіки.

Розвиток малого інноваційного бізнесу має значні соціальні ефекти. Так, венчурне фінансування включає механізми розподілення власності на знову створені фірми. Це активізує підприємницьку активність та веде до збільшення прибутків населення (особливо зайнятих у сфері науки та інновацій, що зумовлює приплив висококваліфікованих кадрів у інноваційний сектор).

Зарубіжний досвід організації інноваційних процесів показує, що державна науково-технічна політика розвинутих країн переслідує дві основні цілі: збереження та перетворення регіональної науки в інтересах конкретних регіонів та пріоритетне фінансування прикладних досліджень. Головним у державній політиці цих країн є реалізація заходів, направлених на створення та підтримку в країні «інноваційного клімату». На регіональному рівні особливість створення інфраструктури, що підтримує інноваційний розвиток в першу чергу в орієнтації її на профільні галузі регіону, пріоритети його розвитку, доповнення фірм один одним [4, с. 8-9].

Виділяють прямі та непрямі методи державного регулювання інноваційної діяльності. До прямих методів економічного регулювання, як правило, відносяться:

- державне інвестування у вигляді фінансування (цільового, предметно-орієнтованого, проблемно-направленого), кредитування, лізингу, фондових операцій;
- планування та програмування;
- державне підприємництво.

Особливе місце в системі прямого економічного впливу держави на інноваційні процеси займають заходи, які активізують кооперацію промислових корпорацій університетів з промисловістю.

Непрямі методи регулювання інноваційної діяльності в основному направлені, з одного боку, на активізацію інноваційних процесів, а з іншого – на створення сприятливих економічних умов та соціально-політичного клімату для науково-технічного розвитку. Вони засновані на тому, що держава на пряму не обмежує самостійності підприємств у прийнятті господарських рішень. Серед непрямих методів управління традиційно виділяють:

- податкове та амортизаційне регулювання;
- цінове регулювання;
- лібералізація податкового та амортизаційного законодавства.

Так, для США характерний стрімкий розвиток державного замовлення малим фірмам на виконання певних інноваційних проектів чи надання науково-технічних послуг. Крім того, в США Адміністрація зі справ малого бізнесу гарантує до 90% позики, яка надається комерційними банками малим підприємствам.

У Німеччині законодавчо закріплені умови здійснення дотацій на наукові дослідження та підготовку науково-дослідного персоналу. Прийнята Програма активізації коопераційних інноваційних проектів, яка підтримує співпрацю малих фірм з державними та приватними науково-дослідними установами.

У Італії Фонд технологічних нововведень має право надавати пільгові кредити терміном на 15 років, при цьому 80% суми видається в ході реалізації програми та 20% – на стадії її завершення.

У Франції діють тимчасові звільнення від сплати податку на прибуток або часткове його зниження («податкові канікули»), які розповсюджуються на знову створені малі або середні фірми (в тому числі науково-дослідні) зі зниженням на перші 5 років їх діяльності на 50% податку на прибуток, який вони сплачують.

У Великобританії для малих підприємств податкові пільги дозволяють знижувати оподатковуваний дохід на 20% у випадку, якщо перевищений попередній максимальний рівень витрат на НДДКР, або зменшувати податкові виплати на 6% від величини витрат на дослідження та розробки, але в цьому випадку зменшення на має бути більше 15% від податкових зобов'язань фірми. Витрати, які фірми несуть при сплаті дослідним установам в зв'язку з науково-технологічним розвитком, також можуть бути вираховані з оподаткованого прибутку.

В Японії серед заходів держави із забезпечення НТП, активізації наукомістких «високих» технологій значне місце займають програми регіонального розвитку. Одна з них – програма «Технополіс», направлена на створення науково-виробничих містечок, в яких забезпечені сприятливі умови для обмеженого злиття науково-дослідної діяльності з наукомістким виробництвом.

«Зацікавленість» з боку корпорацій та держави у розвитку малого інноваційного бізнесу призвела до масового виникнення малих бізнес-структур у розвинутих країнах світу: загальна кількість структур малого бізнесу (в тому числі інноваційного) в США складає 19,3 тис., Японії – 6,45 тис.,

Великобританії – 2,63 тис., Німеччині – 2,29 тис., Франції – 1,98 тис. В цій сфері зайнято: в Японії 39,5 млн чол., США – 70,2 млн чол., Великобританія – 13,6 млн чол., Німеччині – 18,5 млн чол., Франції – 15,2 млн чол. В Японії у сфері малого бізнесу (в тому числі інноваційного) виробляється 52-55% ВВП, в США – 50-52%, Великобританії – 50-53%, Німеччині – 50-52%, Франції – 55-62% ВВП [5, с. 53].

Одним з основних напрямків розвитку малого інноваційного бізнесу у розвинутих країнах є створення особливої інноваційної культури населення, що націлено на підвищення обізнаності та готовності до розробки та впровадження інновацій не тільки в економіку, але й у суспільне життя. Розвитку інноваційної культури приділяється все більше уваги зі сторони держави, політичних партій, профспілок, промислових компаній. Основний акцент при цьому робиться на сферу освіти та інтеграцію різноманітних учасників інноваційного процесу, та особливо малого інноваційного бізнесу.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Підсумовуючи досвід малого інноваційного бізнесу в економіці високо розвинутих країн, для України можна зробити ряд висновків:

- питома вага малих підприємств в об'ємі ВВП має бути 60%;

- треба приділяти велике значення створенню та розвитку малого бізнесу у сфері інновацій;

- необхідно посилити роль малого бізнесу у інноваційних процесах при його об'єднанні з великими фірмами та з науковими установами, де він виступає структурним підрозділом;

- необхідно знайти застосування методам державної підтримки, які використовуються у розвинутих країнах: реалізація масштабних програм партнерства малого інноваційного бізнесу з великим бізнесом, з державними структурами, фінансування НДДКР, передача технологій, кооперація, забезпечення пільгами (податкові, кредитні, відшкодування певних витрат), створення інноваційної інфраструктури (технопарки, венчурні фонди, бізнес-інкубатори).

Зважаючи на важливість державної участі в зародженні та ефективному функціонуванні малого інноваційного бізнесу, перспективні дослідження в даному напрямку необхідно зосередити на систематизації стратегічних та оперативних інструментів державної підтримки цього виду підприємства.

Список літератури:

1. Муминов Р., Абдираимов И., Маленова С. Малый инновационный бизнес: факторы устойчивого развития // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4.
2. Лебедева И. Тенденции научно-технического развития малого бизнеса в Японии // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 3.
3. Small business entrepreneurship and innovation – Institute for competitiveness & prosperity/ Working paper 15 – February 2012.
4. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.
5. Диба О. Інвестиційне кредитування середнього і малого підприємництва у зарубіжних країнах [Текст] / О. Диба, О. Домерат // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 3-4. – С. 53-60.

Кирик М. А.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОЛИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИКИ ВЫСОКОРАЗВИТЫХ СТРАН

Резюме

В статье рассматривается роль инновационной деятельности малого бизнеса в экономике высокоразвитых стран. Исследуются причины возникновения и развития инновационного предпринимательства в сфере малого бизнеса. Особое внимание уделяется государственной поддержке малого инновационного бизнеса.

Ключевые слова: малый инновационный бизнес, развитые страны, национальная инновационная система, инновационный процесс.

Kiryk M. A.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

EMPERICAL FOUNDATIONS OF THE ROLE OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC DEVELOPED COUNTRIES

Summary

This paper deals with the role of innovation activities of small businesses in the economy of highly developed countries. We studied causes and development of innovative entrepreneurship in small businesses. Particular attention is paid to the state support of small innovative businesses.

Key words: small innovative business, developed countries, national innovative system, innovative process.

УДК 330.341.1 (477)

Кобилянська Л. М.

Академія фінансового управління

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Статтю присвячено аналізу нинішнього стану української науки та можливостям наукового забезпечення інноваційного розвитку України. Виокремлено основні конкурентоздатні напрями наукової діяльності та високотехнологічних видів виробництва на стадії формування нового технологічного укладу у світовому форматі. Розглянуто можливість розвитку вітчизняної науки завдяки участі в міжнародних проектах.

Ключові слова: інноваційний розвиток, міжнародний проект, програма, наукова діяльність, науково-технічне співробітництво.

Постановка проблеми. З огляду на глобальні виклики, перед Україною постало завдання модернізації виробництва, освоєння нових ринків збуту вітчизняної продукції та наукової інтеграції у світову інноваційну систему. Виклики диктують необхідність випереджального розвитку багатьох напрямів української науки навіть у ситуації хронічного недофінансування наукових розробок, низької інноваційної активності підприємств та відсутності попиту на інноваційну продукцію на внутрішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційного розвитку досліджували такі закордонні вчені як Н. Бердсол, Дж. Гелбрейт, П. Кругман, М. Портер, С. Роузфілд, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер, а також вітчизняні фахівці В. Александрова, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Долішній, В. Іноземцев, Д. Лук'яненко, С. Пирожков, Л. Федулова, А. Чухно. Однак низка питань стосовно удосконалення та активізації інноваційної діяльності в Україні наразі залишається невирішеною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З року в рік спостерігається негативна тенденція недостатнього фінансування

української науки з боку держави та відсутність заходів стимулювання інноваційної діяльності. Участь українських науковців у міжнародних проектах забезпечуватиме додаткове фінансування науково-дослідних робіт, доступ до сучасного технічного обладнання та міжнародних баз даних, рекламу нових технологій чи готової продукції, надаватиме можливість реалізації творчого потенціалу фахівців.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз сучасного потенціалу української науки та визначення можливостей розбудови економіки знань завдяки розвитку перспективних напрямів інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Динамічний розвиток глобальних відносин визначає місце держав у світовій ієрархії та детермінує розвиток інноваційно спрямованих економік у міжнародному форматі. Конкурентоздатна економіка кожної держави, основою якої є інноваційна складова, менш вразлива до впливу зовнішніх чинників, про що переконливо свідчить перебіг останньої фінансової кризи. Серед найбільш небезпечних глобальних викликів для України – дефіцит природних ресурсів та відсутність ринкових ніш для продукції

українських підприємств, криза глобального економічного управління, формування глобального фінансового ринку, неконтрольовані транскордонні потоки капіталу. Згідно з рейтингом Світового економічного форуму, Україна в 2013-2014 рр. за Індексом глобальної конкурентоспроможності посідає 84 позицію з-поміж 148 країн [1, с. 15]. З огляду на глобальні виклики, перед Україною постало завдання наукової інтеграції у світове інноваційне середовище.

З досвіду багатьох розвинених країн відомо, що на урядовому рівні забезпечується всебічна підтримка діяльності наукового спрямування, зокрема фундаментальних наукових досліджень та розвитку найбільш перспективних напрямів інноваційних розробок у таких сферах, як матеріалознавство, нано-, біо-, аерокосмічні технології, медицина, ІТ-технології. Незважаючи на значні трансформаційні зміни економічної системи та негаразди з фінансуванням, Україна все ще має достатньо потужний інноваційний та інтелектуальний потенціал у зазначених сферах наукової діяльності.

Нині Україна є повноправним членом EUREKA – Міжнародної інноваційної науково-технічної програми, ініційованої Європейським Союзом, що сприяє обміну науковою інформацією та впровадженню новітніх розробок у наукову, виробничу, економічну та соціальну сфери життєдіяльності суспільства.

Ще одним з важливих кроків наукового співробітництва між Україною та Європейським Союзом стало підписання Угоди про асоційоване членство України в Європейській організації з ядерних досліджень (ЦЕРН). ЦЕРН є провідною міжурядовою організацією та міжнародним дослідницьким центром з вивчення фізики високих технологій. Результатом роботи цієї найбільшої у світі лабораторії фізики високих енергій є підземний круговий прискорювач елементарних часток (так званий Великий адронний колайдер). Нині з ЦЕРН співпрацює 47 українських фахівців [2].

Україною ініційовано створення Українського науково-технологічного центру (УНТЦ) – міжурядової організації з підтримки вчених військової галузі України, до якої нині долучаються фахівці зі США, Канади, Західної Європи, країн СНД. Для України міжнародна кооперація має сенс у сфері розробки та застосування військових технологій подвійного призначення, серійного виробництва продукції.

У форматі 7-ї Рамкової програми з наукових досліджень і розвитку технологій (2006-2013 рр.) Україна посіла друге місце серед країн Східної Європи і Центральної Азії по кількості проектів, що фінансувались за підтримки Комісії ЄС з питань науки та технологій.

Нині розвиток міжнародних науково-технологічних відносин України у перспективних напрямках відбувається у форматі ініційованих Європейським Союзом програм INTAS, COPERNICUS, TACIS. Вітчизняними навчальними установами, науково-дослідницькими закладами та підприємствами надано значну кількість пропозицій для участі у програмі з досліджень та інновацій «Горизонт-2020».

Європейська спільнота зацікавлена у співпраці з українськими науковцями. В рамках різноманітних освітніх та дослідницьких програм лише між вітчизняними вищими навчальними і науковими закладами та аналогічними установами ФРН діє близько 140 угод про партнерську співпрацю. Заслужують на увагу приклади співробітництва

між НТУ «Київський політехнічний інститут» та університетом міста Магдебург, Київським національним університетом ім. Т. Шевченка з низкою закладів ФРН (університети міст Мюнхен, Лейпциг, Констанц), університетами Харкова та Ерлангена-Нюрнберга, Київського національного аграрного університету та Берлінського університету ім. Гумбольдта [3].

Вітчизняними фахівцями зроблено вагомий внесок у розвиток космічної галузі. Зокрема, увагу світової спільноти привертають розробки аерокосмічних апаратів, супутників, ракет-носіїв, а також доробок українських дослідників космосу у таких сферах, як дистанційне зондування Землі, використання нових типів радіаційного захисту, управління космічними апаратами на орбіті. До того ж Україна має потужну виробничу базу, дослідні стенди для апробації інноваційних розробок та значний досвід виробництва систем стартового комплексу, ракет-носіїв, космічних апаратів та їх комплектуючих. Серед провідних установ та виробничих потужностей продукції космічної галузі – Конструкторське бюро «Південне» ім. М.К. Янгеля, «Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова в кооперації з такими українськими підприємствами, як «Хартрон-АРКОС» (Харків), «Київприлад» (Київ), «Хартрон-ЮКОМ» (Запоріжжя).

За даними Державного космічного агентства України, щорічно укладається понад 400 контрактів на запуски ракет-носіїв. Україна активно співпрацює з Європейським космічним агентством та Національним управлінням з авіонавтики і дослідження космічного простору NASA (США) у сфері космічних технологій, зокрема у розробці розгінних блоків для вантажних ракет та запуску супутників зв'язку. Одним із таких проектів є ініційований США проект «Taurus I» (створення першого ступеня ракети, дослідження земної поверхні з космосу, зондування земних надр), що актуалізується необхідністю вирішення екологічних проблем у глобальних масштабах та видобутку корисних копалин [4].

В рамках міжнародних проектів, окрім Європи та США, налагоджено співпрацю України з низкою інших країн, зокрема Японією, Іспанією, Китаєм, Індією, Бразилією, а в форматі СНД – з Російською Федерацією, Казахстаном. Так, у 2010 р. між РФ та Україною укладено Угоду про співробітництво з метою використання та подальшого розвитку навігаційної системи ГЛОНАСС. Існує спільний проект створення надважкого ракетоносія для польотів на Місяць за участю Російської Федерації, України та Казахстану. У рамках нещодавно затвердженої Міждержавної програми інноваційного співробітництва держав-учасниць СНД на період до 2020 р. співпрацюють представники 8 країн пострадянського простору, розвиваючи науково-технічну співпрацю та кооперацію в інноваційному середовищі на теренах СНД.

Науково-технічне співробітництво України та Росії разом з Норвегією та США реалізується у міждержавному проекті «Морський старт» («Sea Launch») – першому в історії комерційному міжнародному проекті створення та експлуатації ракетно-космічного комплексу морського базування, кінцевою метою реалізації якого є запуск ракет зі спеціальної морської платформи, розташованої в екваторіальній зоні Тихого океану. В рамках даної програми здійснюються заходи щодо виведення на орбіту космічних апаратів американських компаній Space Systems/Loral та Boeing [5, с. 317-318].

Як повідомляє прес-служба Державного космічного агентства України, нещодавно (травень 2014 р.) вкотре відбувся успішний запуск ракети-носія «Зеніт-3SL» українського виробництва для виведення на орбіту телекомунікаційної апаратури. Також у червні 2014 р. було проведено черговий (двадцятий) пуск конверсійної ракети-носія «Дніпро» з виведенням на орбіту тридцяти трьох космічних апаратів таких країн-замовників, як Російська Федерація, Казахстан, США, Канада, Іспанія, Італія, Нідерланди, Японія, Саудівська Аравія. Відомо, що водночас на навколоземну орбіту було запущено розробку НТУУ «Київський політехнічний інститут» – український наносупутник «ПоліТАН» [6].

Значний доробок фундаментальних досліджень мають українські фахівці вітчизняних установ, зокрема Інституту електрофізики і радіаційних технологій НАН України, Інституту ядерних досліджень НАН України, Харківського фізико-технічного інституту НАН України у напрямках досліджень фізики елементарних частинок, ядерної, обчислювальної фізики та радіаційних, радіобіологічних досліджень, фізики конденсованих середовищ (магнітних рідин, розчинів поверхнево-активних речовин, дисперсійних розчинів).

Одним з багатьох перспективних напрямів науково-технічного розвитку є створення нових лазерних технологій та лазерних систем, потужних лазерів для зварювання, різки та обробки металів у машинобудуванні, застосування в електроніці, традиційному приладобудуванні. Серед розробок Інституту фізики НАН України – піроелектричні пристрої для лазерної техніки, лазерні комплекси для вимірювання відстані, оптичні елементи, дистанційні прилади для вимірювання температури, енергозберігаючі пристрої, сучасні технології лазерної різки та мікрообробки [7].

Для проведення експериментальної частини досліджень міжнародного проекту «Комплекс NICA», в якому беруть участь фахівці з понад тридцяти країн світу та сімдесяти наукових установ, Науково-технологічним комплексом «Інститут монокристалів» НАН України запропоновано новітні матеріали – скінтіляційні кристали та пластмаси, з яких виготовляються детектори, а також електромагнітні калориметри та мікрокабелі [8]. Процес автоматичного вирощування кристалів та виготовлення на їх основі детекторів за продуктивністю, надійністю та якістю кристалів не має аналогів у світі. Доробок НТК «Інститут монокристалів» НАН України, до складу якого входить Інститут монокристалів, Інститут скінтіляційних матеріалів та Відділення хімії функціональних матеріалів, дозволяє надалі розвивати такі напрями науки, як мікроелектроніка, нанотехнології, створення лазерних та скінтіляційних кристалів та скінтіляційне матеріалознавство, дослідження процесів росту кристалів і наносистем, нові методи діагностики захворювань, медичне приладобудування [9]. Участь у таких проєктах сприяє відродженню та оновленню практично втраченої мікроелектронної бази в Україні. До того ж по мірі впровадження кристалів в медичній практиці з кожним роком збільшується попит на скінтіляційні кристали, сапфірові імплантанти, інструменти для офтальмології, нейрохірургії у США, Японії, Швейцарії.

Вченими Інституту фізики НАН України спільно з колегами Інституту Й. Стефана (м. Любляна, Словенія) створено тривимірний колоїдний кристал. Застосовуючи рідкі кристали у пристроях відображення інформації та досліджуючи складні

гетерогенні системи, фахівці нині мають можливість задавати далекоюсяжний орієнтаційний порядок молекул у рідкому кристалі та змінювати властивості речовин [10].

Надзвичайно перспективним напрямком є напрацювання для створення новітніх біотехнологій та розвитку генетичної інженерії. Інститутом молекулярної біології і генетики НАН України проводиться розробка новітніх біомаркерів, імунохімічних методів діагностики онкологічних захворювань, антивірусних препаратів нового покоління, клітинних біотехнологій, протитуберкульозних засобів, створення електрохімічних та оптичних біосенсорів для потреб медицини, контролю якості харчових продуктів, моно- та мультибіосенсорів для моніторингу довкілля [11].

В Інституті клітинної біології та генетичної інженерії НАН України ведуться дослідження біологічних та генетичних механізмів життєдіяльності рослинних клітин на молекулярному рівні, розробка наукової бази збереження різноманіття рослин, ведеться моніторинг генетично модифікованих рослин в Україні, вивчення проблем біобезпеки [12].

Глобальні тенденції розвитку світової економіки свідчать про поступовий перехід до інформаційного суспільства, в якому наукове знання та інформація стають визначальними чинниками. У такому суспільстві значна частка валового національного продукту створюється в наукоємних галузях, що безпосередньо виробляють нові знання, інформаційні і телекомунікаційні послуги, а також устаткування для передачі, зберігання і обробки інформації. З огляду на світові тенденції, в Україні необхідно активно використовувати потужні інтелектуальні ресурси української нації та долучатися до створення і розбудови інформаційного суспільства.

В цьому сенсі цікавою розробкою НТУ «Київський політехнічний інститут» є створення національної української ґрид-системи з можливістю подальшої інтеграції у загальноєвропейську мережу. Аналогічна ґрид-мережа функціонує в ЦЕРН.

В Україні працюють такі провідні корпорації, як Microsoft та IBM, продукція яких відома всьому світові (операційна система Microsoft Windows, пакет програмного забезпечення Microsoft Office, інше програмне забезпечення, комп'ютерна техніка та комплектуючі).

Серед перспективних напрямів розвитку ІТ-технологій в Україні – розробка і створення української операційної системи, впровадження антивірусних програм українського виробництва з метою забезпечення безпеки телекомунікаційних систем.

Україна має потужний потенціал матеріалознавчої науки у таких напрямках як енергогенеруючі та енергозберігаючі технології, створення функціональних матеріалів для електроніки та діагностичної техніки, оптоелектроніка, створення новітніх композиційних матеріалів, кріотехнології. Новітні розробки українських фахівців привертають увагу світової наукової спільноти в процесі створення інноваційних речовин і матеріалів, живих організмів і видів рослин, розробці і застосуванні ресурсозберігаючих технологій в енергетиці, промисловості і агропромисловому комплексі, вирішення проблем охорони здоров'я і довкілля.

Однак через недостатнє фінансування та підтримку з боку держави лише незначна частка цих досягнень впроваджується у дослідне і, що найважливіше, в серійне виробництво. За даними Державного комітету статистики України, питома

вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт за 2013 рік складала 0,81% ВВП. Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності у 2013 р. були власні кошти підприємств та організацій – 6973,4 млн грн, іноземні інвестиції – 1253,2 млн грн, інші надходження – 1311,3 млн грн, тоді як бюджетне фінансування складало 24,7 млн грн [13].

В Україні функціонує незначна кількість інноваційно активних підприємств. У 2012-2013 рр. лише 13,6% українських виробництв впроваджували інновації. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі продукції промислового виробництва у 2012-2013 рр. становила 3,3% [12], тоді як у Німеччині аналогічний показник складає близько 70%, у Бельгії – 59,6%, у Чехії – 36,6%. Необхідно зазначити, що у вітчизняній практиці трапляються випадки імітації інноваційної діяльності на підприємствах, тоді як в наукових установах має місце дублювання напрямів виконаних НДДКР та копіювання раніше виконаних робіт чи дослідних моделей.

Наразі в Україні відсутня єдина інноваційна стратегія розвитку економіки. Через хронічне недофінансування наукових досліджень держава неспроможна перетворити науку в рушійну силу розвитку економіки та суспільства. Існує й багато інших проблем, серед яких: низький престиж наукової праці та старіння наукових кадрів; низький рівень сприйняття інноваційної культури серед представників органів державного управління; відсутність системи стимулів наукової, технологічної та інноваційної діяльності для виробників; слабкий захист інтелектуальної власності, застарілі технології та виробничі потужності.

В Україні не створено комплексної системи інноваційної інфраструктури. Основні складові – наукові установи, інноваційні осередки (кластери, технопарки, інноваційні центри), підприємства, фінансові організації функціонують розрізнено та ізольовано одна від одної. Для країни потрібна консолідація зусиль академічних, галузевих наукових установ, ВНЗ та виробництва у поєднанні з ефективною державною підтримкою [14, с. 92-94].

Висновки і пропозиції. Пошук джерел фінансування інноваційних розробок в Україні є надзвичайно актуальним. Однак для виходу на міжнародний рівень співпраці необхідне вирішення низки інших проблемних питань, серед яких: пошук зарубіжних партнерів для впровадження власних розробок; ознайомлення світової спільноти з новими напрямками, проектами та досягненнями українських винахідників; надання достовірної інформації про співробітництво з боку іноземних партнерів, нові гранти та програми навчання, фінансування, обміну досвідом для студентів, науковців. Участь у міжнародних проєктах чи програмах дозволяє частково вирішити такі проблеми.

Новий технологічний уклад набирає обертів у світових масштабах, отже існує можливість перетворення наздоганяючої моделі економічного розвитку України на випереджальну інноваційну модель розвитку економіки. Розбудова економіки знань потребує удосконалення нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності та захисту прав інтелектуальної власності, створення інноваційного середовища, значних інвестицій в науку та людський капітал, формування інноваційної культури розвитку суспільства.

Список літератури:

1. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
2. Семиноженко В. Соглашение с ЦЕРН – это научная интеграция Украины в Евросоюз / В. Семиноженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246732688&cat_id=244276429.
3. Офіційний сайт посольства України у ФРН / Науково-технічне співробітництво між Україною та Німеччиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/science>.
4. Сивокін П. Україні бракує грошей на космос / Сивокін П. // Главред [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://glavred.info/archive/2011/11/12/172440-7.html>.
5. Інвестування української економіки : монографія / [С.І. Пирожков, А.І. Сухоруков, О.В. Задорожна, І.А. Шовкун, Н.П. Гончарова]; за ред. А.І. Сухорукова. – К. : Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. – 440 с.
6. Офіційний веб-сайт Державного космічного агентства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua/nsau/newsnsau.nsf/PressRelizU/81723A62BF238D65C2257CFD002C70A1?OpenDocument&Lang=U>.
7. Науково-технічні розробки Інституту фізики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iop.kiev.ua/about_dev.php.
8. Офіційний веб-сайт Об'єднаного інституту ядерних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jinr.ru/section.asp?sd_id=64&language=rus.
9. Історія НТК «Інститут монокристалів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isc.kharkov.com/uk/activity/about>.
10. 3D колоїдний кристал в нематичному рідкому кристалі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iop.kiev.ua/new.php?id=3>.
11. Новітні біотехнології Інституту молекулярної біології і генетики НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/aboutNASU/Documents/ukr/806.htm>.
12. Офіційний сайт Інституту клітинної біології та генетичної інженерії НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://icbge.org.ua/ukr>.
13. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
14. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

Кобылянская Л. Н.

Академия финансового управления

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ УСИЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Резюме

Статья посвящена анализу нынешнего состояния украинской науки и возможностям научного обеспечения инновационного развития Украины. Выделены основные конкурентоспособные направления научной деятельности и высокотехнологичных видов производства на стадии формирования нового технологического уклада в мировом формате. Рассмотрена возможность развития отечественной науки благодаря участию в международных проектах.

Ключевые слова: инновационное развитие, международный проект, программа, научная деятельность, научно-техническое сотрудничество.

Kobylyanska L. M.

Finance Administration Academy

PROSPECTS OF ECONOMY INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE GLOBAL CHALLENGES STRENGTHENING CONTEXT

Summary

The article is devoted to analysis of the Ukrainian science present condition and scientific maintenance possibilities of innovative development of Ukraine. The basic competitive directions of scientific activity and hi-tech kinds of manufacture on the stages of new technological way formation in a global scale are allocated. Prospects of the Ukrainian science development due to participation in the international projects are considered.

Key words: innovative development, international project, program, scientific activity, scientific and technical cooperation.

УДК 330.101

Мазуренко В. П.

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано сукупність факторів, що обумовлюють виклики та загрози глобальної інформаційно-мережевої економіки. Охарактеризовано теоретичну сутність інформаційно-мережевої економіки та визначено її особливості в сучасних умовах. Визначено, що вплив глобальної конкуренції є найсуттєвішим фактором, що вимагає трансформації систем управління на мікро- та макrorівні, прийняття ефективних управлінських рішень, обґрунтованих з урахуванням особливостей функціонування економічних систем в умовах інформаційно-мережевої економіки.

Ключові слова: інформаційно-мережева економіка, мережева парадигма, глобалізація, конкурентоспроможність, інформаційно-комунікаційні технології, глобальна конкуренція.

Постановка проблеми. Необхідною умовою формування ефективно інноваційної системи в сучасних умовах є її (інноваційної системи) розгляд в якості невід'ємної складової мережевої системи управління, властивій сучасному світу. Новий потужний імпульс мережевій економіці надала глобалізація, що додала інформаційної компоненти до сукупності мережевих відносин сучасної економіки та обумовила формування інформаційно-мережевої економіки як ознаки сьогодення.

Діючи ТНК, глобальні енергетичні компанії, мережеві торгові організації в масштабах світової спільноти, засоби комунікацій в сукупності з появою Інтернету дозволили перенести значну частину економічних відносин у віртуальний простір [1, с. 19-22]. З'явилися інтелектуальні технології, що пов'язують віртуальний і реальний простір з властивими їм економіками єдину мережу. Новими стали вузли мереж – структури, що визначають правила поведінки учасників економічних

відносин. Користувачі реальних та електронних мереж прагнуть до об'єднання матеріальних, фінансових, управлінських ресурсів, що дає можливість створення високоліквідної доданої вартості у вигляді проривних технологій, товарів і послуг.

Процес формування глобального економічного середовища відкриває принципово нові можливості в різних сферах соціально-економічної діяльності людини і призводить до формування нової парадигми існування та розвитку економічної системи – інформаційно-мережевої парадигми [2; 3], яка заснована на інтенсифікації використання мережевого і інформаційного потенціалів суспільства як ресурсу його сталого розвитку. Застосування на практиці принципів інформаційно-мережевої парадигми забезпечує значне підвищення ефективності діяльності суб'єктів економіки в порівнянні з матеріальним виробництвом індустріального суспільства. Натомість діяльність в нових умовах мережевої економіки пов'язана з

певними загрозами, які слід ґрунтовно досліджувати, аналізувати, приймати до уваги в процесі прийняття управлінських рішень на різних рівнях управління. Саме тому актуалізується необхідність дослідження викликів та загроз становлення та активізації за сучасних умов глобальної інформаційно-мережевої економіки, що враховує усе різноманіття чинників її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади інформаційної економіки якнайповніше викладено в роботах Д. Белла, Дж. Гелбрейта, М. Кастельса, Р. Катца, Р. Кроуфорда, В. Мартіна, Ф. Махлупа, А. Нормана, У. Ростоу, Т. Стоуньєра, Э. Тоффлера, А. Турена, Т. Умесао, С. Дятлова, В. Іноземцева, В. Медведєва, Л. Мяснікової, Р. Нижегородцева, Л. Пороховського та інших. Значна кількість науковців приділяла особливу увагу вивченню ролі інформації в економічних процесах, створюючи таким чином теоретичну базу для обґрунтування інформаційно-мережевої економіки та принципів її функціонування за сучасних умов. Так, проблеми ефективності функціонування компаній з позиції їх інформаційного забезпечення порушували Ф. Найт, Р. Коуз, Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стигліз, Дж. Ходжсон, Дж. Ерроу.

При всій значущості розробок вітчизняних та зарубіжних науковців деякі проблеми залишаються недостатньо розкритими, особливо коли мова йде про комплексне дослідження системної взаємодії окремих складових. Не знайшли відображення такі питання, як обґрунтування інформаційної компоненти впливу певних факторів розвитку сучасного суспільства та економіки (НТП, інформаційно-комунікаційні технології, глобалізація тощо) на підвищення конкурентоспроможності сучасної мережевої економіки. Втім, визначено, що інформація є каталізатором процесів формування та розвитку мережевої економіки, проте не показано тих проблем, викликів та загроз, що обмежують ефективність цих процесів, які слід враховувати при прийнятті управлінських рішень на різних рівнях управління.

Метою статті є виокремлення сукупності факторів, що обумовлюють виклики та загрози становлення та активізації за сучасних умов глобальної інформаційно-мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу. Формування глобальної комунікаційної системи у рамках інформаційного суспільства чинить на це суспільство усебічний вплив, з-поміж різних аспектів якого в даній статті проаналізовано економічний аспект. Мережеві ефекти, які особливо яскраво проявилися у наш час, мали місце і у минулому. Зокрема, у 1858 році, після того як по дну Атлантичного океану було прокладено телеграфний кабель і таким чином встановлено прямий зв'язок між Європою і Америкою, спостерігався наступний ефект: торги, що проводилися на біржах Лондона і Нью-Йорку, стали безпосередньо впливати один на одного. Так, завдяки електричному телеграфу уперше в історії стала формуватися всесвітня система економічних кореляцій, яка зараз визначається терміном «мережева економіка». Проте на той час ще не було сформульовано та обґрунтовано науково мережеву економіку як теоретичне підґрунтя соціально-економічного розвитку.

Взагалі, будь-яку форму економіки можна вважати мережевою у тому сенсі, що сама економічна тканина суспільства відбиває характер зв'язків, що склалися. У науковій літературі є й інші визначення: нова економіка, інформаційна економі-

ка, економіка знань, е-економіка тощо. Однак, нині загальноприйнятим є саме термін «мережева економіка».

Вчений Парінов С. І. Виділяє чотири форми економічної діяльності [4]:

1. Економіка малої групи (натуральне господарство).
2. Командно-ієрархічна економіка.
3. Ринкова економіка.
4. Мережева економіка.

Кожна з перелічених вище форм історично з'являється пізніше за попередню: при веденні натурального господарства усі суб'єкти економічної діяльності представлені членами одного локального співтовариства, які знаходяться в постійному і безпосередньому контакті один з одним. Такі співтовариства в економіці і теорії управління прийнято називати малими групами. Роль інформаційної складової економічної взаємодії в цьому випадку відповідає тим низьким потребам в інформації, які потрібні для простого відтворення і натурального обміну.

Складніші форми управління висувають менші вимоги до інформаційних потоків, оскільки дозволяють здійснювати ефективне управління в умовах часткової невизначеності через слабкість інформаційної проникності середовища. Так, наприклад, командна форма управління заснована на виборчому і односторонньому інформаційному обміні: тобто в кожен конкретний момент часу інформація поширюється тільки між двома точками і тільки в одному напрямку. Це дозволяє при тих же комунікаційних ресурсах керувати більшою кількістю об'єктів, ніж при рівноправному колективному управлінні. Крім того, бюрократія схильна до спотворення інформаційних сигналів, поширюваних в суспільстві. Звідси в системі можуть виникати різні парадоксальні ефекти, пов'язані з волюнтаризмом і суб'єктивізмом командного центру.

Виникає проблема обміну інформаційними сигналами між агентами економічної діяльності, що відноситься до юрисдикції різних командних центрів. Еволюційна відповідь – система обмінів цінovими сигналами, яка призводить до ринкової форми взаємодії, що звужує обмін інформацією до поширення цінovих сигналів. Інтерпретація цінovих сигналів – завдання самого суб'єкта ринкової економіки. У цьому сенсі ринкова форма управління ще менш вимоглива до рівня розвитку системи інформаційного обміну, ніж командно-ієрархічна. У граничному варіанті (вільний ринок) кількість об'єктів управління (ринкових агентів) – не обмежена. Головною причиною виникнення цієї форми організації економіки слід визнати низьку інформаційну проникність економічного середовища на великих відстанях.

Отже, командна і ринкова форми управління з'явилися після колективної і можуть вважатися результатом соціальної еволюції. При цьому мережева форма управління є найбільш ефективною для обслуговування взаємодій на коротких відстанях, командно-ієрархічна – на середніх, а ринкова – на довгих і наддовгих [4]. Це визначається низькою інформаційною проникністю суспільства в доіндустріальну епоху.

Згідно з визначенням вченого Матюшка В. М., мережеву економіку можна розглядати як форму економічної діяльності, що базується на глобальному електронному середовищі з переважанням в якості найважливіших елементів продуктивних сил знань і інформації і прискореній динаміці між попитом і пропозицією [5, с. 48].

Особливості сучасної мережевої економіки узагальнено на рис. 1.

Найбільш важливими принципами функціонування і розвитку мережевої економіки є принцип експоненціального розвитку, принцип зростаючого ефекту, принцип зворотного ціноутворення, принцип безкоштовності та принцип переоцінки цінностей (рис. 2).

В умовах розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), їх тотального проникнення в усі сфери життєдіяльності, масштабного розгортання глобалізаційних процесів і залучення до них більшості країн світу, відбувається трансформація світовою і національних економічних систем. За цих умов якісно змінюються основні концепції, моделі, методи, механізми і форми регулювання економіки і конкурентної боротьби на глобальному, національному, міжрегіональному, регіональному рівнях.

Головною ознакою та викликом для економічних суб'єктів мікрота макrorівня в сучасних умовах є те, що мережева економіка надала конкуренції глобальний характер, з огляду на це загострення протиріч і посилення конкуренції відзначається практично на усіх рівнях, сегментах і видах світових і національних ринків.

Саметому економічні суб'єкти – сучасні підприємства змушені конкурувати не лише з конкурентами власного регіонального, національного ринку, але й з підприємствами, що діють на міжнародному рівні [9]. Конкурентоспроможність товарів і послуг на світових ринках стала головною загрозою існування, але в той же час і головною запорукою успіху господарської діяльності тих або інших країн, корпорацій і окремих інноваторів [10].

Сучасна інформаційно-мережева економіка, динамічність розвитку якої обумовлена процесами глобалізації, інфраструктурою Інтернет і мобільного зв'язку, впровадженням знань і інновацій, активною взаємодією в глобальних виробничих мережах, вимагає наявності потужних та ефективних державних інститутів, що об'єктивно підвищує роль держави і актуалізує перелік конкретних напрямків державної діяльності (рис. 3).

Щоб отримувати і зберігати ринкове лідерство сучасному підприємству необхідно не лише використати конкурентні переваги, інтеграцію бізнесу, технологічну імітацію, рекомбінування ком-

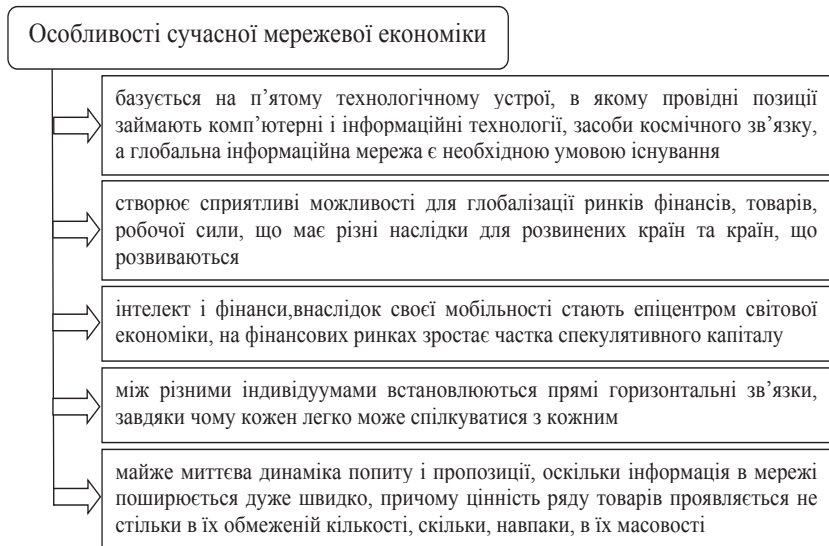


Рис. 1. Особливості сучасної мережевої економіки
Джерело: складено на основі 5-7

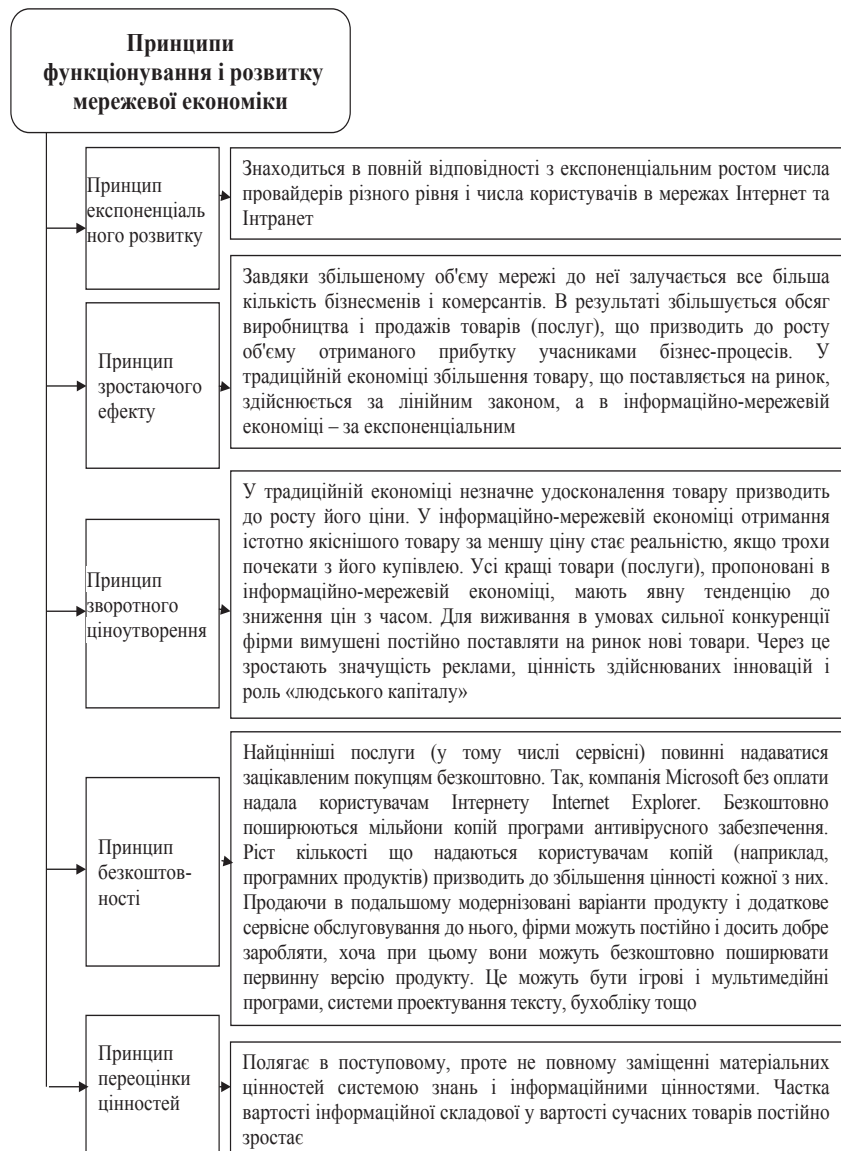


Рис. 2. Принципи функціонування і розвитку мережевої економіки
Джерело: складено на основі [7; 8]

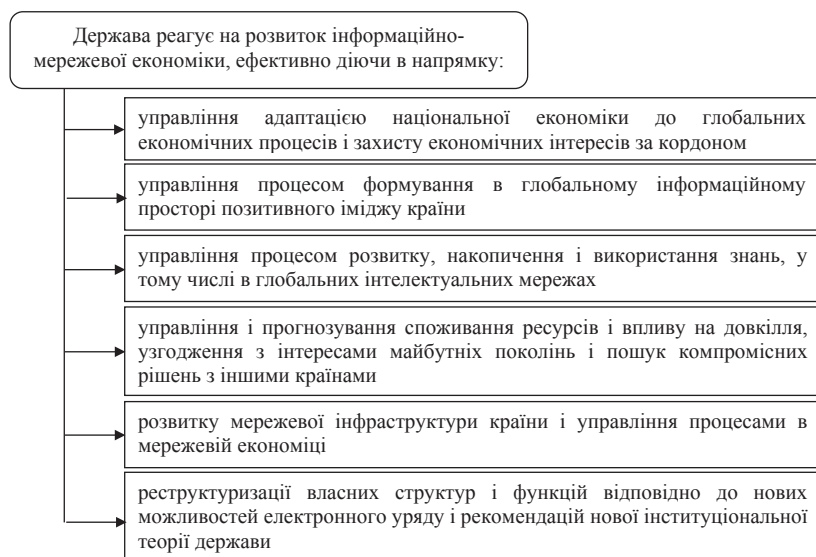


Рис. 3. Напрямки активності держави як реакція на виклики розвитку інформаційно-мережевої економіки
Джерело: складено на основі [11]

петенцій, але і перетворювати слабкі сторони на сильні, що зазвичай здійснюється на основі [12]:

- інноваційного оновлення;
- технологічного і статусного домінування;
- активного використання гнучких інтерактивних методів конкурентної боротьби, що базуються на принципах випередження і програмування (управлінського маніпулювання) економічної поведінкою потенційних конкурентів.

Реалізуючи зазначені вище умови ефективного функціонування сучасних підприємств як суб'єктів мережевої економіки, слід зважати на ті загрози, що в умовах глобальної конкуренції можуть стримувати або унеможливити розвиток підприємств. До таких загроз автор вважає за необхідне віднести:

- повільність засвоєння нових знань, технологій, передових методів конкурентної боротьби, компетенцій і менеджменту;
- значні витрати на агресивно-випереджаючу конкуренцію;
- національні межі і протекційні бар'єри при швидкому виході на світові ринки і захоплення їх значної частки;
- відсутність гнучкості у залученні до сфери своїх інтересів потенційно корисних партнерів.

Значною мірою мінімізація негативного впливу (реального або протенційного) перелічених загроз можлива завдяки ефективному управлінню підприємством, реалізації обґрунтованих управлінських рішень. В той же час важливою є й державна підтримка розвитку підприємств, створення мереж обміну інформацією тощо. Так, для ефективного функціонування інформаційно-мережевої економіки мережі повинні забезпечити доступність необхідної інформації у будь-який час, можливість аналізувати і оцінювати дану інформацію. Саме тому до інформаційно-мережевої економіки залучені сфери економіки, ефективність функціонування яких істотно залежить від міри використання у виробничих процесах інформаційних технологій (електронний уряд, віртуальні підприємства, електронна комерція, банкінг, дистанційна освіта тощо).

Висновки. В умовах всеосяжної глобалізації та глобальної конкуренції окремі держави та підприємства у все більшій мірі, усе більш жорстко конкурують між собою за нові наукові знання, за право контролю ресурсів, інформаційних і фінансових потоків, за частку на світових ринках, за власність на інтелектуальний і інформаційний капітал, за право контролювати і управляти економічними процесами, що багато в чому визначає їх лідерство і конкурентоспроможність на світових ринках.

Щоб отримувати і зберігати ринкове лідерство, сучасному підприємству необхідно не лише використати конкурентні переваги, інтеграцію бізнесу, технологічну імітацію, рекомбінування компетенцій, але і перетворювати слабкі сторони на сильні, розумно реагуючі на виклики та загрози розвитку глобальної інформаційно-мережевої економіки.

При переході до глобальної інформаційно-мережевої економіки національні уряди при проведенні своєї макроекономічної, зовнішньоторговельної і соціальної політики повинні враховувати передусім вимоги розвитку глобальних ринків, правила і обмеження глобальної інноваційної гіперконкуренції, вимоги та рекомендації глобальних (міжнародних та наднаціональних) інституцій.

Список літератури:

1. Воронкова В. Г. Нова парадигма філософії економіки XXI століття / В. Г. Воронкова // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 46. – С. 19-32.
2. Bradford De Long J. The Next Economy / J. Bradford De Long, A. M. Froomkin. April 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.law.miami.edu/~froomkin/articles/newecon.htm>.
3. Podolny J. M., Karen L.P. Network Forms of Organization / J. M. Podolny, L. P. Karen // Annual Review of Sociology, 1998. – V. 24. – P. 57-76.
4. Паринов С. И. К теории сетевой экономики / С. И. Паринов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2002. – 168 с.
5. Матюшок В. М. Сетевая экономика и глобализация экономической деятельности / В. М. Матюшок // Информационное общество. – 1999. – № 6. – С. 47-53.
6. Городенко Л. Теорія мережевої комунікації : монографія / Леся Городенко ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : Академія Української Преси : Центр Вільної Преси, 2012. – 387 с.
7. Кашбиева Р. Р. Сетевая экономика как новый этап в эволюции систем управления / Р. Р. Кашбиева // X Международная научная конференция «Россия: ключевые проблемы и решения», Москва : ИНИОН РАН, 17-18 декабря 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rkpr.inion.ru/files/download/100013811/100013811.doc?1274691372847>.
8. Дзядук Т. В. Формування та розвиток мережевої економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / Дзядук Тетяна Вікторівна ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 20 с.

9. Плахотнік О. О. Інформаційно-комунікаційний механізм управління підприємствами мережевої економіки : монографія / О. О. Плахотнік ; Дніпродзержин. держ. техн. ун-т (ДДТУ). – Дніпродзержинськ : ДДТУ, 2013. – 290 с.
10. Дятлов С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: монография / С. А. Дятлов, В. П. Марьяненко, Т. А. Селищева. – СПб. : Астерион, 2008. – 412 с.
11. Ковалев М. М. Услуги государственных структур в электронной форме / М. М. Ковалев, Шади Аль-Сараирех // Финансы, учет, аудит. – 2006. – № 7. – С. 3-5.
12. Дятлов С. А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор лидерства в мировой экономике / С. А. Дятлов // Евразийская интеграция: политика, экономика, право: международный научно-аналитический журнал. – 2011. – № 9. – С. 50-56.

Мазуренко В. П.

Институт международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННО-СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Проанализирована совокупность факторов, обуславливающих вызовы и угрозы глобальной информационно-сетевой экономики. Охарактеризована теоретическая сущность информационно-сетевой экономики и определены ее особенности в современных условиях. Определено, что влияние глобальной конкуренции является наиболее существенным фактором, который требует трансформации систем управления на микро- и макроуровне, принятия эффективных управленческих решений, обоснованных с учетом особенностей функционирования экономических систем в условиях информационно-сетевой экономики.

Ключевые слова: информационно-сетевая экономика, сетевая парадигма, глобализация, конкурентоспособность, информационно-коммуникационные технологии, глобальная конкуренция.

Mazurenko V. P.

Institute of international relations of Kyiv National Taras Shevchenko University

CHALLENGES AND THREATS GLOBAL INFORMATION NETWORK ECONOMY

Summary

The complex of factors which determine challenges and threats informatively-network economy have been analyzed. Theoretical essence of informatively-network economy has been characterized and its peculiarities in the modern conditions has been defined. It is determined, that influence of global competition is the most fundamental factor which needs of transformation of management systems on macro and micro levels, also acceptance of efficient managerial decisions validated by taking into account specifics of functioning of economic systems in the conditions of informatively-network economy.

Key words: informatively-network economy, network paradigm, globalization, competitiveness, of informatively-communication technologies, global competition.

УДК 339.9:631

Михайленко О. Г.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено стан органічного сільського господарства в світі. Визначені необхідність та основні проблеми, що перешкоджають розвитку органічної продукції. На основі аналізу стану, тенденцій розвитку органічного сільського господарства визначені перспективи розвитку цього ринку.

Ключові слова: органічне сільське господарство, органічна продукція, органічне виробництво, розвиток органічного ринку, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Концепція стійкого розвитку суттєво залежить від раціонального, бережливого й поважного ставлення до навколишнього середовища. У зв'язку з цим набуває актуальності розвиток органічного виробництва в сільському господарстві, яке є основною ланкою забезпечення життєдіяльності людини і передумовою результативної реалізації концепції сталого розвитку.

Розвиток органічного виробництва є досить важливим на сьогодні через низку явних екологічних, економічних та соціальних переваг, що притаманні цій сфері діяльності.

Питання безпеки та якості харчових продуктів є актуальною проблемою в багатьох країнах світу. У сучасних умовах якість (і в тому числі екологічна безпечність) продукції, виробленої аграрним сектором, стає одним з основних факторів його внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності. У зв'язку з цим розвивається культура екологічного або органічного сільського господарства. При цьому методі господарювання заборонено використання хімічно синтезованих мінеральних добрив, пестицидів, ветеринарних препаратів, генетично модифіко-

ваного насіння та активно використовуються натуральні препарати з метою збільшення родючості ґрунту, резистентності рослин та тварин до хвороб [11, с. 9].

Використання ГМО в органічному сільському господарстві строго заборонено на всіх стадіях виробництва, переробки та обігу органічних харчових продуктів. Вирощування генетично модифікованих рослин призводить до деградації ґрунту, зниження біологічного різноманіття, забруднення компонентів навколишнього середовища та підвищення нестабільності екосистем. Вживання ГМ-продуктів призводить до негативного впливу на здоров'я людей: алергічні реакції; дестабілізація геному, що призводить до вроджених хвороб і безпліддя; онкологічні захворювання; надлишкова вага; високий рівень смертності та захворюваності новонароджених; негативний вплив на психологічний стан людини [12].

Органічне сільське господарство в світі має великий потенціал для покращення екологічного, соціального і економічного стану, воно сприятиме формуванню повноцінного сільськогосподарського ринку, внаслідок насичення його екологічно чистою продукцією. Це дасть змогу розширити ринок екологічно чистої продукції сільськогосподарського виробництва на основі міжнародних стандартів і дозволить, з одного боку, сформувати вітчизняний ринок «здорових» продуктів харчування, а з іншого, підвищити рівень експорту екологічно чистої продукції – важливого елемента стійкої міжнародної торгівлі сільськогосподарськими продуктами.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. В умовах сталого розвитку в світі невирішеними залишаються безліч теоретичних, практичних питань органічного сільського господарства.

Дослідженню стану, проблем та перспектив розвитку органічного сільськогосподарського виробництва продукції присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Г.Я. Антонюк, С.С. Антоненко, В.І. Артиш, Р.М. Безус, Н. Берлач, В.В. Вовк, В. Гармашова, О.А. Демидов, Т. Дудар, В.І. Кисіль, М.І. Кобець, М. Крапивко, Б. Кружель, Є.В. Милованова, О.В. Рудницької, П.П. Патики, О.О. Созінов, В.В. Підліснюк, Т.Р. Стефановська, Р. Штейнер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попит на органічну продукцію постійно зростає як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому дослідження стану та перспектив розвитку органічного виробництва в світі обумовлює актуальність обраної теми статті. Значна частина питань, пов'язаних з розвитком органічного сільського господарства, ринками збуту, прийняттям відповідних законів щодо органічного виробництва, сертифікації екологічно чистих продуктів харчування, широкою популяризації серед населення здорового способу харчування, ще потребує подальшого дослідження і вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану світового ринку органічної сільськогосподарської продукції та тенденцій його розвитку, а також визначені основні проблеми, що перешкоджають розвитку органічного сільського господарства в умовах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий ринок органічної продукції постійно зростає. У 1999 році він складав 15,2 млрд США, в 2009 році – 40 млрд США, а в 2012 році досяг майже 64 млрд США (приблизно 50 млн євро).

Практика органічного землеробства поширюється в світі і на сьогодні вже в 164 країнах світу ведеться статистика щодо виробництва органічного продовольства. На даний час 37,5 млн га земель у всьому світі використовуються для органічного виробництва і ця частка збільшилася з 1991 р. у 3,4 рази (рис. 1).

До країн з найбільшою площею земель, зайнятих під органічне сільське господарство, належать Австралія (12 млн га), Аргентина (3,6 млн га), Сполучені Штати Америки (2,2 млн га), Китай (1,9 млн га), Іспанія (1,6 млн га), Італія (1,2 млн га), Німеччина та Франція (по 1 млн га) [1, с. 39].

Австралія є країною з найбільшою площею органічних сільськогосподарських земель, 97% яких використовуються як пасовища. Європа – це регіон, де спостерігається постійне збільшення площі органічних земель протягом багатьох років, тут розташовано 30% органічних земель сільськогосподарського призначення світу.



Рис. 1. Органічні сільськогосподарські землі в світі, млн га [1, с. 46, с. 76]

Окрім сільськогосподарських угідь, є інші види органічних земель, найрозповсюдженішим з яких є землі для збирання дикоросів. Інші площі включають аквакультуру, ліси та пасовища на землях несільськогосподарського призначення. Вони займають 31 млн га. В цілому 69 млн га сільськогосподарських та несільськогосподарських угідь є органічними.

Частка орних земель у світі загалом залишається практично сталою (10,7% від загальної земельної площі), спостерігалось лише падіння на 0,1% у 2007 р. і зростання на 0,1% у 2011 р.

Загальна площа сільськогосподарських орних органічних земель становить щонайменше 7,5 млн га, це складає 20% від усіх сільськогосподарських органічних земель. У 2012 році в порівнянні з 2011 роком зафіксовано зростання загальної площі сільськогосподарських орних земель на 4%. З 1991 по 2012 роки площа збільшилася на 4,1 млн га (2,2 рази). Велика частина земель цієї категорії використовується для вирощування зернових культур, включаючи рис (3,1 млн га), фуражні культури з сільськогосподарських орних земель (2,3 млн га), олійні культури (0,6 млн га), культури з високим вмістом протеїну (0,3 млн га) та овочі (0,2 млн га) [1, с. 30].

Багаторічні культури на органічних угіддях займають приблизно 7% площ, що становить 3,2 млн га. З 1991 по 2012 роки площа збільшилася на 2,3 млн га (3,5 рази). Порівнюючи з даними 2012 року з 2011 роком, площі для вирощування багаторічних культур збільшилися на 10%. Найбільш важливими багаторічними культурами залишаються кавові дерева (0,7 млн га), що займають майже одну п'яту площ для вирощування органічних багаторічних культур, а також

оливки (0,6 млн га), горіхи (0,3 млн га), виноград (0,3 млн га) і дерева какао (0,21 млн га). Площі пасовищ за аналізуючий період збільшилась на 0,7 млн га [1, с. 26].

Загалом, всього 0,9% усіх земель сільськогосподарського призначення в світі є органічними. Найбільші частки сільськогосподарських земель, що обробляються органічно, по відношенню до загальної площі сільськогосподарських угідь знаходяться на Фолклендських островах (36,34%), у Ліхтенштейні (30%), Австрії (20%), Швеції (16%), Естонії (15%), Латвії (11%), Італії (9%). Як бачимо, це країни не тільки з високим доходом, але і з високою культурою споживання сільськогосподарських продовольчих товарів.

Основними культурами, що вирощують на цих землях є: зернові 2,6 млн га (36%), фуражні культури з сільськогосподарських орних земель – 2,3 млн га (31%), олійні культури – 0,6 млн га (9%), культури з високим вмістом протеїну – 0,3 млн га (4%), овочі – 0,2 млн га (3%) (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Органічна орна земля по всьому світу, основні групи сільськогосподарських культур, 2012 р. [1, с. 79]

Основні зернові культури, що вирощують на органічних землях це: пшениця (42%), ячмінь (13%), овес (13%), кукурудза на зерно (9%), жито (7%), тритикале (4%), рис (3%) (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Світовий ринок: розподіл зернових, 2012 р. [1, с. 91]

В 2012 році кількість виробників органічної продукції порівняно з 2010 роком зросла на 19%. У 2010 році було 1,6 млн. виробників, в 2012 році вже 1,9 млн. виробників. 34% усіх виробників органічної продукції світу розташовані в Азії, 30% – в Африці та 16% – у Європі. Близько однієї третини всіх сільськогосподарських угідь світу (12 млн. га) та більше 80% виробників (1,9 млн. виробників) розташовані в країнах, що розвиваються.

Найбільша кількість виробників органічної продукції знаходиться в Індії (600000), за нею слідує Уганда (189610), Мексика (169707), Танзанія (148610), Ефіопія (134626), Турція (57259), Перу (47211), Італія (43852), Іспанія (30462), Польща (25944).

Так, за період із 1985 по 2012 рік кількість органічних господарств у країнах ЄС зросла з 6058 до більше ніж 240000, а площа земель органічного землеробства – зі 172 тис. га до 9,5 млн га, що становить 5,4% земель сільськогосподарського призначення [2, с. 8].

Попит на органічну продукцію в основному формується у країнах, які досягли певного рівня економічного розвитку і де утворився прошарок населення, яке не тільки вірить у корисність такого продовольства для людського організму, але й здатне платити вищу ціну за його екологічну чистоту. До країн з найбільшими ринками органічних продуктів належать Сполучені Штати Америки – 22590 млн євро (44%), далі йдуть: Німеччина – 7040 млн євро (14%), Франція – 4004 млн євро (8%), Канада – 2136 млн євро (4%), Велика Британія – 1950 (4%), Італія – 1885 млн євро (4%), Швейцарія – 1520 млн євро (3%) (рис. 1.4).

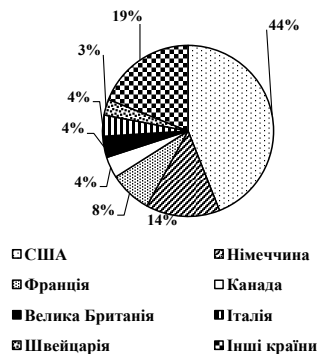


Рис. 1.4. Світовий ринок органічних харчових продуктів: розподіл загальних обсягів роздрібної торгівлі за країнами, 2012 р. [1, с. 50]

Близько 80% органічної продукції експортується в розвинені країни. Це переважно зернові, бобові та олійні культури. Решту продукції реалізують на внутрішньому ринку за звичайними цінами (18%), і тільки 2% реалізується з позначкою «органічний продукт» [3].

Особливістю ринку органічної продукції є постійний зріст попиту та збільшення ціни на 20-50% на відміну від традиційного ринку. Найвищий рівень споживання на душу населення станом на 2012 рік був зафіксований у Швейцарії (189 євро), Данії (159 євро), Люксембурзі (143 євро), Ліхтенштейні (129 євро), Австрії (127 євро), Швеції (95 євро), Німеччині (86 євро), США (72 євро), Канаді (62 євро), Франції (61 євро) (рис. 1.5).

Основні європейські канали збуту для органічної продукції – це мережа роздрібної торгівлі (70%); прямі продажі з підприємств і продажі через ринки, які забезпечують приблизно 15% збуту; продажі через спеціалізовані магазини: булочні, м'ясні лавки, ресторани та інші заклади громадського харчування – до 15%. Покупці в середньому переплачують за органічні продукти 40-60%. Розвиток ринку органічних продуктів у світі міг би розвиватися й швидшими темпами, якби не порівняно висока вартість органічних товарів і продуктів [4].

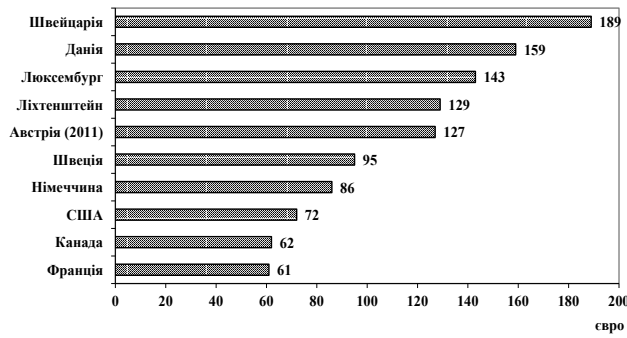


Рис. 1.5. 10 країн з найвищим рівнем споживання органічної продукції на душу населення, 2012 р. [1, с. 68]

Максимальний попит на органічну продукцію спостерігається у населення віком 40-49 років (4,58 млн чол.) та сім'ї з дітьми до 7 років (7,25 млн чол.). Це пояснюється, насамперед, кращим матеріальним становищем першої групи людей і відповідальним ставленням до свого здоров'я. Покупці органічної продукції розраховують на високу якість та свіжість продуктів, кращі смакові якості органічної продукції, відсутність генетично модифікованих організмів. Окрім того, в світі стає все більше екологічно грамотних людей, які прагнуть дбати про довкілля й тому обирають органічну продукцію, як таку, під час виробництва якої не завдається шкоди природному середовищу [5, с. 162].

Дані OrganicDataNetwork показали, що фрукти та овочі є лідерами на органічному ринку в багатьох Європейських країнах, та продовжують утримувати високі частки на ринку в 2011 і 2012 роках, становлячи від однієї третини до однієї п'ятої на національних ринках органічної продукції. Продажі органічних фруктів і овочів найбільш значні в Італії, Ірландії, Норвегії, Швеції та Німеччині. Загалом, свіжа продукція становить набагато більшу частку на органічному ринку по всій Європі, в порівнянні з неорганічним ринком. У багатьох країнах, а особливо в Північній Європі, тваринницькі продукти і, зокрема, молоко та молочні продукти складають основну частину продажів органічних товарів. Продажі органічного м'яса і м'ясних продуктів особливо високі в Бельгії, Голландії, Фінляндії та Франції, вони складають частку на ринку близько 10%.

У багатьох інших країнах ринок органічного м'яса і м'ясних продуктів менш розвинений, це відбувається через дві основні причини – низькі можливості по обробці і висока різниця в ціні між органічним м'ясом і, часто низьким за вартістю неорганічним м'ясом. Продукти зі злаків і крупи, які легко доступні в супермаркетах і магазинах складають великі частки на органічному ринку в Чехії, Фінляндії та Норвегії. Утримуючи ринкову частку на рівні 10%, хліб та випічка грають важливу роль в ряду органічних продуктів в Швейцарії, Голландії, Франції, Швеції, Фінляндії та Німеччині [10].

Незважаючи на уповільнення темпів зростання світової економіки, обсяги продажів органічних продуктів на світовому ринку продовжують зростати. Ринок органічних продуктів у 2012 році зріс на 170%, порівнюючи з 2002 р. Найбільшим попитом органічні продукти користуються у країнах Північної Америки та Європи. Ці два регіони охоплюють більш ніж 90% усіх продажів.

Виробництво органічних харчових продуктів в інших регіонах, особливо в Азії, Латинській

Америці та Африці, є переважно орієнтованим на експорт. У деяких країнах органічний сектор майже повністю залежить від експорту. Найвищий рівень експорту досяг в таких країнах: Італія – 1200 млн євро, Нідерланди – 783 млн євро, Іспанія – 589, 7 млн євро, Мексика – 389,2 млн євро, Канада – 356, 6 млн євро, Франція – 309 млн євро, Китай – 233,5 млн євро, В'єтнам – 204 млн євро, Перу – 193,4 млн євро, Бразилія – 187,5 млн євро, Болівія – 178,7 млн євро. (Слід зазначити, що порівняння статистичних даних різних країн про ринок і торгівлю залишається дуже проблематичним через відсутність інформації).

Аналіз імпорتنих операцій на внутрішньому ринку екологічно чистої продукції у високорозвинутих країнах Європейського Союзу свідчить, що основними постачальниками плодоовочевої продукції є країни ЄС південного регіону, зернові та олійні імпортуються зі Східної Європи, а кава – з Південної Америки. В Австрію близько третини екологічно чистої продукції імпортується з Голландії, Франції, Німеччини та Італії, 50% обсягу імпорту – це овочі, 20% – зернові та олійні, які імпортуються з Угорщини, Чехії та Німеччини. У Данію імпортуються в основному сировина та напівфабрикати. Це пов'язано з тим, що державне маркування (логотип) екологічно чистої продукції може бути нанесено лише на продукцію, виготовлену, перероблену або упаковану в Данії.

Найбільшу частку в імпорті екологічно чистої продукції становлять свіжі овочі та фрукти з Голландії, Франції, Італії й Іспанії. Німеччина є найбільшим імпортером екологічно чистої продукції серед європейських країн – 38%, головна стаття імпорту – це овочі та фрукти.

Крім того, вона ввозить великі обсяги горіхів, чаю, кави, спецій, олій та жирів. Важливими постачальниками цього імпорту є країни, що розвиваються. У Великобританії близько 50% попиту на зернові задовольняються за рахунок імпорту з США та ЄС.

Північноамериканський ринок органічної продукції характеризується найбільшим зростанням у світі. Хоча попит на органічну продукцію залишається нестабільним, проте прогнозують, що дана сфера ринку в майбутньому матиме найбільші доходи [6].

Відповідно до результатів дослідження FiBL (Дослідний інститут органічного сільського господарства), щодо правил та законодавства у сфері органічного виробництва, кількість країн з органічними стандартами зросло до 88. Ще 12 країн знаходяться в процесі розробки органічного законодавства [1, с. 26].

Загальна кількість сертифікаційних органів у світі складає 576, тоді як у 2011 році їх нараховувалося 549. Більшість сертифікаційних органів розташовані у Європейському Союзі, Південній Кореї, Японії, США, Китаї, Індії та Канаді.

Протягом 1991-2012 рр. в світі спостерігалася стійка тенденція до зростання площ органічних сільськогосподарських угідь в Україні та сертифікованих органічних господарств. Причому темпи росту кількості органічних господарств перевищують темпи росту площ органічних сільськогосподарських угідь. Така динаміка може свідчити про певні процеси перерозподілу ринку у цій сфері та що новоутворені органічні господарства зазвичай невеликі підприємства, які вирощують органічну продукцію на незначних площах, і несуттєво примножують основний фонд органічних сільськогосподарських угідь.

Висновки та пропозиції. Розвиток органічного сільського господарства є перспективним напрямом для всіх країн світу, адже це позитивно вплине на рівень здоров'я населення, розвиток сільської місцевості, підвищить рівень зайнятості сільського населення, розбудує заклади соціально-культурної сфери села, розвине «зелений» туризм та обмін досвідом між іноземними та ві-

тчизняними учасниками ринку органічної продукції. Однак, незважаючи на зазначене, не всі виробники органічної продукції можуть за рахунок власних потужностей (як виробничих, так і фінансових) здійснити перехід від традиційного виробництва до органічного. Останнє являє собою значно складнішу систему й потребує більш зваженого підходу до впровадження.

Список літератури:

1. The World of Organic Agriculture Statistics and Emerging Trends 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 1636-organic-world-2014.pdf.
2. The World of Organic Agriculture Statistics and Emerging Trends 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : orgprints.org /22349/7/fibl-ifoam-2013-regions-2011.pdf.
3. Воскобійник Ю.П. Ємність ринку органічної продукції в Україні / Ю.П. Воскобійник // Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – К., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Agroststatistics.pdf.
4. Основные рынки сбыта продукции органического сельского хозяйства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moloko.cc/view_news.php?id=06-03-2007.
5. Томашевська О.А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи/ О.А.Томашевська // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», № 6, 2013 р. – С. 161-164 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : inek_2013_6_40.pdf.
6. Черненко В.В. Тенденції розвитку світового ринку продукції органічного землеробства с. 242–245. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 242.pdf.
7. Камінський В. Органічне землеробство – шлях до продовольчої безпеки/ Журнал Верховної Ради України «Віче», № 9, 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/4161/>
8. Капштик М. Переваги органічного виробництва: з наукової точки зору. ВГО «Асоціація агроекологів України», Інститут агроекології УААН. – К., 2010. – С. 4-8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 100303_МихайлоКапштик.pdf.
9. Дудар Т., Дудар А. Аналіз стану маркетингу органічної продукції та шляхи розвитку каналів її збуту на агропродовольчому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Дудар.pdf.
10. Органик 3.0 – будуще органического сельского хозяйства. Вестник «Агрокультура», апрель, 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agracultura.org/news/organic-3-0-buduschee-organicheskogo-selskogo-hozjajstva.html>.
11. Якимчук О.К. Сталий розвиток: проблеми законодавчого забезпечення в Україні / О.К. Якимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gisap.eu/ru/node/483>.
12. Чайка Т.О. Екологічні наслідки традиційного сільського господарства // Вісник Полтавської державної аграрної академії, № 3, 2013 р. – С. 95-99. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 95.pdf.

Михайленко О. Г.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

Исследовано состояние органического сельского хозяйства в мире. Определены необходимость и основные проблемы, которые препятствуют развитию органической продукции. На основе анализа состояния, тенденций развития органического сельского хозяйства определены перспективы развития этого рынка.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, органическая продукция, органическое производство, развитие органического рынка, экспорт, импорт.

Mihaylenko O. G.

Dnepropetrovsk National University named after Oles Gonchar

DEVELOPMENT OF WORLD MARKET ORGANIC AGRICULTURE PRODUCTS

Summary

This article deals the state of organic agriculture in the world. The main problem that hinders the development of organic products. The analysis of the status and trends of development of organic agriculture by prospects of this market.

Key words: organic agriculture, organic products, organic farming, organic market development, export and import.

УДК 339.94

Михайлов О. І.

Маріупольський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЄС

У статті розглядаються особливості формування стратегії інноваційного розвитку Європейського Союзу. Розглянуто питання фінансування науково-дослідних центрів, які формують інноваційний розвиток країн Європейського Союзу. Проаналізовано проблеми розвитку науково-дослідницької сфери Євросоюзу. Виявлено та досліджено процеси регіонального розвитку інноваційних процесів, їх значення. Доведено, що для ефективного втілення стратегії інноваційного розвитку потрібно більше уваги приділяти інституціональним перетворенням, тісній взаємодії всіх суб'єктів ЄС в рамках Європейського Інституту Технологій та Європейського наукового простору.

Ключові слова: ЄС, інновації, інноваційна діяльність, регіональне інноваційне співробітництво, стратегії інноваційного розвитку.

Постановка проблеми. Розвиток інновацій – це один із пріоритетів сучасного соціально-економічного розвитку. Без інновацій неможливо підвищити конкурентоспроможність економік, покращити добробут населення, підтримувати ощадливе споживання ресурсів. Одним із ініціаторів інноваційних стратегій розвитку став Європейський Союз.

Основна ідея формування стратегії інноваційного розвитку – це забезпечення конкурентоспроможності європейської економічної системи та вихід із кризи, що охопила Європу останнім часом.

Для реалізації стратегії інноваційного розвитку необхідно визначити особливості її формування, дослідити аспекти її втілення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляду поняття інноваційного розвитку, аналізу та розробки інноваційних стратегій розвитку присвячена велика кількість наукових публікацій як вітчизняних, так і закордонних учених. Більшість сучасних дослідників інноваційного процесу та наукознавці (Амоша О., Булатова О., Варналії З., Гринів Л., Долішній М., Зугровський М., Попович О., Соловйов В.) основну увагу теоретичного та практичного аналізу приділяють економічному спрямуванню інноваційної політики різних країн, оцінці стану науково-технічного потенціалу країни. У роботах С. Ілляшенка досліджуються стратегічні напрямки випереджального інноваційного розвитку, управління потенціалом інноваційного розвитку. В. Онікієнко досліджує інноваційні парадигми соціально-економічного розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для забезпечення переходу країни на інноваційний шлях розвитку необхідно домогтися підвищення інноваційної активності національної промисловості, адаптувати науково-дослідний комплекс до умов ринкового господарства, підсилити взаємодію державного і приватного секторів. Вирішення цих завдань залежить від вироблення ефективної науковотехнічної, інноваційної та промислової політики. У зв'язку з цим заслуговує на увагу досвід Європейського Союзу (ЄС) щодо стимулювання інноваційної діяльності.

На сучасному етапі інноваційного розвитку ЄС необхідно розглянути регіональні аспекти інноваційного розвитку та визначити проблеми, які потрібно вирішити найближчим часом задля подальшого ефективного розвитку стратегії інноваційного розвитку ЄС.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження особливостей формування стратегії інноваційного розвитку Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з реалій ХХІ ст., країни ЄС взяли курс на прискорений

розвиток інноваційної економіки. Зміна характеру і значення нововведень в економіці, заснованій на знаннях, відставання країн ЄС від США і Японії у сфері перспективних технологій, розширення ЄС на схід – усі ці фактори стимулювали розробки нових напрямків інноваційної стратегії Європейського Союзу. В інноваційній економіці все більшого значення поряд з технологічними нововведеннями набувають організаційні і маркетингові, а сфера НДДКР перестає бути єдиним джерелом інновацій, хоча і залишається основним. У результаті одне з головних місць в інноваційній політиці зайняли інституціональні перетворення.

На думку вітчизняного науковця Булатової О.В., напрямками (пріоритетами) зростання та розвитку європейської економіки, в рамках нової стратегії розвитку, визнано наступні:

По-перше, розвиток нової економіки, що заснована на знаннях та інноваціях, яка спроможна забезпечити гармонійний розвиток європейського суспільства. Реалізація цього напрямку передбачає:

- створення Інноваційного союзу, в рамках якого буде забезпечено єдину інноваційну політику, спрямовану на вирішення важливих проблем суспільного розвитку – зміна клімату, підвищення енергоефективності, демографічні зміни та охорона здоров'я;

- реалізація програми «Молодь в дії», в рамках якої планується розширити академічну мобільність покращити якість освіти та професійної підготовки, створити кращі умови для адаптації молоді на ринку праці, підвищити рівень конкурентоспроможності європейських університетів;

- поширення цифрових технологій та створення єдиного цифрового ринку в Європі.

По-друге, забезпечення сталого розвитку, що ґрунтується на ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологіях, раціональному використанні ресурсів та конкурентоспроможної економіки і передбачає:

- створення конкурентоспроможної низьковуглеродної економіки з ефективним використанням ресурсів;

- скорочення викидів та запобігання втрати біорізноманіття в рамках реалізації програм з охорони навколишнього середовища;

- забезпечення лідерства Європи у розробці нових екологічно чистих технологій і методів виробництва; впровадження ефективних інтелектуальних електромереж.

По-третє, забезпечення інклюзивного зростання через сприяння й забезпечення високої зайнятості, досягнення соціальної, економічної та

регіональної єдності. Відповідно, досягнення інклюзивного зростання передбачає:

- підвищення рівня зайнятості в Європі через створення нових робочих місць;
- управління змінами через інвестиції в професійну підготовку і навчання;
- модернізацію ринку праці та системи соціального забезпечення, що гарантує отримання вигід від економічного зростання всім регіонам Європейського Союзу [1, с. 246].

Курс на створення конкурентноздатної інноваційної економіки стартував на саміті ЄС, що відбувся в березні 2000 р. у Лісабоні, а на початку 2002 р. у Барселоні Рада Європи сформулювала ряд конкретних завдань в галузі стимулювання інноваційного розвитку. Серед них – збільшення частки витрат на НДДКР у країнах ЄС з 1,9 до 3% ВВП, насамперед за рахунок росту асигнувань приватного сектора; подальша вертикальна і горизонтальна координація інноваційної політики; створення єдиного Європейського дослідницького простору з урахуванням розширення Євросоюзу [2].

На даний час ЄС у середньому спрямовує на НДДКР 2,7% ВВП, у той час як США – 3,3%, Японія – 3,4%. Якщо в США частка приватного сектора в загальних витратах на НДДКР складає 68,2%, то в ЄС – 56,3%. Серйозно відстає ЄС і за показниками інноваційної активності, зокрема частці у ВВП венчурного капіталу, капіталізації нових компаній, ринку інформаційних технологій, а також за питомою вагою нових продуктів на національних ринках. Останнім часом ослабли позиції країн ЄС на світових ринках новітніх технологій [3].

Відставання країн ЄС від конкурентів багато в чому зумовлене специфічними рисами цього регіону, зокрема високою часткою держсектора, недостатніми стимулами до підприємництва, розходженнями в національних інноваційних системах, характері і ступені інноваційного розвитку держав-членів Євросоюзу. У результаті розширення ЄС нові члени привнесли і власні негативні особливості науково-технічного розвитку, що залишилися від планово-державної економіки. Останнім часом ЄС зміг домогтися деяких зрушень у реалізації стратегії інноваційного розвитку Ряд країн (зокрема, Великобританія) збільшили витрати на НДДКР чи відмовилися від їхнього запланованого скорочення (наприклад, Франція), почали використовувати нові механізми стимулювання інноваційної діяльності в підприємницькому секторі.

Так, англійський уряд поставив мету збільшити за рахунок приватного бізнесу національні витрати на НДДКР з 1,9 до 2,8% ВВП. Цьому мають сприяти такі заходи, як введений податковий кредит для здійснюючих НДДКР малих і середніх фірм; розширення й уточнення робіт, що кваліфікуються як НДДКР; скасування близько 40 норм, що регулюють діяльність компаній. За розрахунками міністерства фінансів у результаті податкового кредиту сума економії для малих і середніх підприємств досягне 150 млн ф. ст. у рік, що складає 1/3 витрат на НДДКР у цьому секторі. Ця податкова пільга пошириться на 4 500 фірм із зайнятістю не більш 250 чоловік, річним оборотом, що не перевищує 25 млн ф. ст. (40 млн. євро), і щорічними витратами НДДКР у розмірі не менш 25 тис. ф. ст. На їхню частку приходить близько 10% витрат НДДКР у приватному секторі [4].

Відсутність серйозного прогресу в інноваційному розвитку, проблеми в зв'язку з розширенням

Євросоюзу, старіння населення – усі ці фактори лягли в основу пропозицій Єврокомісії з нових напрямків інноваційної політики.

Ці пропозиції сформульовані в документі «Інноваційна політика: сучасні підходи в контексті Лісабонської стратегії», де виділені такі пріоритети:

- 1) поліпшення інноваційного середовища шляхом посилення інноваційної складової всіх напрямків національних політик і їхньої інтеграції;
- 2) стимулювання ринкового попиту на інновації і використання концепції «лідуючих» ринків, що припускає підтримку ринків, найбільш сприятливих до нововведень;
- 3) стимулювання інновацій у держсекторі, подолання бюрократичного консерватизму державної адміністрації;
- 4) посилення регіональної інноваційної політики [5].

У другій половині 1990-х рр. уряди майже всіх західноєвропейських країн прийняли програми стимулювання інноваційної діяльності, спрямовані насамперед на поширення нововведень. Одні з основних місць у реалізації цих програм зайняли інституціональні зміни. Було розпочато формування структурних елементів і механізмів здійснення інноваційної політики. Незважаючи на певні національні розходження у підходах щодо розвитку інноваційної діяльності, можна виділити три загальних аспекти:

- утворення нових адміністративних структур, заснованих на системному характері інновацій. Ряд країн (Великобританія, Німеччина) змінили функції міністерств чи створили нові міністерства, що займаються питаннями інноваційної політики. У Фінляндії очолювана прем'єр-міністром Рада з наукової і технологічної політики несе відповідальність за стратегічний розвиток і координацію інноваційної політики, а також за виконання інноваційної програми (PROINOV – the Integrated Programme for Innovation). Внесені також зміни в механізм координації: створено нові координуючі органи (інноваційні ради), а до компетенції вже існуючих наукових рад включені питання інноваційної діяльності;

- визнання на урядовому рівні інновацій життєво важливим фактором економічного розвитку, проведення широкої урядової кампанії з проблем нововведень, активізація діалогу між науковим співтовариством, промисловістю і громадськістю. Практика проведення інформаційних кампаній поширена у Великобританії і Німеччині. В Іспанії створено Форум інформаційного суспільства, однією з головних задач якого є стимулювання координації діяльності уряду і різних промислових і громадських організацій при розробці Національного плану дій по створенню інформаційного суспільства;

- використання нового механізму прогнозування і вироблення пріоритетів «Передбачення» («Foresight») для формування національної інноваційної стратегії. Його мета – визначити стратегічні напрямки досліджень та інновацій, необхідних для підвищення конкурентноздатності країни. Заходи щодо координації проведені також на рівні ЄС. У Європейській раді у 2002 р. відбулося об'єднання Рад з внутрішнього ринку та промисловості і дослідницьких рад у Раді з конкурентноздатності. У рамках Єврокомісії проходять регулярні зустрічі Групи комісарів із проблем росту, конкурентноздатності, зайнятості та стійкого розвитку.

За останні десять років у країнах ЄС значно зросло значення регіонального науково-технічного й інноваційного співробітництва. Поява нових технологій і глобалізація економіки, а також обмеженість урядових бюджетів сприяли підвищенню ролі регіонів у здійсненні економічної діяльності. Як наслідок, регіональні влади усе ширше налагоджують контакти із зацікавленими колами за кордоном на субрегіональному рівні. Одночасно регіональні проблеми вирішуються шляхом тісних контактів центрального уряду і місцевої влади, оскільки останнім краще відомі технічні, економічні і соціальні потреби регіонів. Таким чином, в останні роки усе більш тісно переплітаються три рівні формування регіональної політики: політика, здійснювана самими регіонами, регіональний компонент федеральної інноваційної політики та наднаціональної політики ЄС.

Зміна характеру національних науково-технічних політик, що роблять основний наголос на поширенні нових знань в економіці, також сприяла підвищенню значення регіонального аспекту інноваційної політики. У результаті регіональна політика усе більшою мірою набуває структурного, а не перерозподільного характеру. Федеральний уряд відіграє домінуючу роль у фундаментальних дослідженнях і підготовці наукових кадрів, а регіони усе активніше проводять у життя політику поширення інновацій. Зокрема, у Великобританії регіони Східного Мідленда, Північного сходу, Уельс і Шотландія мають власну інноваційну стратегію й активно беруть участь в інноваційних програмах ЄС.

Інноваційна політика стала складовою частиною національної регіональної політики, однак, як правило, національні уряди віддають перевагу вже розвиненому у науково-технічному відношенні регіонам. Держава надає допомогу відсталім регіонам не стільки шляхом прямих фінансових впливів, скільки шляхом сприяння в розробці інноваційної політики і розвитку інфраструктури. Усунення диспропорцій технологічного регіонального розвитку є переважно функцією ЄС. Основне місце в цьому напрямку діяльності приділяється Мережі інноваційних регіонів (Forum of Innovation Relay Centres – IRC). Мережі інноваційних регіонів являють собою їх національні і транснаціональні об'єднання в сфері розробки й обміну досвідом стосовно інноваційної стратегії. Центри по поширенню інновацій мають статус незалежних консультативних організацій в галузі технології і бізнесу, що одержують допомогу від Єврокомісії з підприємництва. Вони надають допомогу інноваційному бізнесу з таких напрямків: трансфер технологій; комерціалізація результатів НДДКР; включаючи питання інтелектуальної власності; розвиток адаптаційних можливостей компаній до нової технології, у тому числі перебування і зведення разом потенційних партнерів співробітництва; здійснення транснаціональних інноваційних ініціатив; поширення інформації про інноваційну політику Євросоюзу.

Фінансування досліджень та інновацій у ЄС та ініціативи у поточному програмному періоді (2007-2013 рр.) проводилися по наступних програмах:

- Сьома Рамкова програма (РП7) з бюджетом у 53,3 млрд євро надає підтримку дослідженням, технологічному розвитку та наочним демонстраціям інновацій у Європейському Союзі. Її діяльність здійснюється у напрямках чотирьох Спеціальних програм: співпраця, ідеї, людські ресурси та зді-

бності; а також надає підтримку дослідженням у галузі ядерної енергії (Євроатом) та Спільного дослідницького центру [6].

- Бюджет Рамкової програми з конкурентноспроможності та інновацій (ПКІ) (Competitiveness and Innovation Programme – CIP) складається з 3,6 млрд євро та має за мету підвищити конкурентноспроможність європейської промисловості, фокусуючись насамперед на малих та середніх підприємствах (МСП). ПКІ полегшує доступ до фінансів та підтримує розвиток політики та послуг у сфері підтримки інновацій. ПКІ також фінансує транснаціональні послуги з підтримки бізнесу та інновацій, і намагається зменшити існуючі бар'єри до впровадження інновацій: кластерні, у сфері державних закупівель, інші нетехнологічні тощо. ПКІ сприяє розвитку інформаційного суспільства шляхом заохочення придбання та використання засобів інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ), та сприяє ефективному енергозбереженню та збільшенню застосування відновлюваних джерел енергії [7, с. 15].

- Європейський інститут інновацій та технологій (ЄІТ) – це незалежний орган ЄС, що поєднує вищі навчальні заклади, дослідницькі та ділові кола з метою просування інновацій світового рівня. Він зміцнює зв'язки всередині «трикутника знань» завдяки своїм високоінтегрованим Спільнотам знань та інновацій (СЗІ). ЄІТ намагається зробити інновації привабливими для бізнесу та фінансується з бюджету ЄС (309 млн. євро минулого року) [8].

- Політика інтеграції передбачає асигнування 86 млрд євро (майже 25% усього бюджету Структурних фондів) на покращення інноваційного та адаптаційного потенціалу регіональних економік ЄС. Ці інвестиції концентруються у 4 сферах: НДДКР та інновації, підприємництво, ІКТ та розвиток людських ресурсів [3].

Аналіз особливостей розвитку та результатів науково-дослідної сфери Євросоюзу виявив певну групу проблем. Серед яких слід особо виділити наступні:

1. Внесок європейських організацій в науку є вкрай низьким. Порівняно з інвестиціями країн-членів об'єднання. Роль координаторів наукових досліджень, відповідно до стратегії розвитку об'єднаної Європи, грають Європейська дослідна рада, Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський інститут технологій [1, с. 247].

Європейський Інститут Технологій (далі – ЄІТ) має бути заснований для того, щоб покласти інновації в основу «трикутника» знань: знати, вміти, застосувати.

Це надасть можливості:

- зібрати разом кращих європейських студентів і дослідників для роботи пліч-о-пліч з бізнесом на розвиток і використання знань і результатів досліджень;

- провести навчання дослідників у нових технологічних областях і поліпшити їх підприємницькі та інноваційні вміння;

- генерувати інноваційні рішення в міждисциплінарних областях, які пов'язані на далекоюсяжну перспективу з ключовими технологічними викликами;

- бути втілена країнами – членами ЄС, а також зацікавленими університетами, дослідними організаціями і компаніями.

Результатом створення ЄІТ має бути:

- просування до комерційних переваг з вирішальним впливом на конкурентоспроможність Європи;

- формулювання опорної моделі для інтеграції освітньої, дослідницької та інноваційної діяльності на європейському рівні з особливим наголосом на модернізації університетів;

- повернути назад таланти зі всього світу і створити умови для протидії втечі талановитих європейських студентів і дослідників;

- просунути вперед європейську базу фахової підготовки і технологічної ініціативи в технологічних областях, пов'язаних з майбутніми критичними ринками;

- створити для компаній нові можливості в бізнесі на світових технологічних ринках майбутнього;

- поліпшити здатність європейської інноваційної системи краще і швидше відповідати на головні соціальні потреби [9].

2. В Європейському Союзі відсутній єдиний ринок патентів. Країни Об'єднання щороку реєструють тисячі патентів, тільки у 2010 р. Кількість європейських патентів, що було зареєстровано в Бюро патентів й торгівельних марок США, дорівнювало 30,7 тисячі. В Європейському патентному офісі було зареєстровано 235 тис. патентів, з яких країнам ЄС належить лише 28,3% (66,5 тис. патентів). Серед європейських країн домінує в патентуванні Німеччина, на яку припадає 41,1% усіх європейських патентів (27,4 тис. патентів), Франція – 14,3% (9,5 тис. патентів), Нідерланди – 9,0% (6,0 тис. патентів). Якщо порівнювати рівень щорічного зростання кількості патентів серед розвинених країн світу, то Євросоюз за даним показником поступається іншим країнам: в цілому по Об'єднанню він складає 2,4%, тоді як в США дорівнював 3,0%, в Японії – 4,9 [1, с. 248].

3. Розвитку інноваційної активності не сприяє існуюча інфраструктура, перш за все у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Не дивлячись на досить високий рівень розвитку інфраструктури науково-дослідних розробок, вона потребує постійного вдосконалення і розвитку. Для розвитку інноваційного потенціалу економіки інтеграційного об'єднання необхідна високоякісна інфраструктура, перш за все, у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, світовий ринок яких інтенсивно розвивається [1, с. 248].

4. Недостатність наукових кадрів. У науково-технічній сфері в країнах Євросоюзу в середньому працюють 29,8% від загального обсягу зайнятих. Як і раніше, основна частина науково-дослідних робітників в країнах об'єднання зосереджена в бізнес-секторі (48,8%), в університетах та інститутах працюють 36,1%. Найбільш високий рівень зазначених фахівців сьогодні сконцентровано у Швеції і Люксембурзі (39,5% в кожній країні), Нідерландах (37,2%), Німеччині (36,4%), Данії (36,2%). Формування Європейського наукового простору (далі – ЄНП) протягом найближчих років повинне створити платформу для вільного переміщення знань. Що фактично означатиме створення єдиного ринку досліджень, знань та інновацій в ЄС [1, с. 249].

Мета формування європейського наукового простору – розвиток і втілення стратегії створення відкритого, єдиного і конкурентоспроможного європейського ринку праці для наукових дослідників з привабливими перспективами кар'єри.

Це надасть можливості:

- надати окремим дослідникам однакові права і обов'язки незалежно від їхнього місця роботи в межах Європейського Союзу;

- протидіяти впливу на кар'єрне зростання фрагментації дослідницьких кар'єр на місцевому, регіональному, національному чи секторальному рівнях;

- усунути перепони для мобільності дослідників між університетами і промисловістю, приділяючи особливу увагу передачі прав особі і визнанню мобільності як позитивному елементу кар'єрного росту;

- гарантувати відповідність критеріїв оцінки досягнень наукових дослідників не лише за кількістю публікацій, а й за оціночними критеріями значно ширшого діапазону, таких як передача знань, викладання, нагляд, командна робота, керівництво і громадська діяльність;

- бути втілена на рівнях як країн – членів ЄС, так і всієї європейської спільноти.

Результатом формування ЄНП має бути:

- покращення розміщення висококваліфікованих фахівців в усій Європі і по секторах шляхом підвищення мобільності дослідників у їхніх переміщеннях по території Європи між університетами і промисловістю, шляхом залучення дослідників з третіх країн та підвищення міжсекторальної і міждисциплінарної мобільності дослідників;

- внесок до підвищення ефективності інноваційної системи в Європі шляхом розвитку поміж інженерів і дослідників культури, яка заохочує використання знань і спільне використання результатів досліджень, прав інтелектуальної власності, патентів і ліцензій, через визнання досвіду в цій області, а також через обмін найкращими практиками;

- підвищення привабливості Європи для висококваліфікованих фахівців і створення умов для зменшення «втечі мізків», що стане внеском до впевненого розвитку економіки знань у Європі.

Висновки і пропозиції. Сучасна інноваційна діяльність в ЄС проходить в умовах глобальної світової економічної кризи. Фахівці вважають, що це все ж таки криза економіки ХХІ ст., вихід з якої можливий на рівні більш ефективного впровадження інновацій, а не просто за рахунок позбавлення від неефективних економічних структур, як це було в минулому.

Усвідомленням цього стало призначення вперше в історії ЄС у складі Єврокомісії, який почав працювати з 1 лютого 2010 р., посади Єврокомісара з питань досліджень, інновацій і науки.

Нові масштабні завдання окреслені в доповіді Єврокомісії від 2 вересня 2009 р. «Переглядаючи інноваційну політику Спільноти у світі, що змінюється» (Reviewing Community innovation policy in a changing world). Зокрема, ставиться питання про радикальне поліпшення перспективного планування і реконструкції інфраструктури досліджень. Планується розробка спеціальної програми наукових досліджень стосовно нагальних суспільних проблем сучасної Європи: кліматичні зміни, пошук альтернативних джерел енергії, охорона здоров'я для вікових груп населення, політика безпеки. Сприяння мобільності дослідників, розширення європейської системи патентування, координація дослідних програм і модернізація бюрократичної системи фондів мають привести до нової якості європейської інноваційної політики.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення та практичну адаптацію інноваційних стратегій сталого розвитку ЄС у практику господарювання підприємств, що забезпечить підвищення рівня їх конкурентоспроможності у сучасних умовах господарювання.

Список літератури:

1. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : монографія / Олена Валеріївна Булатова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 386 с.
2. Towards European Knowledge Area, July 2005, DG Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europa.eu.int/invest-in-research>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/themes/research/index_en.htm.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/cip/>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction/>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/fp7/index_en.cfm.
7. Програми та інструменти інноваційного розвитку економіки Європейського Союзу. Українські проєкції. = Programmes and Instruments of the EU's economy innovation development. Ukrainian Projections : Міжнар. конф., Київ, листоп. 2006 р. / Редкол.: Смертенко П.С., Коломієць О.В., Кінько Т.А. та ін. – К. : ФО-П Т.А.Кінько, 2006. – 64 с.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eit.europa.eu/>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/education/policies/educ/eit/index_en.html.

Михайлов О. И.

Мариупольский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕС**Резюме**

В статье рассматриваются особенности формирования стратегии инновационного развития Европейского Союза. Рассмотрены вопросы финансирования научно-исследовательских центров, которые формируют инновационное развитие стран Европейского Союза. Проанализированы проблемы развития научно-исследовательской сферы Евросоюза. Выявлены и исследованы процессы регионального развития инновационных процессов, их значение. Доказано, что для эффективного воплощения стратегии инновационного развития нужно больше внимания уделять институциональным преобразованиям, тесному взаимодействию всех субъектов ЕС в рамках Европейского Института Технологий и Европейского научного пространства.

Ключевые слова: ЕС, инновации, инновационная деятельность, региональное инновационное сотрудничество, стратегии инновационного развития.

Mikhailov O. I.

Mariupol State University

FEATURES OF THE FORMATION OF STRATEGY INNOVATION EU**Summary**

The peculiarities of the formation of innovation development strategy of the European Union. Consider the funding of scientific – research centers that form the innovative development of the European Union. Analyzing the problems of the development of scientific – research scope of the European Union. Identifies and examines the processes of regional development of innovative processes and their importance. Proved that for effective implementation of the strategy of innovative development need to focus more on institutional changes, close cooperation of all actors in the EU through the European Institute of Technology and the European Research Area.

Key words: EU, innovation, innovation activity, regional innovation cooperation, innovation development strategy.

УДК 339

Мірошніченко В. Т.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Розглянуто основні підходи щодо характеристики послуг як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Систематизовано групи особливостей розвитку сфери послуг в сучасних ринкових умовах. Проаналізовано динаміку структури експорту послуг України за досліджуваний період. Окреслено властивості послуг на сучасному ринку послуг. Запропоновано альтернативні напрямки розвитку ринку послуг України у зовнішньоекономічному середовищі.

Ключові слова: маркетинг, ринок, послуги, експорт, зовнішньоекономічне середовище, розвиток.

Постановка проблеми. В Україні за сучасних умов господарювання завданням споживчого ринку є максимальне встановлення ринкових відносин у ринково адаптованому ланцюгові «виробництво → обмін → розподіл споживчих благ і послуг».

У сучасних ринкових умовах як для будь-якої країни, так і для України вагоме значення має міжнародно-економічна діяльність, зокрема торгівля послугами. Тому для України є актуальними питання перспектив розвитку вітчизняного ринку послуг у зовнішньоекономічному середовищі.

Безперечним фактом є те, що увесь спектральний асортимент продуктів і послуг світового ринку є і в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо проблеми і перспективи розвитку міжнародної торгівлі послугами висвітлювали такі провідні науковці, як Ю.Г. Козак, Н.С. Логвинова, А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз структури системи експорту послуг України у зовнішньоекономічному середовищі в науковій літературі здійснювався на основі статистико-економічного методу. Нами окреслено властивості послуг і запропоновано альтернативні напрямки розвитку ринку послуг України у зовнішньоекономічному середовищі на основі маркетингового і логістичного підходів.

Мета статті. Метою зазначеної публікації є перспективи розвитку ринку послуг України у зовнішньоекономічному середовищі.

Виклад основного матеріалу. На даний час в Україні дуже важко остаточно визначити тип вітчизняного ринку послуг. Багатьом розвиненим країнам, зокрема Німеччині та Австралії, притаманний рейський тип ринку. Характерними принципами такого ринку є пряма матеріальна зацікавленість в результатах праці поряд з турботою суспільства про малозабезпечені прошарки суспільства. Тому, на нашу думку, впевнено можна констатувати той факт, що в Україні спостерігається функціонування «рейського типу» ринку послуг.

Ринок послуг виникає в процесі організації купівлі-продажу послуг і присутній у всіх сферах життєдіяльності людини. Одним з основних переваг цього ринку є стрімкий розвиток сфери послуг як в Україні, так і у світі в цілому.

Деякі науковці своїми дослідженнями довели [1]:

- по-перше, частка сфери послуг у світовому ВВП сягає 70% і більше;

- по-друге, прискорене зростання міжнародної торгівлі послугами спонукає інтенсифікація інтеграційних і глобалізаційних процесів у світовому господарстві;

- по-третє, необхідно відмітити надзвичайно широку диверсифікацію послуг на міжнародному рівні, які все більше впливають на розвиток всіх галузей і сфер національного та інтернаціонального виробництва.

Загальновідомо, що ринок послуг функціонує в єдності з товарним ринком. Класик у сфері міжнародного маркетингу Філіп Котлер визначив такі першочергові характеристики послуг [2, с. 558-559]:

- невидимість, невідчутність, нематеріальний характер;
- нерозривність виробництва і споживання послуги;
- унікальність, непостійність, змінність якості;
- нездатність до збереження, складування;
- відсутність можливості продажу в майбутньому.

На погляд Румянцева А.П. і Коваленко Ю.О., особливості розвитку сфери послуг в сучасних умовах полягають у наступному [3, с. 14]:

- міжнародна торгівля послугами не є винятковою прерогативою промислово розвинених країн. У ряді країн, що розвиваються, послуги складають значну частину їхнього експорту. Тому для оцінки участі країни у світовій торгівлі послугами доцільно також використовувати показник її частки у світовій торгівлі (максимальне значення в провідних промислово розвинутих країнах);

- спеціалізація країни на тих чи інших видах послуг залежить від рівня економічного розвитку (у промислово розвинутих країнах перевага надається фінансовим, телекомунікаційним, інформаційним і більшості галузей ділових послуг, а для країн, що розвиваються, характерною є спеціалізація на транспортних, туристичних і фінансових послугах);

- розвиток торгівлі послугами сприяє наданню супутніх послуг (країни, що надають портові послуги, спеціалізуються і на судноремонті; країни-виробники комп'ютерів поставляють на світовий ринок комп'ютерні послуги; у країнах-експортерах нафти переважає фрахт з обслуговуванням нафтоперевезень).

Таким чином, аналіз свідчить, що на сучасному ринку послуг, послугам притаманні ще й такі властивості, як:

- важкопрогнозована динаміка ринкових процесів (коливання між попитом і пропозицією на послуги);

- висока швидкість обороту коштів (короткочасний виробничий цикл у сфері послуг);

- чутливість до змін ринкової кон'юнктури;

- специфіка організації процесу виробництва (надання) послуг;

- високий рівень диференціації послуг (персоналіфікація й індивідуалізація попиту).

Структура експорту з наданням послуг в Україні за частками кожної галузі є віддзеркаленням значущості кожної з галузей у формуванні ВВП (внутрішнього національного продукту) [4].

Структура експорту свідчить про розподіл наданих послуг Україною по відношенню до інших країн світу і виражена в грошовому еквіваленті сфери міжнародної торгівлі.

Динаміка структури системи експорту послуг України за досліджуваний період 2010-2012 рр. наведена в таблиці 1.

Аналіз свідчить, що вітчизняний ринок у різних галузях сфери послуг розвинений неоднаково (табл. 1). У 2012 р. найбільша частка в загальному обсязі українського експорту припадала на такі види послуг, як: транспортні – 65,7%; різні ділові, професійні та технічні – 14,4%, комп'ютерні – 5,9; з ремонту – 4,2%. Проте з року в рік спостерігається негативне коливання динаміки надання транспортних послуг (найвищий показник питомої ваги у загальній структурі). Так, у 2012 р. питома вага транспортних послуг дорівнювала 65,7%, що на 3,9 п. п. менше у порівнянні з 2010 р. і відповідно – на 2,9 п. п. порівняно з попереднім 2011 р. Як позитивне варто відмітити, що спостерігався активний розвиток ринкових відносин у рекреаційній сфері.

Наразі нами досліджено експорт послуг України. Так, у 2012 р. експорт послуг України становив 13 млрд 599 млн 100 тис. дол. США, що в порівнянні з 2011 роком становить 98,1%. Серед галузей вищого рівня в структурі експорту лівову частку займають транспортні послуги з абсолютним показником 8 млрд 541 млн 100 тис. дол. США, що за відносним показником складає 62,8% від всього обсягу експорту послуг здійснених у 2012 році.

У транспортній галузі найбільша частка належить трубопроводному 3 млрд 248 млн

222,6 тис. дол. США, який займає практично одну четверту – 38% всього імпорту послуг, більша половина з якого припадає на Російську Федерацію. Далі розмістилися залізничний – 1 млрд 586 млн. 600 тис. дол. США, повітряний – 1 млрд 510 млн. 700 тис. дол. США і морський – 1 млрд 241 млн. 200 тис. дол. США транспорт, яким належить по 18,6%; 17,7% й 14,5% відповідно від загального обсягу експорту послуг.

Взагалі, транспортна галузь є визначальною в порівнянні з іншими, що в свою чергу зумовлено географічним положенням України, наявністю ГТС, розвинутою мережею залізничного сполучення та конкурентоспроможними цінами на транспортування вантажів українськими перевізниками в порівнянні з іноземними. Варто також відмітити зростання експорту комп'ютерних послуг, адже в нашій країні виробничі суб'єкти, які працюють в даній сфері за співвідношенням ціна-якість на міжнародному ринку стають все більш конкурентоспроможними. Зовнішньоторговельні операції послугами у 2012 р. проводились 9203 юридичними особами-підприємствами з партнерами 230 країн світу. Позитивне сальдо становило 6821,3 млн дол. (за 2011 р. – відповідно 7 млрд. 557 млн дол.) [4].

Взагалі експерти відзначають триваючу в останні роки переорієнтацію напрямків експорту послуг. Так, експорт послуг до країн Європи становить 4810,2 млн дол. США і зріс порівняно з 2012 роком на 19,4%. Водночас експорт послуг, наданих країнам СНД, становить 5985,5 млн дол. США, або 99,3 % по відношенню до 2012 року. При цьому основною країною-партнером в експорті послуг залишається Російська Федерація, на яку припадає 5424,8 млн дол. США (37,4% від загального обсягу експорту). На 8,2% порівняно з 2012 роком зріс також обсяг послуг, наданих компаніям країн Азії. Їх обсяг становить

Таблиця 1
Динаміка структури системи експорту послуг України за 2010-2012 рр., млн дол. США

Показники	2010 р.		2011 р.		2012 р.		Відхилення (п.п.) 2012 р. до:	
	усього	питома вага, %	усього	питома вага, %	усього	питома вага, %	2010 р.	2011 р.
Транспортні послуги:	7848,0	66,7	9062,4	65,7	8541,1	62,8	(3,9)	(2,9)
- морського транспорту	1234,3	15,7	1211,7	13,4	1241,2	14,5	(1,2)	1,1
- повітряного транспорту	1181,9	15,1	1501,1	16,6	1510,7	17,7	2,6	1,1
- залізничного транспорту	1487,1	18,9	1776,8	19,6	1586,6	18,6	(0,3)	(1)
- трубопроводного транспорту	3357,7	42,8	3755	41,4	3248,2	38,0	(4,8)	(3,4)
- іншого транспорту	586,9	7,5	817,8	9	954,3	11,2	3,7	2,2
Подорожі	381,1	3,24	455,1	3,3	555,1	4,1	0,86	0,8
Послуги зв'язку	345	2,93	367	2,7	356,4	2,6	(0,33)	(0,1)
Будівельні послуги	140,9	1,2	208,3	1,5	221,0	1,6	0,4	0,1
Страхові послуги	70,5	0,6	113,1	0,8	14,2	0,8	0,2	0
Фінансові послуги	476,9	4,1	312,3	2,26	248,3	1,8	(2,3)	(0,46)
Комп'ютерні послуги	358,1	3,1	532,3	3,86	803,5	5,9	2,8	2,04
Роялті та ліцензійні послуги	41,5	0,4	46,1	0,3	56,4	0,4	0	0,1
Інші ділові послуги	131,5	1,11	147,8	1,1	103,3	0,8	(0,31)	(0,3)
Різні ділові, професійні та технічні послуги	1509,2	12,8	1888,2	13,69	1962,1	14,4	1,6	0,71
Послуги приватним особам і послуги в галузі культури та відпочинку	27,6	0,2	39,1	0,28	62,7	0,5	0,3	0,22
Державні послуги, не віднесені до інших категорій	2,2	0,02	4,2	0,01	5,3	0,01	(0,01)	0
Послуги ремонту	426,9	3,6	6616,5	4,5	569,8	4,2	0,6	(0,3)
Всього	11759,4	100	13792,2	100	13599,1	100	x	x

Джерело: [5, с. 143; 6, с. 143; 7, с. 142]

1439,9 млн дол. США. В результаті цих змін частка експорту послуг до країн СНД зменшилася і становила 41,3%, до країн ЄС – збільшилася і сягнула 29% від загального обсягу експорту, частка країн Азії зросла до 9,9% [8].

Козак Ю.Г. і Логвінова Н.С. у своїх публікаціях наголошують на тому, що в цілому український ринок послуг ще недостатньо розвинутий, на ньому досить вузький спектр секторів, у яких спостерігається активність і розвиток. У секторах телекомунікаційних і фінансових послуг вагоме значення має наявність капіталів. У сфері фінансових послуг діє значна кількість порівняно невеликих банків. Слабкість інститутів фінансового посередництва та інфраструктури в секторі телекомунікацій створює перешкоди для економічного зростання, не сприяє швидкому впровадженню новітніх технологій. Іноземні інвестиції в ці сектори можуть принести більш перспективні, економічні нові технології. Україні як транзитній державі, необхідно приділяти більшу увагу, крім трубопровідного транспорту, розвитку інших видів транспортних послуг. Завдяки технологічним можливостям і потенціалу в галузях літако- і суднобудування Україна має хороші перспективи для розвитку [9].

Як зазначають аналітики, структура українського експорту послуг протягом тривалого часу залишається майже незмінною. У 2013 р. найбільші обсяги припадали на транспортні послуги, які займали 56,1% від загального обсягу експорту (за рахунок наданих послуг трубопровідного, залізничного, повітряного та морського транспорту), послуги з переробки матеріальних ресурсів становлять 11,8%, ділові послуги – 10,3% та послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг – 10% [8].

За даними Держстату, за 2013 рік загальний обсяг експорту послуг збільшився на 6,7% і становить 14509,2 млн дол. США. Протягом 2013 року спостерігалось щоквартальне зростання обсягів як експорту, так і імпорту послуг. Порівняно з 2012 р. загальний обсяг експорту послуг збільшився на 910,1 млн дол. США. Це було досягнуто за рахунок зростання наданих послуг з переробки матеріальних ресурсів на 1108,9 млн дол. США, у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг – на 316,9 млн дол. США, фінансових послуг – на 102,6 млн дол. США, ділових послуг – на 34,3 млн дол. США, роялті та інших послуг, пов'язаних із використанням інтелектуальної власності, – на 32,9 млн дол. США [8]. Аналітики у зв'язку з цим особливо позитивно оцінюють зростання на 28% послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг. Їх загальний обсяг зріс до 1447,0 млн дол. США. На їх думку, це результат послідовної цілеспрямованої політики Уряду щодо стимулювання розвитку ІТ-технологій в країні.

Отже, як зазначає Румянцев А.П., наслідком зазначених чинників стало стрімке зростання темпів торгівлі послугами на світовому ринку. Зараз на них припадає більше п'ятої частини світових експортно-імпортних операцій. Все це викликає не тільки науковий і практичний інтерес до проблем розвитку світового ринку послуг, але передбачає розв'язання питань з раціонального використання його переваг країнами світу [3].

Пріоритетними напрямками розвитку ринку послуг є [10]:

- удосконалення механізмів захисту прав інвесторів;

- розвиток інструментів ринку;
- покращення рівня життя населення;
- удосконалення системи управління розвитком ринку послуг;
- удосконалення системи розкриття інформації на ринку;
- розвиток інституційної інфраструктури.

На нашу думку, альтернативними напрямками розвитку ринку послуг України у зовнішньоекономічному середовищі можуть стати:

- стимулювання міжнародного бізнесу через порівняльні переваги, обумовлені розділенням і спеціалізацією економік держав, відмінністю їх економічних і географічних умов;

- стратегія диференціації послуг, така стратегія стане успішною, якщо додаткові витрати покриваються за рахунок збільшення ціни на змінний товар;

- мінімізація або повне зняття обмежень на іноземну присутність у більшості сегментів ринку, різних міждержавних інтеграційних утворень;

- збільшення обсягів експортно-імпортних операцій на ринку послуг після входження у 2008 р. України до СОТ;

- стратегія поліпшення якості товару, тобто повна орієнтація на найвищі світові досягнення, тенденції науково-технічного прогресу щодо виробництва певного товару;

- створення потужного експортного сектору;

- зміцнення і забезпечення конвертованості національної валюти;

- залучення іноземних інвестицій на основі створення спільних підприємств, вільних економічних зон, інших форм спільного підприємництва з іноземним капіталом;

- активізація закордонної підприємницької діяльності та створення розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту;

- формування розгалуженої системи зовнішньоекономічного менеджменту (банки, біржа, страхові компанії, консалтинг, аудит, лізинг і т.д.);

- створення гнучкої податкової, цінової, депозитної, кредитної, фінансової і валютної політики, що стимулюють диверсифікацію експортно-імпортних операцій;

- поступова інтеграція економіки в європейські та світові господарські об'єднання й організації;

- кадрове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

- товарна інтервенція, завоювання надійних ніш на світових ринках товарів і послуг, технологій і капіталів;

- ретельний перегляд всієї сукупності економічних зв'язків із країнами СНД;

- оптимізація на основі критеріїв доцільності й ефективності, відповідності національним економічним інтересам України;

- тісне співробітництво з індустріально розвченими державами;

- створення нормативно-правової бази для поглиблення і розширення відносин з країнами Європейського Союзу, країнами Північної, Центральної і Південно-Східної Європи.

Висновки і пропозиції. Таким чином, в Україні треба використати накопичений досвід провідних країн з ринковою економікою. Саме цей досвід може бути використаний, пристосований, адаптований до специфічних умов і реалій України. Адже налагодження економічного співробітництва з передовими країнами світу виводить вітчизняні

послуги на потужні, вимогливі й жорсткі сучасні ринки, конкуренція на яких змусить наших підприємців прагнути до якісно нового рівня з урахуванням витрат, якості, маркетингу. У зовнішньоекономічному середовищі надання послуг і зовнішня торгівля України в цілому має орієнтири, що повинні сприяти прискоренню процесу органічного включення її економіки в господарські процеси і структури. Розширення і поглиблення контактів з індустріальне розвиненими державами, їхніми підприємцями і бізнесменами буде стимулювати поглиблення економічних реформ в Україні. Вза-

ємодія із західними державами створює можливості одержання і прямої (цільової) фінансової підтримки для формування ринкової інфраструктури в Україні (мала приватизація, розвиток придатного підприємництва, підготовка і перепідготовка кадрів тощо) та іноземних інвестицій, технологій, сучасного менеджменту, що вкрай необхідні в умовах ринкової трансформації економіки. Слід зазначити, що всі перераховані форми економічного спілкування тією чи іншою мірою знайшли своє втілення у практиці зовнішньоекономічних зв'язків України з розвиненими державами.

Список літератури:

1. Румянцев А.П. Міжнародна торгівля послугами : навчальний посібник. [Текст] / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 112 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М. : 2007. – 656 с.
3. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг : навчальний посібник / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
4. Структура зовнішньої торгівлі послугами за 2012 рік / За матеріалами Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : експорт<http://infolight.org.ua/charts/struktura-zovnishnoyi-torgivli-poslugami-za-2012-rik-eksport>.
5. Статистичний щорічник «Україна у цифрах у 2010 році». Державна служба статистики України ; за ред. О.Г. Осауленко. – К. : Держаналітиформ, 2011. – 252 с.
6. Статистичний щорічник «Україна у цифрах у 2011 році». Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленко. – К. : Держаналітиформ, 2012. – 253 с.
7. Статистичний щорічник «Україна у цифрах у 2012 році». Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленко. – К. : Держаналітиформ, 2013. – 248 с.
8. Україна збільшує експорт послуг до країн ЄС (від 17 лютого 2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-kmu.com.ua/2014-02-17-000000pm/article/18274573.html>.
9. Основи міжнародної торгівлі : навчальний посібник [Текст] / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
10. Ігнатюк А. І. Розвиток галузевих ринків в умовах трансформації економічної системи України [Текст] / А. І. Ігнатюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4. – С. 149-155.

Мирошниченко В. Т.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ УКРАИНЫ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Резюме

Рассмотрены основные подходы к характеристике услуг как отечественных, так и зарубежных ученых-экономистов. Систематизированы группы особенностей развития сферы услуг в современных рыночных условиях. Проанализирована динамика структуры экспорта услуг Украины за исследуемый период. Определены свойства услуг на современном рынке услуг. Предложены альтернативные направления развития рынка услуг Украины во внешнеэкономической среде.

Ключевые слова: маркетинг, рынок, услуги, экспорт, внешнеэкономическая среда, развитие.

Miroshnichenko V. T.

Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratuk

MARKET PROSPECTS IN THE FOREIGN UKRAINE SERVICES ENVIRONMENT

Summary

The basic approaches to the services characteristics, both domestic and foreign scientists and economists considered. The services development group features in the current market conditions systematized. The dynamic structure of export services in Ukraine over the study period analyzed. The characteristics of services on the market of services outlined. The alternative development direction of the market for Ukraine's foreign trade environment offered.

Key words: marketing, market, service, export, foreign trade environment and development.

УДК 656.614.2.072.44+338.48(045)

Пересыпкина Н. А.

Одесская национальная морская академия

ПАРАМЕТРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО КРУИЗНОГО РЫНКА

В статье рассматриваются факторы становления круизной индустрии. Приведены характеристики основных современных тенденций, присущих данной отрасли. А также анализируется привлекательность круизных путешествий и причины, по которым круизные туристы отдают предпочтение данному виду отдыха.

Ключевые слова: круизная индустрия, развитие, круизные туристы, круизные суда, свободное время.

Постановка проблемы. В конце XX в. круизная индустрия стала наиболее быстро развивающимся сектором туристской индустрии. Круизный туризм относится к специальным видам туризма, так как является достаточно трудоемким, капиталоемким видом туризма, сочетающим в себе несколько видов туризма – рекреационный, спортивный, лечебно-оздоровительный, познавательный.

Рост круизного туризма феноменален. Возрождение круизных путешествий произошло в последние четыре десятилетия, и сегодня они составляют небольшую, но постоянно растущую долю в глобальной индустрии туризма. В отношении доли круизов в туристической отрасли круизные суда составляют 0,6% от койко-мест, предлагаемых отелями во всем мире.

Круизная индустрия быстро расширяется на международном уровне. Только 53% целевого североамериканского рынка (или 24% от всего населения США) когда-либо совершало круизное путешествие. 6 новых круизных судов было введено в эксплуатацию в 2013 году с общей пассажироместимостью 14 074 человек. С 2014 по 2015 год 13 более новых и усовершенствованных круизных судов пополнит мировой круизный флот, добавив 39,297 пассажиромест или 8,7% к общей пассажироместимости. Круизные суда, введенные в 2014-2015 годы, добавят \$ 3,2 млрд годового дохода круизной индустрии.

Пассажирское судоходство с конца XX века и особенно в XXI веке, основанное на использовании мегалайнеров, обеспечивает только в Европе годовой доход до 3 млрд евро. Это подчеркивает его высокую доходность, поэтому активно развивается пассажирское судостроение.

Исходя из вышеизложенных данных, становится необходимым изучение и обобщение факторов, влияющих на формирование глобального круизного рынка.

Анализ последних исследований и публикаций. Основными источниками, в которых анализируется состояние, развитие и проблемы круизной индустрии, являются работы зарубежных авторов – Ross K. Dowling Christine B.N. Chin, Michael Vogel, Artur Asa Berger и другие. Отчеты Cruise Line International Association, Cruise Research Society и других идентифицируют текущую ситуацию и дальнейшие тенденции развития круизной отрасли.

В отечественной литературе круизному бизнесу были посвящены работы Петухова В.С., Пилипенко Г.П., и только в последнее время появились публикации, посвященные теории формирования основных параметров круизного бизнеса, – Голубкова И.А., Примачев Н.Т. и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. К нерешенным ранее проблемам необходимо отнести:

- теорию конкурентного позиционирования в мировом круизном рынке;

- динамика географической и региональной сегментации круизного рынка.

Цель статьи. Рассмотреть и охарактеризовать основные параметры формирования глобального круизного рынка.

Изложение основного материала. Под круизом следует понимать путешествие на водных видах транспорта, включающее береговые экскурсии, осмотр достопримечательностей портовых городов, а также разнообразные развлечения на борту морских и речных лайнеров [1, с. 81].

Круиз является своего рода морским курортом, одним из основных преимуществ которого является передвижение. Круизный тур представляет собой типичный турпакет, его характеристики – размещение, питание и перевозка, т. е. все необходимые условия для осуществления путешествия, но на круизном судне [2, с. 4].

Сегодня суда не рассматриваются в качестве транспортного средства, а в качестве плавучих гостиниц. Все чаще их характеризуют как плавучие курорты. По данным Всемирной Организации Туризму (ВТО), апартаменты и сопутствующие удобства, присущие курорту, составляют 75% круизного лайнера, а оставшаяся площадь используется для его операционной деятельности. Эти плавучие курорты воспроизводят своих наземных собратьев наличием ресторанов, баров, спортивных залов и оборудования, торговых центров, развлекательных заведений, центров связи и др. [3, с. 3].

Круизы являются круговыми рейсами, и маршрут, и порты захода фиксированы. Исключения возможны только в связи с неожиданными и незапланированными событиями, такими как погода или аспекты безопасности или технические проблемы. Пассажир должен провести хотя бы одну ночь на борту. Между портами начала и окончания круизного путешествия должен быть по крайней мере один порт захода.

«Как и некоторым другим продуктам туризма, круизам присущи три экономические характеристики:

- неоднородность (круизный продукт обладает широким сочетанием переменных составляющих, которые делают опыт каждого индивидуального туриста уникальным);

- неэластичность (круизный продукт "скоропортящийся", поскольку он не может быть сохранен, если он не продан);

- комплементарность (круизный продукт – это не один сервис, а ряд дополняющих друг друга услуг, что в совокупности представляет собой круизный опыт)» [4, с. 20].

По данным Международной ассоциации круизных линий (CLIA), которая представляет более 80% общемировых мощностей круизных океан-

ских лайнеров, число пассажиров, перевезенных круизными линиями – членами CLIA возросло с 1,4 млн в 1980 году до 20,9 млн в 2013 году. Это более чем десятикратное увеличение соответствует среднегодовому темпу роста в 8,1% за 30-летний период [5, с. 4-6; 6].

Круизная индустрия заметно развилась с первых дней внедрения первого пассажирского судна. Эта эволюция включала экскурсионные путешествия, трансатлантические рейсы, послевоенный бум, крах линейных пассажирских судов, и появление современных круизов. В настоящее время отрасль быстро развивается и является одним из основных направлений развития туризма в начале нового тысячелетия. Выделяют пять особенностей круизов, которые привлекательны для круизных путешественников:

- Пассажиры имеют возможность посетить множество мест, в течение короткого периода времени без необходимости использования других видов транспорта.

- Круизные лайнеры являются автономными курортами.

- На борту каждого круизного судна основная функция директора круиза и обслуживающего персонала заключается в организации приятного времяпровождения пассажиров.

- Высококачественные блюда подаются в элегантном стиле.

- У всех круизных пассажиров отпуск обычно начинается и заканчивается в один день [3, с. 3-4].

Понятие «все включено» в круизной индустрии, однако, варьируется в зависимости от круизной линии, круизного судна и даже направления:

- Всегда или почти всегда включены размещение в отдельной каюте, необходимые средства ухода в каюте, питание, некоторые напитки, развлечения, различные виды деятельности на борту, развлекательные программы, во время которых дети находятся под присмотром, доступ в тренажерный зал и, конечно же, перевозка на круизном лайнере. В некоторых случаях обслуживание номеров или питание в альтернативных бортовых ресторанах влекут за собой относительно скромную дополнительную плату.

- Иногда включены, а иногда нет – портовые сборы (оплата швартовки в порту круизными линиями), государственные сборы и налоги, и трансферы между аэропортом и базовым портом при авиаперевозках, билеты на которые были приобретены у круизных линий [7, с. 20-21].

Океанское круизное судоходство в качестве направления проведения досуга может рассматриваться как американское изобретение. В 1966, 1968, 1972 гг. в США были основаны три круизные линии, которые впоследствии стали доминирующими игроками сектора: Norwegian Caribbean Line (NCL), Royal Caribbean Cruise Line (RCL) and Carnival Cruise Lines. Круизы, как способ проведения свободного времени, уже были предложены различными пассажирскими судоходными линиями в качестве средства для создания дополнительной бизнес-деятельности для традиционных океанских лайнеров. Запланированные по расписанию трансатлантические перевозки пассажиров на судах становились менее целесообразными в связи с развитием коммерческого воздушного транспорта, и, следовательно, на пассажирские лайнеры должны были быть возложены другие цели. Но эти три

компании имели особенно сильное воздействие на переход круизного судоходства к все более доступному и неформальному виду отдыха [5, с. 4-6].

Современное развитие морского круизного судоходства характеризуется:

- специализацией;
- освоением круизными компаниями новых географических районов;
- расширением комплекса услуг, предоставляемых пассажирам;
- тесным сотрудничеством судостроителей с архитекторами, дизайнерами в целях достижения максимальных целесообразности.

Другими основными трендами круизной индустрии являются:

- улучшенные технологии, которые позволяют снизить стоимость бортовых коммуникаций и обеспечить более эффективное обслуживание пассажиров;

- рост пассажиров, впервые совершающих круизное путешествие, среди поколения молодых путешественников;

- улучшение экономики и увеличение потребительского доверия стимулирует увеличение количества круизов класса «люкс» (увеличение количества судов класса «люкс», обновления на борту судов такого класса);

- совершенствование опций «все включено» в размещении, удобствах и обслуживании;

- активный отпуск на море с экстремальными и приключенческими экскурсиями, более длительное пребывание в портах для дополнительного осмотра достопримечательностей и расширение выбора бортовой деятельности, направленный на энергичный отдых;

- глобализация маршрутов, в том числе короткие круизы в Европе и других странах;

- круизные путешествия по экзотическим местам, обусловленные постоянно растущей конкуренцией среди круизных линий и внедрением новых круизных судов;

- самые востребованные круизные направления по прогнозам на 2014 год: Карибский бассейн, путешествия по Тихому океану, кругосветные путешествия, реки США, Южная Америка, Канада/Новая Англия, Ближний Восток, Африка и экзотические реки [6; 8, р. 8].

Это развитие обусловила интенсивность инвестиционной деятельности в системе транспорта и сервисных подразделений, что и привело впоследствии к образованию мирового туристского рынка с особым сегментом – морских круизов. Он характеризуется динамичностью, универсальностью доступа со стороны предложения и спроса. Участие практически всех стран в формировании и обеспечении пассажиропотоков характеризуется двумя особенностями распределения денежного потока. Спрос определяется особенностями региона, а предложение, что обеспечивает потенциала, приводит направление потока затрат и результатов. Со стороны спроса в основе развития круизного бизнеса лежат достаточная платежеспособность потенциальных пассажиров и интенсивный жизненный цикл граждан страны. Со стороны предложения – наличие предпринимательских структур, способных сконцентрировать капитал в сегменте круизного мореплавания.

Круизный сектор находится в состоянии равновесия. Это означает, что спрос и предложение сбалансированы через соответствующие рыночные цены. Когда спрос превышает предложение, кру-

изные линии поднимают цены на круизные туры, пока излишний спрос не пропадет, и в случае превышения предложения над спросом, цены и/или провозная способность круизного флота сокращаются, пока новое состояние равновесия не будет достигнуто [5, с. 4-6; 9, с. 34].

О том, что в последние четыре десятилетия круизное судоходство развивалось вполне успешно, свидетельствуют увеличивающиеся с каждым годом количество круизных туристов (табл. 1).

Таблица 1
Количество круизных туристов, 1980-2013 гг.

Годы	Количество пассажиров
1980	1,5 млн
1993	4,5 млн
1996	6,5 млн
2000	7,2 млн
2002	8,6 млн
2003	9 млн
2004	10,5 млн
2006	12 млн
2008	13 млн
2010	14,8 млн
2011	16 млн
2013	20,9 млн

Рост доли круизного сектора не происходит на основе постоянных (устойчивых, неизменных) цен. Это частично результат увеличения возможности приобрести круизный продукт среди большей части населения. Продажа круизных туров по более низким ценам была обусловлена результатами экономии от масштаба в связи с внедрением мега-лайнеров и рентабельностью (доходностью, прибыльностью) бизнеса на борту, что позволило финансировать (субсидировать) цены на билеты.

Спрос на круизный отдых сильно зависит от экономических, институциональных и культурных обстоятельств (условий). Некоторые из этих воздействий могут быть в значительной степени схожи по всему миру (например, спрос на круизы зависит от доходов домашних хозяйств), а другие носят более локальный характер (например, кру-

Таблица 2
Причины, по которым пассажиры выбирают круизный отдых

Все рассматриваемые альтернативы	
Решение отправиться в круиз	Выбор судна
Причины выбора круизы	Причины выбора судна
Маршрут/направление	Стоимость
Удовлетворение от предыдущего круиза	Атмосфера на борту/сервис
Дата отправки	Питание
Продолжительность круиза	Каюты и комнаты отдыха
Без перелета	Дни перед началом и после окончания круиза в базовом порту
Желание воспользоваться услугами других круизных линий	Специальные мероприятия
Перелет из местного аэропорта	Преимущества, предоставляемые пассажирам, уже совершившим круиз
Личные рекомендации	Развлечения на борту
Рекомендации в интернете	Тематические круизы
Специальные предложения	Первое плавание

изный спрос зависит от наличия казино на борту). Поэтому было бы ошибочным предположить существование универсальных моделей спроса на круизы [5, с. 4-6]. Можно привести несколько характеристик, которые кажутся типичными для отдельного рынка (табл. 2).

Многие элементы учитываются при планировании отпуска: направление, место поселения или судно, разнообразие предоставляемых услуг и развлечений, маршрут, предыдущий опыт и стоимость отдыха (табл. 3).

Так как круизный туризм становится все более и более популярным, то круизный рынок развивается по четырем основным сегментам: «luxury» (круизы класса люкс), «premium» (премиум-круизы), «contemporary» (классические) и «Destination» (экономичные).

Таблица 3
Распределение факторов, влияющих на выбор круиза

Фактор	Экономичные круизы	Классические круизы	Премиум-круизы	Круизы класса «люкс»
Направление	35	30	30	28
Общее впечатление	18	20	18	20
Судно	17	14	16	19
Стоимость	20	25	25	21
Услуги	9	11	12	12

Маршрут, по которому круизный лайнер совершает путешествие, играет доминирующую роль среди всех классификаций круизов. Стоимость занимает второе место, хотя круизные туристы класса Destination и Luxury оценивают общее впечатление и судно почти также высоко [10, с. 103].

Выводы и предложения. В 2013 году интенсивное развитие круизной индустрии продолжается – вводятся в эксплуатацию инновационные, многофункциональные круизные суда, огромное количество направлений и международных портов захода, максимально удобные отправления из базисных портов в проксимальных городах посадки. Портфель заказов на строительство круизных лайнеров в 2013-2016 гг. содержит 26 новых судов (14 океанских судов и 12 речных судов), пассажироместимостью более чем 48 000 человек, а сумма капиталовложений составляет более \$ 9,5 миллиарда. Доминирующим круизным направлением остается Карибский бассейн. Также отмечается рост во всех глобальных круизных регионах: Средиземное море, Европа, Азия, Австралия, Новая Зеландия и Океания, Аляска, Южная Америка и другие.

Тенденция к строительству все более крупных круизных судов, обеспечивая постоянно расширяющийся спектр развлечений на борту, сопровождается потребностью в увеличении капитала, который, в свою очередь, является важным фактором, приводящим к повышенной консолидации рынка и сопутствующему сокращению, как числа независимых поставщиков круизного продукта, так и появление на рынке новых круизных компаний с середины 1980-х годов.

Популярность круизов как суб-отрасли туризма расширяется и проникает на туристические рынки по всему миру. Для поддержания устойчивости своих позиций, дальнейшего развития и привлечения все большего числа круизных туристов, круизные лайнеры будут использовать следующие основные стратегии:

- одной из основных тенденций круизной индустрии является глобализация направлений и маршрутов, так как круизные линии расширяют свои сферы влияния и открывают новые географические рынки, чтобы обеспечить новыми впечатлениями круизных туристов совершающих первое круизное путешествие, а также тех, кто приобрел круизный тур не единожды;

- круизные компании продолжают расширять предложение развлечений в рамках партнерских отношений с известными крупными брендами, особенно в сфере бортовой деятельности, шоу и мероприятий;

- круизные линии увеличивают оснащение круизных лайнеров новейшими продуктами высоких технологий и услуг – в каютах пассажиров, а также по всей территории круизных судов.

Список литературы:

1. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 252 с.
2. Maik Roemer A cruise into the future. GRIN Verlag, 2009. – 106 p.
3. Cruise ship tourism Ross K. Dowling Cruise ship tourism. – Wallingford : CABI, 2006. – 441 p.
4. Philip Gibson Cruise operations management. – Routledge, 2006. – 328 p.
5. Michael Vogel, Alexis Papathanassis, Ben Wolber The Business and Management of Ocean Cruises; CABI 2011, 224 p.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cruisemarketwatch.com/articles/cruise-market-watch-announces-2013-cruise-trends-forecast/>.
7. Marc Mancini The CLIA guide to the cruise industry Cengage Learning, 2010. – 256 p.
8. Christine Duffy, Jim Berra CLIA report «Cruise industry 2013», January 2013, p.16.
9. Artur Asa Berger «Ocean travel and cruising»; Routledge 2004, 156p.
10. Cruise market profile study by Cruise Lines International Association, June 2011, p. 110.

Пересипкіна Н. О.

Одеська національна морська академія

ПАРАМЕТРИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО КРУЇЗНОГО РИНКА

Резюме

У статті розглядаються чинники становлення круїзної індустрії. Наведено характеристики основних сучасних тенденцій, властивих даній галузі. А також аналізується привабливість круїзних подорожей і причини, з яких круїзні туристи віддають перевагу даному виду відпочинку.

Ключові слова: круїзна індустрія, розвиток, круїзні туристи, круїзні судна, вільний час.

Peresyphkina N. O.

Odessa National Maritime Academy

THE PARAMETERS OF THE FORMATION OF THE GLOBAL CRUISE MARKET

Summary

The article examines the factors of formation of the cruise industry. The characteristics of the main trends, that inherent to this industry, are described. And also the attractiveness of cruise travelling and reasons of cruise tourist's prefer to this type of holiday are analyzed.

Key words: cruise industry, development, cruise tourists, cruise ships, leisure time.

УДК 332.14

Свида І. В.

Мукачівський державний університет

СТАЛИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД

У статті досліджено складові сучасної концепції сталого розвитку. На основі використання синергетичного підходу виявлено сумісність сталого розвитку й глобалізації. Наголошено на наслідках глобалізації на сучасному етапі, її системності й масштабності та можливості адаптації до змін в нових умовах, що виникають під дією різних чинників, які формують світовий розвиток.

Ключові слова: сталий розвиток, глобалізація, інтеграція, синергетична система.

Постановка проблеми. У ХХІ столітті економічно розвинені країни завдяки революційним науково-технічним відкриттям та технологічному прориву перейшли від постіндустріального розвитку до інформаційного. В нових умовах трансформуються міжнародні економічні відносини, механізми і принципи їх організації в бік інтеграції та глобалізації світового ринку. В той же час

виникають гострі протиріччя між можливостями подальшого економічного зростання на основі використання природних ресурсів та як наслідок – проблемами довкілля.

Враховуючи успіхи економічного і технологічного прогресу, може скластися враження, що людина більше не залежить від природного світу. Однак на практиці це далеко не так. За техно-

логічний прогрес людство розплачується забрудненим довкіллям та середовищем проживання, знищенням рослинних і тваринних видів, катастрофічним зменшенням природних багатств на фоні збільшення кількості населення та, як наслідок, споживанням ресурсів.

Отже, процеси сталого розвитку і глобалізації є діалектично суперечливими, але в той же час тісно пов'язаними та взаємообумовленими, оскільки відбуваються паралельно та є актуальними на даному етапі. Причому їх актуальність, швидше за все, зберігатиметься і в подальшому майбутньому. Тому головним завданням є гармонізація і синхронізація сталого розвитку та процесу глобалізації при їх одночасній реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значний вплив на формування наукових уявлень про сталий розвиток, збалансованість, стабільність, глобальні перетворення формують праці як визнаних класиків, таких як В. Вернадського, Р. Гейнберга, К. Гофмана, Г. Дейлі, О. Дрейера, Р. Кейтса, Д. Кемберленда, А. Лейзеровича, Т. Перріса, Д. Хулса, так і сучасних вчених: З. Герасимчук, В. Загорського, Б. Данилишина С. Дорогунцова, А. Кондрашихіна, В. Кравціва, Д. Стеценка, В. Трегобчука, О. Шаблія, І. Школи, М. Хвесика та інших.

Не дивлячись на суттєвий науковий вклад як зарубіжних класиків економіки, так і сучасних вітчизняних вчених, низка проблемних питань залишається невирішеною. Зокрема, не визначені шляхи та механізми реалізації сталого екологічного розвитку в межах нестійких соціально-економічних систем в умовах глобалізації.

Метою статті є розробка теоретико-концептуальних засад сталого розвитку в умовах глобалізації.

Виходячи з мети статті визначено наступні завдання:

- охарактеризувати концепцію сталого розвитку, дослідити її складові;
- дослідити спроможність сталого розвитку в умовах інтернаціоналізації й глобалізації на основі синергетичного підходу;
- наголосити на позитивних та негативних аспектах процесу глобалізації;
- виділити наслідки глобалізації на сучасному етапі;
- визначити роль сталого розвитку в умовах світової глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Загальноприйнятим критерієм сталого розвитку є стійкість (стабільність). Стійкість – це здатність довго зберігати досягнутого рівновагу і виявляти свої властивості, не піддаватися руйнуванню, витримувати зовнішній вплив, протидіяти чомусь.

Головною умовою сталого розвитку є досягнення та збереження ринкової рівноваги, тобто такої синхронізації процесів, що врівноважує споживання і відновлення, розподіл і інтеграцію.

Концепція сталого розвитку включає три складові: економічну, соціальну та екологічну. Тому здебільшого сталий розвиток трактують як забезпечення економічного зростання та соціального добробуту шляхом виваженого та раціонального використання природних ресурсів.

При порушенні рівноваги між вказаними компонентами в бік одного з них відбудеться перекид на користь певної сторони й таким чином порушується баланс між ними, що становить загрози для сталого розвитку. На даний час у більшості

країн світу головний акцент залишається на розвитку економічних інтересів, а вже потім береться до уваги рівень суспільного добробуту (в першу чергу з точки зору купівельної спроможності) та екологічно збалансованого розвитку.

Концепція сталого розвитку найголовнішим визначає такий взаємозв'язок (рис. 1.1):

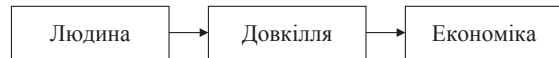


Рис. 1.1. Послідовність взаємозв'язку між складовими Концепції сталого розвитку

Сталий розвиток є складною категорією. Визначення трьох головних складових Концепції сталого розвитку у свій час стало важливим та дочасним завданням. Однак в процесі постійних змін та виникненні нових загроз дана концепція повинна удосконалюватися та доповнюватися новими складовими. На нашу думку, крім перелічених трьох складових доцільно включити ще три не менш важливі – правову, політичну, національну ідентичність (табл. 1.1), оскільки без нормативно-правового регулювання процесом сталого розвитку, без політичних програм та спрямувань, без самосвідомості та самоідентифікації населення сприйняття дійсності та усвідомлення значення сталого (збалансованого) розвитку стає неможливим.

Доповнення новими складовими компонентами дозволить більш детально дослідити процеси, що відбуваються в них, визначити ризики та запропонувати найбільш вдалі моделі планування подальшого розвитку з можливостями прогнозування ситуації та, при необхідності, коригуванні результатів.

Таблиця 1.1

Складові концепції сталого розвитку

Складові	Їх зміст
Економічна	Орієнтована на синхронізацію й гармонійний розвиток виробництва й продуктивних сил суспільства, оптимальне використання природних ресурсів й екологічних технологій, переробку й утилізацію відходів
Соціальна	Орієнтована на людину, суспільство, збереження соціальних і культурних систем, підвищення добробуту населення світу й вирівнювання рівнів якості життя шляхом подолання територіальних диспропорцій, залучення до участі у суспільно-політичних процесах країни
Екологічна	Орієнтована на залучення представників влади, бізнес-структур та населення до збереження, раціонального використання й відтворення природних ресурсів і природного середовища.
Нормативно-правова	Орієнтована на забезпечення економічної безпеки, несення відповідальності за порушення, встановлення та контроль за дотриманням правил користування природними благами та ресурсами
Політична	Орієнтована на мистецтво управління та формування взаємовідносин між різними суспільними групами, державами й народами, пов'язана з прийняттям відповідальних рішень у різних галузях економіки та суспільному житті
Національна ідентичність	Орієнтована на рівень свідомості людини, її самоідентифікацію та бачення «свого» місця у суспільстві, визначення своєї ролі у сучасних світових процесах, ототожнення себе у світі

Системне узгодження та збалансування шести складових сталого розвитку є дуже непростим завданням. При допущенні дисбалансу між даними

складовими виникають ризики, при неврахуванні яких може бути нанесено значну шкоду в майбутньому суспільству, природному середовищу та економічному розвитку в цілому.

Отже, економічна діяльність багатогранна, динамічно розвивається, що змушує підлаштовуватись та адаптуватись до нових умов та використовувати виникаючі можливості. В той же час виникнення якісно нових економічних явищ та процесів потребує досліджень та аналізу, висновків та коментарів фахівців. Тому дослідження сучасних процесів в контексті сталості не повинні припинятися, а навпаки, доповнюватися новими компонентами з врахуванням їх значущості в цілому для збалансованого розвитку та забезпечення ринкової рівноваги.

В світлі наведеного виникає закономірне питання: чи спроможна система до сталого розвитку в умовах глобалізації, яка передбачає відкриті кордони, фактично стирання їх меж, політичну й культурну інтеграцію та уніфікацію?

Для пришвидшення отримання результатів можна використати синергетичний підхід, який полягає в дослідженні систем, що самоорганізуються, виникнення і зміна яких ґрунтується на випадкових процесах різноманітного походження, особливо в їх кризових та нестабільних станах.

Синергетична система – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють певну цілісність та взаємодіють у процесі свого розвитку. Синергетичний підхід надає перевагу не стійкості, а нестійкості; не безперервності, а дискретності (розривам); не постійності, а структурним змінам; не лінійним, а нелінійним аспектам еволюційного розвитку.

Враховуючи властивості складних синергетичних систем, дослідимо сумісність двох чинників – сталого розвитку та глобалізації.

1. Спостерігаються протиріччя в самій сутності процесу: з одного боку, глобалізація спрямована на створення єдиного економічного простору для отримання вільного доступу до ринків та збільшення прибутків, тобто переважає економічний інтерес; з іншого боку – сталий розвиток має на меті забезпечення рівноцінного співвідношення «економіка-екологія» з метою створення сприятливих умов життя для соціуму, тобто домінує соціальна складова.

Практично неможливо забезпечити високу якість життя суспільства без забезпечення економічного розвитку, вирівнювання територіальних диспропорцій та підтримки економічного зростання. Тому важливо не просто створювати «суспільство споживачів», та просувати продукцію певних торгових марок, спекулюючи при цьому на використанні природної сировини окремих країн, а сприяти соціально-економічному розвитку на засадах сталості. В цьому повинно бути зацікавлене в першу чергу керівництво кожної окремої країни: розробляти (планувати) стратегії соціально-економічного збалансованого розвитку на перспективу.

2. Метою сталого розвитку є запобігання планетарній екологічній катастрофі в першу чергу шляхом переведення розвитку економіки на засади сталості (раціональне використання природних ресурсів, пошук їх альтернатив, захист довкілля). В той же час глобальний розвиток враховує в першу чергу інтереси окремих країн, олігархічних груп, транснаціональних корпорацій (ТНК), які по-хижацьки експлуатують природні ресурси слабо розвинених країн.

Тут слід пам'ятати, що Земля – спільний дім, і негативна екологічна ситуація в одній країні негативно впливатиме й на інші країни. Наприклад, внаслідок неправомірних вирубок лісу в Закарпатській області, що призвело до повеней 1998, 2001 та 2003 рр., постраждала й територія сусідньої Угорщини; внаслідок потрапляння ціанідів із заводу Румунії в прикордонну р. Тису постраждали Рахівський та Тячівський райони Закарпатської області; внаслідок низки факторів, головними з яких стало халатне відношення до професійних обов'язків на різних рівнях, відбувся ядерний вибух на Чорнобильській АЕС, наслідки якого відчули практично всі мешканці планети.

3. Головне завдання сталого розвитку – забезпечення справедливого та рівномірного розподілу благ, поширення високих стандартів якості життя суспільства не залежно від країни проживання. В той же час глобалізація має свою ієрархію (поділ країн на три групи), причому проблематично «піднятися» на вищий щабель через ряд існуючих перешкод.

М. Кастельс назвав сучасний світ «мережевим». У ньому, на його думку, як ядро виникає і розвивається глобальна економіка, яка, на відміну від ієрархічно побудованої моделі світової економіки, працює як єдина система в режимі реального часу та в масштабі всієї планети [1].

На сьогоднішній день лідер з темпів розвитку не Європа, США чи Японія. Колишні лідери поступилися Китаю та «чотирьом азійським тиграм» – Південній Кореї, Сінгапуру, Гонконгу й Тайваню. Ці країни ще в середині ХХ століття відносилися до «третього світу» та були слаборозвиненими.

На даний час це нові індустріальні країни, готові конкурувати навіть з країнами так званого «старого світу» – США, країнами – членами ЄС та Японією. За декілька десятиліть «азійські тигри» перетворилися із відсталих країн в передові країни Азії. Цьому сприяли декілька факторів, передусім жорстка економічна політика держави та інвестиційна підтримка розвинених країн.

Хочеться відмітити, що національна ідентичність цих країн (не дивлячись на те, що в минулому вони були колоніями) не зруйнована, навпаки, їх стиль та уклад життя, вироби народних умільців, кулінарна майстерність та кухня відома та користується попитом у світі.

Процес глобалізації має своїх як прихильників (глобалістів), так і противників (антиглобалістів). Прихильники глобальних перетворень вказують на позитивні економічні, політичні та соціальні перетворення завдяки глобалізації, зокрема, створення зон вільної торгівлі, Шенгенська угода про візовий режим та ін. Противники глобалізації в економічно розвинених країнах вважають перенесення виробництва в країни з дешевшою робочою силою втратою робочих місць та кваліфікацій; антиглобалісти в країнах, що розвиваються, наголошують на намаганні іноземних інвесторів вести бізнес через створення вільних економічних зон, що дозволяє «прокачувати» кошти в обхід бюджету приймаючих країн, забрудненні довкілля та ін.

Серед науковців теж немає єдності на рахунок поглядів на процес глобалізації. Більшість науковців акцентують увагу на її позитивному ефекті, в той час як інші вказують на негативні наслідки для економіки «не привілейованих» країн.

Процеси інтернаціоналізації економіки, зростання взаємозв'язку і взаємозалежності національного та світового ринків носять об'єктивно-

історичний характер і беруть свій початок від появи Великого шовкового шляху, що з'єднав Китай і Римську імперію. Створення власне глобального ринку розпочалося фактично із початком колонізації нових територій.

Процес становлення великих міжнаціональних монополій розпочався на початку XX століття. Світові війни та «залізна завіса» пригальмували економічний і культурний розвиток окремих країн світу, таких як СРСР та КНР, які розвивалися відособлено. Свого апогею глобалізація досягла в останні десятиліття XX століття і утримує свої позиції в XXI столітті. Глобалізації сприяло падіння залізної завіси та інтеграція Китаю в світову економіку, а також швидкий розвиток інформаційних технологій, що робить доступною інформацію в будь-якій частині світу та несе за собою економічну і культурну інтеграцію.

Наслідки глобалізації на сучасному етапі наступні.

По-перше, науково-технічний прогрес призвів до комунікаційної доступності в просторі й часі. Поступово освоювалися нові території, з'являлися нові види транспорту, освоювалися території нових країн, що робило їх доступними для відвідування з метою відпочинку, ознайомлення з культурною спадщиною, встановлення ділових та торгових відносин.

На даний час розповсюдження телебачення, мережі Інтернет, мобільного зв'язку зменшує не тільки просторові, але й соціальні дистанції. Крім того, в сучасних умовах прості громадяни країни можуть користуватися тими благами суспільства, які раніше були доступні тільки для вельмож.

По-друге, більшість дослідників вказує на збільшення взаємозалежності та взаємозв'язків сучасного суспільства. Це інтенсивний процес між соціальними спільнотами, країнами та континентами, міжнародними ринками. В той час майже у всіх країнах зростає значення ТНК, які контролюють більшість найпотужніших і найбагатших економічних систем світу. На жаль, ТНК формують свою стратегію розвитку у відповідність з власними, а не національними інтересами. ТНК зацікавлені в проведенні операцій на світових фінансових ринках, де обертаються величезні суми грошей, не контрольованих державою. На думку антигло-

балістів, саме ТНК зацікавлені в першу чергу в глобалізації світового ринку.

По-третє, спостерігається посилення інтересу та взаємодії між різними культурами світу. В процесі встановлення ділових зв'язків, відпочинку, навчання, трудової міграції люди в різних кінцях світу все частіше усвідомлюють, що вони є членами єдиного мультикультурного світу, хоч із переважанням північноамериканської та західноєвропейської культур.

Свою національну ідентичність загубити серед інших культур на даний час практично неможливо. Навпаки, є можливість її популяризувати та формувати бренд територій.

По-четверте, зростає кількість міжнародних міждержавних (національних, міжрегіональних, регіональних, фінансових, технічних, військово-політичних та ін.) та неурядових (Грінпіс, Червоний Хрест та ін.) організацій, об'єднаних спільною метою.

Процес глобалізації не є завершеним і в принципі не може бути: постійно змінюються умови, відбуваються циклічні коливання, розвивається науково-технічний прогрес, активізується інноваційно-інвестиційна діяльність, поглиблюються соціально-економічні зв'язки між країнами, зростає взаємозалежність та взаємообумовленість між економіками країн світу. Цей процес фактично не зупинити. Закономірно, глобалізація має свої як переваги, так і недоліки. Тому завдання сталого розвитку – перегляд взаємовідносин між людиною і природою, а також соціальної справедливості і рівності. Вирішити дані питання можна тільки комплексно, за умови тісної співпраці і координації зусиль усіх країн світу.

Висновки і пропозиції. Згідно з концепцією сталого розвитку, всі цілі можуть бути згруповані за трьома основними напрямками: економічним, соціальним та екологічним. Однак, на нашу думку, його слід доповнити ще трьома напрямками: правовим, політичним та національною ідентичністю.

В сучасних умовах виникають протиріччя між незупинним процесом глобалізації при необхідності дотримання постулатів концепції сталого розвитку. На основі синергетичного підходу зроблена спроба дати відповідь на питання сумісності двох чинників: сталого розвитку та глобалізації.

Список літератури:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Кастельс М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vestnik.mgimo.ru/default/files/pdf/22.

Свида И. В.

Мукачевский государственный университет

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Резюме

В статье исследованы составляющие современной концепции устойчивого развития. На основе использования синергетического подхода выявлены совместимость устойчивого развития и глобализации. Акцент сделан на последствиях глобализации на современном этапе, ее системности и масштабности и возможности адаптации к изменениям в новых условиях, возникающих под действием различных факторов, которые формируют мировое развитие.

Ключевые слова: устойчивое развитие, глобализация, интеграция, синергетическая система.

Svida I. V.

Mukachevo State University

SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION:
SYNERGETIC APPROACH

Summary

This article studies the components of the modern sustainable development concept. Using the synergetic approach made it possible to find out the compatibility of sustainable development and globalization. It also makes an emphasis on the effects of globalization nowadays, its consistency and scalability and adaptability to changes in the new conditions arising under the influence of various factors that shape up the global development.

Key words: sustainable development, globalization, integration, synergetic system.

УДК 358.032.2(7)

Тимошенко І. В.

Полтавський університет економіки і торгівлі

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ФОРМ СТРАХУВАННЯ
НА ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОМУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Відображено специфіку функціонування некомерційних форм страхування, що представлені товариствами взаємного страхування й страховими кооперативами. Досліджено їх місце на північноамериканському ринку страхових послуг. Визначено тенденції розвитку названих організацій в умовах світової глобалізації.

Ключові слова: північноамериканський страховий ринок, некомерційні форми страхування, асоціації товариств взаємного страхування й страхових кооперативів, акціонування.

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими й практичними завданнями. Сучасний стан світової економіки та інтеграційні економічні процеси зумовлюють необхідність розвитку вітчизняного страхового ринку з урахуванням національних особливостей та світового досвіду.

В Україні основу системи страхування становлять акціонерні товариства, пріоритетом яких є максимізація прибутку. Незацікавленість комерційних страховиків в обслуговуванні клієнтів з обмеженою платоспроможністю при високих ризиках, створює значні проблеми для господарюючих суб'єктів і населення та збільшує рівень їх недовіри до страхових компаній. Це означає, що сьогочасна страхова система не може повною мірою задовольнити всі потреби суспільства у страховому захисті тільки комерційними страховиками. Відсутність некомерційних форм страхування як повноцінних учасників ринкових відносин свідчить про деформування національного ринку страхових послуг, а, отже, і неможливість його об'єктивного оцінювання.

В зарубіжних країнах ефективно функціонування страхового ринку визначається передусім його цілісністю, завдяки присутності двох типів страхування – комерційного й некомерційного. Останнє представлено товариствами взаємного страхування й страховими кооперативами, що функціонують на однакових принципах і формують на світовому ринку страхових послуг сектор взаємного страхування. Наявність акціонерних і некомерційних форм страхування, як показує досвід розвинених держав, сприяє гармонізації ринку, додає більшої демократичності страховій системі, задовольняє потреби населення у загальнодоступному страховому захисті.

У зв'язку з цим вивчення міжнародного досвіду функціонування некомерційних страхових організацій з метою виявлення перспектив та мож-

ливостей їх застосування на вітчизняному ринку страхових послуг, викликає не тільки науковий, але й практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні некомерційне страхування та його організаційно-правові форми є однією з маловивчених проблем, хоча й не новою для вітчизняної економічної науки. Функціонування у другій половині XIX-початку XX століття на українському страховому ринку міських і земських товариств взаємного страхування й страхових кооперативів супроводжувалось значною кількістю теоретичних публікацій. Але монополізація радянської державою страхової діяльності призвела до скасування усіх форм некомерційного страхування та вилучення відповідної проблематики з наукових досліджень.

На сучасному етапі ґрунтовний аналіз міжнародного страхування і його вплив на розвиток українського ринку страхових послуг міститься у працях відомих учених В.Д. Базилевича, О.О. Гаманкової, О.В. Козьменко, С.С. Осадця, В.М. Фурмана та інших дослідників, однак роль некомерційних страховиків висвітлюється ними побіжно.

Окремі економічні аспекти вищезначеної проблеми розглянуті в роботах О.М. Віленчука, П.А. Стрельбицького, А.О. Пантелеймоненка, С.А. Навроцького; історико-правові аспекти – А.С. Адамова, В.В. Мачуського, К.М. Твердомед. Аналіз наукових статей зазначених авторів свідчить, що вони розкривають переважно галузевий характер діяльності некомерційних страхових організацій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Майже відсутні дослідження, які б розкривали теорію і практику некомерційних форм страхування у комплексі; недостатньо вивчені сучасні тенденції, що визначають динаміку розвитку взаємного страхування в рамках про-

цесу глобалізації світової економіки; не визначена функціональна роль некомерційних страхових організацій у системі ринкових взаємодій, практично відсутній аналіз досвіду функціонування взаємних страхових організацій на світовому ринку страхових послуг.

Метою роботи є обґрунтування функціональної ролі, специфіки й місця товариств взаємного страхування й страхових кооперативів у національних системах страхування на прикладі північноамериканського ринку страхових послуг, виявлення сучасних тенденцій, що визначають динаміку й потенціал розвитку названих організацій в умовах світової глобалізації. Методологічною базою даного дослідження є методи наукового пізнання та економічного аналізу.

Основні результати дослідження. Сутність некомерційного страхування полягає у тому, що воно здійснюється страховими організаціями, створеними самими страхувальниками на основі взаємного розподілу ризиків з метою отримання ефективного страхового захисту при мінімальних витратах. Його складовими є взаємне й кооперативне страхування.

Економічний зміст і механізм функціонування некомерційних форм страхування проявляється у принципах їх організації. Кожний член товариства взаємного страхування (ТВС) чи страхового кооперативу, укладаючи договір, стає одночасно співвласником усіх активів і доходів у межах страхової організації і, відповідно, страховиком для себе та інших учасників. Це зумовлює названих організацій відсутність посередників і служить економічною передумовою надання страхових послуг за собівартістю. Формування страхового фонду відбувається за рахунок доходів, отриманих від власної діяльності. Спільне володіння страховим фондом та рівне право власності зумовлює не лише участь усіх членів у формуванні та розпорядженні ним, а й солідарну відповідальність за страховими зобов'язаннями [1, с. 267]. Найбільш істотною ознакою некомерційного страхування як форми взаємодопомоги, є неприбутковий характер страхових операцій та демократичність управління.

На міжнародних страхових ринках ТВС і страхові кооперативи, як вже зазначалося, формують сектор взаємного страхування і у статистичних документах представлені єдиним показником. Ідентичність їх економічної природи підтверджується також створенням ними спільних міжнародних і регіональних об'єднань: Міжнародної Федерації кооперативного й взаємного страхування (International Cooperative and Mutual Insurance Federation – «ICMIF»), Асоціації взаємних страхових компаній і страхових кооперативів у Європі (Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe – «AMICE»), Національної Асоціації взаємних страхових компаній США й Канади (National Association of Mutual Insurance Companies – «NAMIC»).

Дослідження місця некомерційних форм страхування у рейтинговому списку національних страхових ринків демонструє широке їх поширення у більшості зарубіжних країн. Згідно зі звітом AMICE за 2013 рік, частка взаємного страхування в країнах-членах ЄС складає 26% страхового ринку, у США – 33,9%, в Японії – 38,2% Азії і Океанії – 11,4%, Латинській Америці – 10,7%. На світовому ринку страхових послуг питома вага взаємного страхування становить близько 40% [2].

Американська система взаємного страхування нараховує понад 260 років. Перше товариство вза-

ємного страхування – «Philadelphia Contribution» – виникло у 1752 році за підтримки Бенджаміна Франкліна. Ця найстаріша компанія й сьогодні успішно діє на американському ринку (термін «компанія» в англomовних джерелах застосовується як по відношенню до акціонерних товариств, так і організацій взаємного страхування). Найбільшим в масштабах країни ТВС є «Prudential Insurance Company of America».

Взаємний метод організації страхового захисту використовується при особистому страхуванні, страхуванні життя, пенсій, майна, сільськогосподарських ризиків, професійної відповідальності. В індустріально розвинених країнах сфера діяльності компаній взаємного страхування концентрується переважно на особистому страхуванні. У США, наприклад, товариства взаємного страхування становлять 6% від 200 страховиків, що спеціалізуються на страхових операціях даного виду, однак, на них припадає 42% проданих полісів. Аналіз ринку страхових послуг США, на який припадає 37,9% світового страхування, показав, що товариства взаємного страхування та кооперативи становлять 57,6% ринку страхування життя і 27% – ринку загального страхування Майже така сама питома вага названих організацій на страховому ринку Канади. Серед ТВС, що займаються страхуванням життя, на першому місці «Northwestern Mutual» та «American Express» [3, с. 107].

Об'єктом діяльності кооперативних страхових організацій є страхування майна, підприємницьких або сільськогосподарських ризиків своїх членів. Найбільшою серед них є канадська компанія «Townsend Farmers Mutual Fire Insurance Company», заснована фермерами провінції Онтаріо у 1879 році. Разом з іншими ТВС, які займаються страхуванням фермерських господарств, вона є частиною фінансово сильної системи перестрахування, що гарантує її платоспроможність.

За останнє десятиріччя страховики всього світу зазнавали труднощів у зв'язку з фінансовою кризою 2007-2008 років. На північноамериканському страховому ринку фінансова нестабільність посилювалась катастрофами природного й техногенного характеру. Тільки через ураган Сенді (другий в історії країни за масштабами руйнівної сили) страхові компанії Сполучених Штатів Америки втратили 116 млрд дол. США, у тому числі взаємні страховики зазнали збитків на 35 млрд дол. [4, с. 13].

Втім, незважаючи на значні втрати через складну макроекономічну ситуацію, страхові організації, що функціонують на принципах взаємності, змогли відновити свої позиції. За інформацією Міжнародної федерації кооперативного й взаємного страхування (ICMIF), премії некомерційних страхових організацій на північноамериканському ринку зросли у 2012 році порівняно з 2007 роком на 26%, у той час як доходи комерційних страховиків збільшилися тільки на 11,8%. Понад 1900 компаній взаємного страхування володіють активами на суму 2,3 трильйонів дол. США і отримали дохід у 435 млрд дол. США, що становить 34,2% загального обсягу американського ринку страхових послуг [5].

Причини швидкого зростання сектору взаємного страхування аналітики ринку пояснюють підвищеним попитом на недорогий страховий захист в умовах фінансової нестабільності середніх верств американського населення, впливом демографічних тенденцій, коли у людей перед виходом на пенсію збільшувалася потреба забезпечити своє

майбутнє страхуванням ренти, прагненням американських родин до довгострокового страхування здоров'я, майна, кредитів тощо.

У першу трійку взаємних страховиків входять «State Farm» з доходом 52594 млн дол. США, «Liberty Mutual Insurance» з 26659 млн дол. США та «Farmers Insurance Group» з доходом 17621 млн дол. США Місце товариств взаємного страхування серед Топ-40 страхових компаній американського ринку представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Місце товариств взаємного страхування серед Топ-10 страхових компаній американського ринку (станом на 2012 рік)

	Рейтинг	Страхова премія (млн дол. США)	% ринку
Топ-10 страховиків нерухомості			
Texas Farmers Insurance Company	2	574690714	9.05
Топ-10 страховиків майна й особистого транспорту			
State Farm Mutual Automobile Insurance Company	1	2510789443	17.66
Farmers Texas County Mutual Insurance Company	2	1311817937	9.23
Progressive County Mutual Insurance Company	3	1279812827	9,00
Old American County Mutual Fire Insurance Company	6	485018383	3.41
Home State County Mutual Insurance Company	7	450042266	3.17
Colonial County Mutual Insurance Company	10	346931876	2.44
Топ-10 страховиків професійної відповідальності			
Texas Mutual Insurance Company	1	906404860	37.07
Amerisure Mutual Insurance Company	21	18948586	0,77
Liberty Mutual Insurance Company	29	13525749	0,55
Топ-10 страховиків життя			
New York Life Insurance Company,	2	490863471	4.84

Джерело: [6]

Наведені у таблиці дані свідчать про масштабність взаємного страхування, що підтверджує його значимість у національній страховій системі.

Канадський сектор взаємного страхування представлений 316 компаніями, що обслуговують 5 млн 100 тис. членів. Його частка на ринку взаємного страхування збільшилась після фінансової кризи з 16,3% у 2007 році до 19,5% у 2011 році, а обсяг страхових виплат за відповідний період – на 10,6% [7].

Слід відзначити, що формування репутації найбільших компаній взаємного страхування так само, як і формування їх фінансових ресурсів, відбувалося протягом багатьох десятиліть. Приміром, американське товариство взаємного страхування життя «New York Life Insurance» було засновано у 1845 році під назвою «Nautilus Insurance Company». На той момент його активи становили 17 тис. дол. США. Ця компанія стала широко відомою завдяки своїм інноваційним ініціативам: у 1860 році вона ввела в практику положення про те, що дія страхового поліса не припиняється, якщо страхова премія сплачена із запізненням (пізніше така вимога була внесена в законодавство); згодом першою серед американ-

ських страховиків почала страхувати жінок на тих же умовах, що й чоловіків. Свою нинішню назву компанія отримала у 1849 році й на сьогодні вона має найвищий рейтинг надійності – AAA, наданий їй агентством Standard and Poor's [8].

У Канаді значна кількість сучасних взаємних страховиків розпочинали свою діяльність зі страхування фермерських господарств. Показово у цьому плані є історія розвитку «Saskatoon Mutual Fire Insurance Company», заснованою групою фермерів для страхового захисту від вогню. У 1908 році тридцять два фермери підписали гарантії на загальну суму 43 тис. дол. США, домовившись, що страхові виплати будуть здійснюватись після продажу врожаю. У перший рік роботи ТВС складалося з 240 членів із капіталом у 2,4 млн дол. США. Через вісім років воно об'єднувало вже 10 тис. фермерів, збільшивши свої активи до 13 млн дол. США. Збереглися записи страхових виплат за 1916 рік, де зазначено, що загальний обсяг премій склав 22 тис. дол., з яких 70 дол. виплачені за пожежу в коморі; 13,35 дол. за згорілого теля; 150 дол. за коня, що загинув від блискавки; 600 дол. за чотирьох коней, знищених у прерії вогнем; 47,50 дол. за зруйнований бурей сарай тощо. Розвиваючись, компанія поширила свою діяльність на інші канадські провінції (Британську Колумбію й Манітобу). До 1950 року вона перетворилася на один з найбільших страховиків легкових автомобілів у західній частині Канади. Через рік, одержавши федеральну ліцензію, змінила назву на «Saskatchewan Mutual Insurance Company». Після уведення у 1992 році нового логотипу, її стали скорочено називати «SMI». Сьогодні компанія, маючи 26,5 млн дол. США страхових премій, веде бізнес в усіх західних регіонах Канади і є найбільшим взаємним страховиком нерухомості, транспорту та сільськогосподарських ризиків [9].

Важливу роль в об'єднанні взаємних страховиків північноамериканського регіону та перетворенні їх на впливових учасників страхового ринку відіграє Національна асоціація взаємних страхових компаній – «NAMIC», створена у 1896 році як «Асоціація кооперативних товариств взаємного страхування». У 1920 році вона змінила назву на нинішню, й сьогодні є головною саморегулюючою спілкою США й Канади. В організаційній структурі асоціації прослідковується особливість системи правового регулювання США (широка автономія штатів і чітке розмежування повноважень між ними й федеральним центром). У рамках асоціації діють дві комісії: на рівні і на федеральному рівні. Основну частину питань, пов'язаних із функціонуванням взаємних страхових товариств вирішує регіональна комісія. Комісія із законодавства й регулювання на федеральному рівні займається переважно лобіюванням інтересів членів «NAMIC» в урядових органах. У 2011 році асоціація нараховувала 1640 компаній-членів, на долю яких припадає 43% від усієї кількості страхових премій (196 млрд дол. США). На правах асоційованого членства в асоціації перебувають понад 50 фермерських ТВС. NAMIC надає своїм членам послуги у найширшому спектрі, від інформаційно-пропагандистської діяльності та освіти до міжнародного співробітництва [10].

За останні роки відбулося зниження питомої ваги взаємного страхування північноамериканського страхового ринку на світовому ринку з 30% до 26,6%. Викликано це як серйозною конкуренцією з боку комерційних страховиків, що пропо-

нують кращі умови страхування за рахунок більш прибуткового розміщення активів, так і зменшення кількості ТВС за рахунок перетворення їх у акціонерні або взаємні холдингові компанії.

Процес акціонування взаємних страхових товариств і кооперативів, який найбільш активно спостерігався у 1990-х роках, прискорила глобалізація світової економіки. Сутність його полягала у виході майна і активів некомерційних страхових організацій з-під контролю співвласників. На практиці така трансформація здійснювалася декількома способами: 1) рішенням членів взаємних страхових товариств про зміну організаційно-правової форми; 2) поглинанням ТВС сильнішою акціонерною компанією; 3) поєднанням взаємного і акціонерного страхування шляхом створення холдингової компанії.

На північноамериканському ринку акціонування взаємних страхових компаній відбувається більш швидкими темпами, ніж у європейському регіоні. Серед причин економісти називають виплату страховиками близько 40 млрд дол. США після терористичних актів 11 вересня 2001 року. Долаючи труднощі із залученням капіталу, взаємні страхові компанії використовували так зване часткове акціонування, що передбачало створення взаємної холдингової компанії. Остання являє собою гібридну організацію, 50% якої належать членам взаємного товариства й 50% акціонерам. ТВС передає повноваження щодо ведення справ акціонерам, які й здійснюють страхову діяльність; у свою чергу воно контролює цю діяльність, але не надає страхових послуг. Хоча холдингові компанії залишають за собою назву «взаємні», де-факто ТВС на її політику не впливають [11].

Оцінка науковцями процесу акціонування доволі неоднозначна. Частина з них вважає, що він оздоровлює інфраструктуру взаємного страхування та сприяє консолідації ТВС; інші роблять висновок про знищення ним основних соціальних принципів взаємності, як процесу взаємодопомоги [12]. Зрозуміло, що дане питання потребує глибокого дослідження.

Висновки. Спираючись на вищесказане, можна стверджувати, що некомерційні форми страхування, які ґрунтуються на принципі колективного нагромадження страхового фонду особами, що

мають еквівалентні страхові ризики, займають значне місце на північноамериканському ринку страхових послуг та є важливою умовою його цілісності й гармонійного розвитку. Як альтернатива комерційному страхуванню, ТВС і страхові кооперативи проводять страхування у тих галузях, де акціонерні компанії намагаються обмежити свою діяльність у зв'язку із збитковістю або ризикованістю страхових операцій. Практика показує, що організації взаємного страхування за своєю ефективністю не поступаються комерційному страхуванню, а в ряді страхових галузей займають провідне місце. Після світової фінансової кризи сектор взаємного страхування перегнав комерційний за темпами зростання, що свідчить про його конкурентоспроможність. Ступінь поширеності некомерційних форм страхування напряму пов'язана з рівнем розвитку страхової справи в країні.

Як професійні учасники ринку, взаємні страхові організації сприяють формуванню повноцінного конкурентного середовища. Протидіючи монополізму комерційних страхових компаній, вони спонукають їх до охоплення додаткових сегментів страхового ринку, удосконалення технологій страхування, розширення спектру страхових послуг, що у підсумку впливає на ефективність функціонування страхової системи в цілому. Успішна діяльність товариств взаємного страхування і страхових кооперативів на ринках зарубіжних країн дає можливість стверджувати, що вони є цілком ефективними й перспективними організаціями також і для української практики.

Динаміка та тенденції розвитку некомерційних форм страхування в значній мірі залежать від процесів, що відбуваються у сучасному світі. Трансформація некомерційних страхових товариств у акціонерні або холдингові компанії, що викликана світовою глобалізацією та проблемами, привнесеними фінансовою кризою, на північноамериканському ринку посилилася катастрофами природного й техногенного характеру. У страховій сфері акціонування найбільше зачепило страхування життя. Оцінка цього процесу, виявлення перспектив розвитку некомерційних форм страхування та можливості впровадження в українську практику вимагають подальших наукових розробок.

Список літератури:

1. Стрельбіцький П.А. Товариства взаємного страхування: зародження, розвиток, становлення [Текст] / П.А. Стрельбіцький // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2003. – № 2(6). – С. 264-271.
2. Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe: Annual Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amice-eu.org/publications/annual_report.aspx – Назва з екрану
3. Логвинова И. Л. Тенденции изменения масштабов деятельности взаимных страховых организаций, осуществляющих личное страхование [Текст] / И. Л. Логвинова // Прикладная эконометрика: научно-практический журнал. – 2010 – № 2. – С. 101-110.
4. Natural catastrophes and man-made disasters in 2012: A year of extreme weather events in the US // Sigma No 2/2013, p. 13.
5. ICMIF: Mutual and Cooperative Insurers Continue to Outperform the Rest of the Insurance Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.advisen.com/documents/AMX/20131217/06/201312170631CONTIFY_NEWS_0010696210.xml – Назва з екрану
6. Market Insights USA 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.seia.org/research-resources/us-solar-market-insight-2012-year-review>.
7. Global Mutual Market Share 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ica.coop/en/media/news/mutual-insurers-outpace-wider-insurance-sector>.
8. New York Life Insurance Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/New_York_Life_Insurance_Company – Назва з екрану
9. SMI History – Saskatchewan Mutual Insurance Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.saskmutual.com/history.html>.
10. Overview of NAMIC [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.namic.org/aboutnamic/overview.asp> – Назва з екрану
11. Lal C. Chugh and Joseph W. Meador. Demutualization in the life insurance industry: a study of effectiveness Published in Review of Business Winter 2006 Vol. 27, Number 1, pp 10-17.
12. Пантелеймоненко А.О. Про сутність процесу демутуалізації кооперативів [Текст] / А.О. Пантелеймоненко // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 1. – С. 94-102.

Тимошенко І. В.

Полтавський університет економіки і торгівлі

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ФОРМ СТРАХОВАНИЯ НА СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Резюме

Отражена специфика функционирования некоммерческих форм страхования, представленных обществами взаимного страхования и страховыми кооперативами. Исследовано их место на североамериканском рынке страховых услуг. Определены тенденции развития названных организаций в условиях мировой глобализации.

Ключевые слова: североамериканский страховой рынок, некоммерческие формы страхования, ассоциации обществ взаимного страхования и страховых кооперативов, акционирование.

Tymoshenko I. V.

Poltava University of Economics and Trade

THE TENDENCIES OF NONPROFIT INSURANCE FORMS DEVELOPMENT ON THE NORTH AMERICAN INSURANCE SERVICES MARKET

Summary

The specifics of nonprofit forms of insurance, their functioning and tendencies of development within world globalization are investigated. Their place on the North American insurance market is identified. The tendencies of their further development within globalization are determined.

Key words: North American insurance market, nonprofit insurance forms, mutual insurance societies and insurance cooperatives associations, demutualization.

УДК 346.5:338.5

Яцкевич І. В.

Одеський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління при Президентові України

ТРАНСФЕРТНА ЦІНА: СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК РОЗРАХУНКУ

У статті досліджується світовий досвід використання методик розрахунку трансфертних цін за допомогою державного регулювання. У статті розглядається досвід таких країн, як США, Великобританія, Німеччина, Росія, Україна, Республіка Казахстан та Білорусь.

Ключові слова: держава, методика, регулювання, світовий досвід, трансфертна ціна.

Постановка проблеми. Однією з визначальних особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства є формування та розвитку підприємств на основі трансфертних механізмів. Дані відносини дають змогу перерозподіляти фінансові активи, уникати сплати податків і митних зборів та уникати валютний контроль. За таких умов фінансова система інтегруючих підприємств удосконалюється, стає надзвичайно гнучкою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо сутності, формування та регулювання трансфертних цін досліджувалося такими вченими-економістами, як О. Терещенко, Т. Козенкова, Д. Войко, Р. Костирко та ін. [1-6]. Проте досвід регулювання та практика використання трансфертних цін не встановили єдину методику її розрахунку, що потребує подальшого їхнього дослідження та систематизації.

Трансфертна ціна (далі – ТЦ) – це об'єктивне явище, що з'явилося внаслідок децентралізації та представляє торгівлю всередині підприємства. Водночас ТЦ створюється для мінімізації транзакційних витрат, вона дозволяє ефективно управляти підприємством, розподіляти ресурси, виробляти стратегічні рішення тощо.

Наявність ТЦ спонукає здійснювати державний контроль, який знаходить відбиток у її державно-

му регулюванні, метою якого є створення законодавчих інструментів для визначення трансфертної ціни, регламентація щодо їхнього використання в угодах між пов'язаними сторонами та податковими зобов'язаннями останніх. Відповідно, об'єктом державного регулювання є ТЦ, які формуються між суб'єктами підприємницької діяльності при створенні та реалізації продукції (робіт, послуг).

Реалізація принципів державного регулювання ТЦ передбачає необхідність створення нормативно-законодавчих актів та методичних рекомендацій, які дозволяють забезпечити впровадження встановлених методів, а також принципи, операції, документації і методи для податкового контролю та підходи до узгодження цін.

Водночас процес державного регулювання ТЦ потребує удосконалення для вирішення таких питань, як узгодженість інтересів усіх учасників даних відносин; затвердження джерел інформації для визначення, формування та контролю за ТЦ; урахування специфіки галузей; утиск майнових інтересів підприємств; урахування значної кількості посередників, цінове зловживання та ін. Проблема удосконалення законодавства у даному питанні полягає в тому, що ТЦ є каменем спотикання у взаєминах платників податків та уповноважених органів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Неврегульованість даного питання є деякою мірою перешкодою на шляху формування системи ефективної взаємодії підприємств як усередині країни, так й на міжнародному рівні. Як наслідок, розглянемо особливості державного регулювання ТЦ в таких країнах, як США, Великобританія, Німеччина, Росія, Республік Казахстан та Білорусь і Україна. Дані дослідження сприяють визначенню особливості формування ТЦА між УПАЗ. Водночас дослідження світового досвіду щодо державного регулювання ТЦ дозволить визначити пріоритетний метод до її визначення та визначити й систематизувати суперечності, які виникають при використанні законодавчих документів, що є підґрунтям для подальших досліджень.

Метою статті є дослідження світового досвіду використання методик розрахунку трансфертних цін за рахунок державного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Регулювання ТЦ на світовому рівні здійснюється за рекомендацією Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) [7]. ОЕСР – це міжнародна економічна організація розвинених країн, що визнають принципи представницької демократії та вільної ринкової економіки. Основними цілями ОЕСР є: сприяння міцному економічному та соціальному розвитку, які беруть участь і які не беруть участі в Організації країн; розробка ефективних методів координації їхньої торгової та загальноекономічної політики; стимулювання зусиль у сфері надання допомоги державам, що розвиваються; сприяння розвитку світового економічного обміну на багатосторонній недискримінаційній основі.

Мета Керівництва ОЕСР полягає в розкритті єдиних правил ТЦ, дотримання яких дозволить уникнути подвійного оподаткування і знизити ймовірність суперечностей між податковими органами різних держав. Зрештою розуміння і дотримання «правил гри» дозволять підприємствам довгостроково планувати свою діяльність на ринках різних держав з мінімальними податковими ризиками.

Основоположним принципом Керівництва ОЕСР з ТЦ є принцип «витагнутої руки» [8]. Він полягає в наступному: взаємозалежні підприємства діють «рука в руку» і у своїх відносинах застосовують ціни, які відрізняються від ринкових. Незалежні підприємства знаходяться один від одного «на відстані витягнутої руки», застосовуючи ціни, які формуються під впливом ринкових факторів. Держава, у свою чергу, коригує такі неринкові ціни, начебто підприємства були незалежними (перебували «на відстані витягнутої руки»). Слід зазначити, що в більшості країн світу податкове законодавство має норми, що закріплюють принцип «на відстані витягнутої руки» та порядок його застосування.

Слід зазначити, що принцип «витагнутої руки» при застосуванні на практиці зазвичай призводить до діапазону довжини руки (тобто, діапазон прийнятних/порівнянних цін), а не єдина ціна для контрольованої угоди. Діапазон ТЦ існує, тому що методи ТЦ – спроба зіставити ціни та умови між незалежними сторонами. Проте часом важко зробити дуже точні коригування через відмінності між контрольованими і неконтрольованими операціями. Водночас покупці на практиці, як правило, готові платити «діапазон цін» за продукт або послугу.

ОЕСР визначила та затвердила такі методи ТЦ, як чистої маржі, розподілу прибутку, «витрати плюс», ціни наступної реалізації та порівняної неконтрольованої ціни. Дані методи розрахунку ТЦ використовують багато країн. Проте зустрічаються розбіжності із урахуванням ТЦ, які пов'язані з особливістю державної та економічної політики країн. Таким чином, дослідимо досвід формування та регулювання ТЦ більш детально.

США. Регулюючими законодавчими документами трансфертного ціноутворення у США є Податковий Кодекс (далі – ПК) (розд. 482) [9] та Кодекс внутрішніх доходів [10], де передбачають основоположні правила і методи визначення ТЦ в угодах, здійснюваних взаємозалежними сторонами.

Основними методами розрахунку трансфертної ціни у США є методи: порівнюваної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, «витрати плюс», розподілу прибутку та зіставлення прибутку. За наявності достатньої та достовірної інформації оптимальним методом вважається метод порівнюваної неконтрольованої ціни. Дана методологія ТЦ вироблялася протягом десятиліть і в багатьох випадках досягла високого рівня складності.

Контроль за ТЦ у США здійснюється наступним чином:

- контроль уповноваженими органами взаємозалежних осіб шляхом поділу, розподілу валового доходу, знижок, надбавок, якщо орган визначить, що такий розподіл створює умови для ухилення від податків;
- перевірка економії на витратах у разі дії в умовах юрисдикції, яка характеризується низькими витратами;
- перевірка методів визначення цін, що не відповідають принципу «на відстані витягнутої руки»;
- аналіз фінансових показників платника податків з даними статистики;
- перевірка методів визначення цін.

При цьому уповноважений орган має право проводити аналіз розподілу валового доходу, якщо доходи перевищують 10 млн. євро за рік.

Великобританія. У Великобританії основними законами є «Податок на доходи фізичних осіб» та «Оподаткування корпорацій» [11; 12].

Правила трансфертного ціноутворення розповсюджуються на значний спектр операцій, включаючи ті, що укладені між двома британськими підприємствами або між будь-якою особою (у тому числі осіб та благодійних організацій), а також товариств. Дані правила охоплюють практично всі види операції, починаючи від продажу або покупки продукції (послуг, роботи), інтелектуальної власності, боргів або операції, які не відображені в будь-яких рахунках.

Великобританія застосовує принцип «на відстані витягнутої руки» ОЕСР у сфері податкового права. Британський Уряд запобіг створенню груп зі штучного зниження оподатковуваного прибутку, маніпулюючи внутрішні ТЦ [12]:

- ціни повинні бути «на відстані витягнутої руки»;
- підприємства повинні документально підтвердити, що ціни «на відстані витягнутої руки».

Контроль за ТЦ з боку представників влади здійснюється наступним чином:

- контроль за асоційованими особами (особа, пов'язана з підприємством, яка контролює інше підприємство, прямо або побічно володіє 30% акцій, позикового капіталу);
- контроль за операціями;

□ перевірка методів визначення цін, що не відповідають принципу «витягнутої руки».

Німеччина. У Німеччині основним регулюючим законом є ПК, Положення «Про податковий контроль», Закон «Про оподаткування при закордонних відносинах». Розділ 1 ПК Німеччини містить загальні принципи ТЦ, положення про ТЦ у випадках, коли здійснюється переміщення транскордонних засобів, про коригування цін, розширення прав і можливостей для федерального міністерства фінансів, про видачу наказів за даним законом [13; 14].

Німецьке законодавство про ТЦ встановлює принцип «витягнутої руки» ціни на угоди з пов'язаними сторонами. Водночас Німецьке законодавство застосовують три стандартних методи ТЦ, які відповідають ОЕСР: метод порівняних ринкових цін, метод ціни наступної реалізації та метод витрати плюс.

Контроль за ТЦ здійснюється за допомогою наступних заходів:

- контроль методів визначення відповідності цін;
- перевірка суми товарообміну між взаємопов'язаними особами (не перевищує 5 млн. євро і загальна річна сума інших угод не перевищує 500 тис. євро);
- оцінка кола взаємозалежних осіб (пряма чи непряма участь у 25% іншого підприємства; особи, здатні впливати на умови угоди операцій, що здійснюються іншою особою, наявність власного інтересу в угодах);
- зіставлення контрольованих угод між взаємозалежними особами з такими самими угодами між незалежними третіми особами, проведеними по можливості за більш-менш однакових умов;
- визначення ціни «трансфертного пакета» здійснюється на ступені гіпотетичної пропорційності.

Німецькі податкові органи дають можливість платнику податків визначити, який метод ТЦ найбільш підходить у кожному конкретному випадку. Водночас, відповідно до Керівних принципів ОЕСР ТЦ, німецькі податкові органи спрямовані на запобігання розбіжностей між податковими органами про методи ТЦ і отримання подвійного оподаткування за допомогою попередніх угод про ціну.

З фінансової точки зору, для угод між діючим акціонером і його дочірніми компаніями, письмова угода майже необхідна для внутрішньогрупових операцій. Крім оцінки належної ТЦ і вимагання її на основі письмових угод, а також порівняння договірної умови контрольованих і неконтрольованих угод, зокрема, гарантії, умов оплати, знижки, ризику і гарантії.

У розд. 162 німецький ПК передбачає правові наслідки недостатньої документації, що дає можливість податковому органу оцінити доходи німецьких осіб, на ймовірність, якщо ТЦ була знижена невідповідними засобами (тобто не «на відстані витягнутої руки» ТЦ).

12 квітня 2005 р. Федеральне міністерство фінансів видало остаточні «Адміністративні принципи для вивчення розподілу доходів між міжнародними пов'язаними підприємствами з транскордонних операцій щодо доходів вправлення, розслідувань і перевірки виконання зобов'язань, а також взаємну угоду процедури і праці ЄС арбітражу (основи адміністрування – процедури)» [15]. Даний документ є останнім у серії змін у німецькому середовищі ТЦ, яке почалося

в 2003 році. Стаття 90 (3) німецьких податкових процедур закону тепер вимагає, щоб платники податків документували свої операції ТЦ в ретельній деталізації. Розділ 162 (3) і (4) Податкового судочинства вимагає санкцій за недотримання вимог до документації. Третя зміна введення німецького Закону Указом «Про документації», який заснований на новому розділі 90 (3) Закону «Про податкові процедури». Цей Закон більш детально регламентує вимоги до документації.

Дана документація обов'язкова тільки для податкових органів, платників податків та податкових судів. В даний час передача зобов'язань ціноутворення документації застосовуються тільки до транскордонних операцій.

Росія. В Росії регулюючими законодавчими документами трансфертного ціноутворення з 18 липня 2011 р. підписаний Закон Російської Федерації (далі – РФ) № 227-ФЗ «Про внесення змін до окремих законодавчих актів Російської Федерації у зв'язку з прийняттям принципів визначення цін для цілей оподаткування» [16]. Закон вводить новий розділ у ПК РФ: «Розділ V.1. Взаємозалежні особи. Загальні положення про ціни та оподаткування. Податковий контроль у зв'язку з укладанням угод між взаємозалежними особами. Угода про ціноутворення» [17].

У статті 105.7 ПК РФ зазначено, що при проведенні податкового контролю у зв'язку з вчиненням угод між взаємозалежними особами (у тому числі при зіставленні комерційних і (або) фінансових умов аналізованої угоди та її результатів з комерційними та (або) фінансовими умовами порівняних угод та їх результатами) федеральний орган виконавчої влади, уповноважений з контролю і нагляду у сфері податків і зборів, використовує в порядку, встановленому цією главою, такі методи [17]: порівняних ринкових цін, ціни наступної реалізації, витратний, порівнянної рентабельності та розподілу прибутку.

Пріоритетним методом визначення ТЦ в Росії є метод порівняних ринкових цін для цілей оподаткування відповідності цін, застосованих в угодах, ринковими цінами. Застосування інших методів допускається у разі, якщо застосування методу порівняних ринкових цін неможливо або якщо його застосування не дозволяє обґрунтовано зробити висновок про відповідність або невідповідність цін, застосованих в угодах, ринковими цінами для цілей оподаткування.

У Росії допускається використання комбінації двох і більше методів. У разі неможливості застосування зазначених методів, ринкова ціна одnorазової угоди (угоди, економічна суть якої відрізняється від основної діяльності організації і яка здійснюється на одnorазовій основі) може бути визначена шляхом проведення незалежної оцінки відповідно до чинного законодавства РФ або іноземної держави.

При визначенні податкової бази з урахуванням ціни товару (роботи, послуги), що застосована сторонами угоди, зазначена ціна вважається ринковою якщо податківцями не буде доведено зворотнє, або якщо платник податків не виконав самостійно коригування сум податку.

Республіка Казахстан. У Республіці Казахстан основним регулюючим законом ТЦ є Закон Республіки Казахстан «Про Трансфертне ціноутворення» [18]. Законодавством Казахстану встановлені чотири методи визначення ТЦ: «витрати плюс», ціни наступної реалізації, розподілу прибутку та чистого прибутку.

Закон містить докладні вказівки щодо застосування даних методів, в т.ч. особливості для біржових і небіржових товарів. Водночас Закон також установлює види джерел інформації для визначення ринкової ціни товару (роботи, послуги) та інших даних, необхідних для застосування методів визначення ринкової ціни.

До контрольованих операцій відносяться:

1. Міжнародні ділові операції (як між взаємопов'язаними, так і між незалежними особами), які визначені як експортні та (або) імпорتنі операції з купівлі-продажу товарів; угоди з виконання робіт, надання послуг, тобто імпорт і експорт;

2. Операції, що здійснюються на території Республіки Казахстан, безпосередньо взаємопов'язані з міжнародними діловими операціями:

- по реалізованих корисних копалинах, видобутих надрокористувачем, що є однією зі сторін;
- одна зі сторін яких має пільги з податків;
- одна зі сторін яких має збиток за даними податкових декларацій за два останніх податкових періоди, що передують року здійснення угоди.

Республіка Білорусь. У Республіці Білорусь основним регулюючим законом ТЦ є ПК. ПК у ст. 30-1 «Принципи визначення ціни на товари для цілей оподаткування» [19] передбачено три методи визначення податкової бази виходячи з ринкової ціни на товар:

- метод за ціною угоди з ідентичним (однорідним) товаром;
- метод ціни наступної реалізації;
- витратний метод.

Водночас ПК передбачено, що податкові органи в ході перевірки (за винятком камеральної) мають право перевіряти відповідність податкової бази з

податку на прибуток, визначеної і відображеної платником у податковій декларації (розрахунку) з податку на прибуток на підставі застосованих ним цін, податкової бази з податку на прибуток, визначеної податковим органом з урахуванням ринкових цін, у випадках:

– реалізації нерухомого майна, коли ціна операції відхиляється в бік зниження більш ніж на 20% від ринкової ціни на об'єкти нерухомості на дату реалізації нерухомого майна;

– здійснення зовнішньоторговельної діяльності, якщо ціна операції (угоди з однією особою) перевищує протягом 1 календарного року 20 млрд біл. руб. на дату придбання або на дату реалізації товару і ціна такої угоди відхиляється більш ніж на 20% від ринкової ціни на товари на дату придбання або дату реалізації;

– здійснення зовнішньоторговельної діяльності, стороною якої є взаємозалежна особа, якщо ціна операції (угоди з однією особою) перевищує протягом 1 календарного року 20 млрд біл. руб. на дату придбання або дату реалізації і ціна такої угоди відхиляється більш ніж на 20% від ринкової ціни на товари, дату придбання або дату реалізації.

Україна. Державне регулювання ТЦ в Україні регламентується ПК України [20], де у статті 39 буде визначатися трансфертна ціна та Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [21].

У Законі [21] визначено, що трансфертне ціноутворення – система визначення звичайної ціни товарів та/або результатів робіт (послуг) в операціях.

Контроль за ТЦ здійснюється за допомогою наступних заходів:

- характеристик товарів (робіт, послуг);
- кількості товарів, обсягу виконаних робіт (наданих послуг);
- термінів виконання господарських зобов'язань;

Таблиця 1

Методики розрахунку та державне регулювання трансфертної ціни

Країна	Законодавчі документи	Методи
США	– Податковий Кодекс; – Кодекс внутрішніх доходів	– порівнюваної неконтрольованої ціни; – ціни перепродажу; – «витрати плюс»; – розподілу прибутку; – зіставлення прибутку
Великобританія	– Закон «Податок на доходи фізичних осіб»; – Закон «Оподаткування корпорацій»	– принцип «на відстані витягнутої руки»
Німеччина	– Податковий Кодекс – Положення «Про податковий контроль»; – Закон «Про оподаткування при закордонних відносинах»	– принцип «на відстані витягнутої руки»; – порівняння ринкових цін; – ціни наступної реалізації; – «витрати плюс»
Росія	– Закон «Про внесення змін до окремих законодавчих актів Російської Федерації у зв'язку з прийняттям принципів визначення цін для цілей оподаткування»; – Податковий Кодекс	– порівняння ринкових цін; – ціни наступної реалізації; – витратний; – порівняної рентабельності; – розподілу прибутку.
Республіка Казахстан	– Закон «Про трансфертне ціноутворення»	– «витрати плюс»; – ціни наступної реалізації; – розподілу прибутку; – чистого прибутку
Республіка Білорусь	– Податковий Кодекс	– за ціною угоди з ідентичним (однорідним) товаром; – ціни наступної реалізації; – витратний
Україна	– Податковий Кодекс; – Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення»	– порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу); – ціни перепродажу; – «витрати плюс»; – чистого прибутку; – розподілення прибутку

– умов здійснення платежів під час проведення операції;

– офіційного курсу гривні до іноземної валюти, встановленого Національним банком України, у разі використання такої валюти у розрахунках під час проведення операції, зміни цього курсу;

– розміру звичайних надбавок чи знижок до ціни товарів (робіт, послуг), зокрема знижок, зумовлених сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту на товари (роботи, послуги), втратою товарами споживчих якостей, закінченням (наближенням дати закінчення) терміну зберігання (придатності, реалізації), збутом неліквідних або низьколіквідних товарів;

– розподілу прав та обов'язків між сторонами операції, визначених за результатами функціонального аналізу.

Визначення ціни з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за одним із зазначених методів: порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), ціни перепродажу, «витрати плюс», чистого прибутку та розподілення прибутку.

Водночас зазначено, що під час вибору методу, що використовується для визначення ціни в контрольованій операції, повинні враховуватися повнота і достовірність вихідних даних, а також обґрунтованість коригування, що здійснюється з метою забезпечення зіставності умов проведення контрольованої та зіставних операцій. Також допускається використання комбінації двох і більше методів.

Висновки і пропозиції. Під час дослідження світового досвіду використання методик розрахунку ТЦ та державного її регулювання дозволили систематизувати дані у табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать, що досліджені країни, при використанні методик розрахунку ТЦ використовують рекомендації ОЕСР. Проте у кожній країні рекомендують використовувати не більш двох методів. Водночас більш привабливими методами є порівняння ринкові ціни, ціни наступної реалізації та «витрати плюс».

Слід зазначити, що застосування податковими органами та платниками податків на практиці

даних правил сприяє виникненню низки суперечок, пов'язаних з недостатньою деталізацією законодавства, які будуть вирішуватися тільки в судовому порядку. Дана ситуація призводить до зниження ефективності державного податкового контролю та збільшення витрат як податкових органів, так і платників податків на виконання вимог нового законодавства.

Так, незважаючи на внесення змін до ПК України щодо ТЦ, продовжують мати місце невирішені питання і суперечності. Підґрунтям для таких висновків можна віднести декілька обставин.

По-перше – відсутня деталізація застосування методів ТЦ та підхід з вибору методу ТЦ підприємством із загальної їхньої кількості.

По-друге – у ст. 39.4.2 зазначено, що платники податків (крім Національного банку України), які протягом звітного періоду здійснювали контрольовані операції, зобов'язані подавати звіт про контрольовані операції центральному органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику. Тобто Міністерству доходів і зборів України, а не податковому органу, в якому підприємство знаходиться на обліку до 1 травня року, наступного за звітним, засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням вимог закону щодо електронного документообігу та електронного цифрового підпису. Водночас форма звіту – ще не затверджена.

По-третє, у ст. 39.2.1.4 операції визнаються контрольованими за умови, що загальна сума здійснених операцій платника податків з кожним контрагентом дорівнює або перевищує 50 млн грн (без урахування податку на додану вартість) за відповідний календарний рік. Водночас, якщо підприємство (в якого операції перевищують 50 млн грн) взаємодіє з підприємством, у якого менший обсяг здійснених операцій повинен також подавати звітність, що ускладняє підприємницьку діяльність.

Слід відзначити, що механізм розрахунку ТЦ повинен передбачати можливість враховувати фактори впливу на її формування, що дозволить визначити ризики, спрогнозувати наслідки діяльності, забезпечити справедливий розподіл ресурсів (фінансових та матеріальних) та зменшити конфлікти.

Список літератури:

1. Терещенко О. О. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу / О. О. Терещенко, Н. В. Волошнюк // Фінанси України, 2007. – № 5. – С. 127-135.
2. Козенко Т. Трансфертне ціноутворення в групі компаній / Козенко Т. // Проблеми теорії і практики управління. – 2007. – № 8. – С. 49-58.
3. Войко Д. Трансфертне ціноутворення в отношениях между центрами финансовой отчетности / Д. Войко // Проблеми теорії і практики управління. – 2007. – № 2. – С. 81-90.
4. Костирко Р. О. Трансфертне ціноутворення – інструмент внутрішнього контролю результатів взаємодій між структурними підрозділами підприємства / Костирко Р. О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvu/Ekon/2008_26.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
6. Карпова Т. П. Управленческий учет / Т. П. Карпова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2000. – 347 с.
7. Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/home/>.
8. Трансфертне ціноутворення за рубежом [Електронний ресурс]. – Теория и практика ценообразования. – Режим доступу : http://pricinginfo.ru/publ/praktika_cenoobrazovaniya/mezhdunarodnyj_opyt/transfertnoe_cenoobrazovanie_zh_rubezhom/23-1-0-95
9. U.S. Tax Law: Internal Revenue Code [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cpaclass.com/tax-accounting/tax-law/tax-references.htm>.
10. Internal Revenue Code [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.law.cornell.edu/uscode/text/26>.
11. Great Britain tax code [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hmrc.gov.uk/incometax/tax-codes.htm>
12. Corporation Tax rates Great Britain [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hmrc.gov.uk/rates/corp.htm>
13. Transfer Pricing in Germany [Електронний ресурс]. – Internet law. – Режим доступу : http://www.ibls.com/internet_law_news_portal_view.aspx?s=latestnews&id=1709.
14. German Transfer Pricing Rules in Practice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jonesday.com/german-transfer-pricing-rules-in-practice-12-04-2007/>.

15. Transfer pricing. Germany [Електронний ресурс]. – Country **Summary**. – Режим доступу : <http://www.investgermany.de/transferpricing.html>.
16. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27 июля 2010 г. № 227-ФЗ [Електронний ресурс] // Гарант Информационно-правовой портал. – Режим доступу : <http://base.garant.ru/12177581>.
17. Налоговый кодекс Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Гарант Информационно-правовой портал. – Режим доступу : <http://base.garant.ru/10900200/>.
18. Закон Республики Казахстан «О трансфертном ценообразовании» от 05.07.2008 № 67-IV [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=04181&all=all>.
19. Налоговый кодекс Республики Беларусь «О трансфертном ценообразовании» от 29 декабря 2009 г. № 71-З [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://etalonline.by/?type=text®num=Nk0900071#load_text_none_1_.
20. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Верховна Рада України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
21. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 № 408-VII [Електронний ресурс]. – Верховна Рада України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18>.

Яцкевич И. В.

Одесский региональный институт государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

ТРАНСФЕРТНАЯ ЦЕНА: МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДИК РАСЧЕТА

Резюме

В статье исследуется мировой опыт использования методик расчета трансфертных цен при помощи государственного регулирования. В статье рассматривается опыт таких стран, как США, Великобритания, Германия, Россия, Республики Казахстан, Беларусь и Украина.

Ключевые слова: государство, методика, регулирования, мировой опыт, трансфертная цена.

Jackiewicz I. V.

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

TRANSFER PRICE: INTERNATIONAL EXPERIENCE OF CALCULATION METHODS

Summary

The paper investigates the use of international experience calculation methods using transfer pricing regulation. The article discusses the experience of countries such as USA, UK, Germany, Russia, Kazakhstan, Belarus and Ukraine.

Key words: government, technique, management, global experience, the transfer price.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.9

Артеменко Л. В.

Національний інститут стратегічних досліджень,
регіональний філіал у м. Львові

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЄС У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті представлено особливості формування інноваційної стратегії країн Європейського Союзу з урахуванням економічної безпеки. Проаналізовано стратегію Європа-2020 на підставі порівняльного аналізу з попередньою Лісабонською стратегією. Приділено особливу увагу Інноваційному Союзу як одній з основних флагманських ініціатив у стратегії Європа-2020. Аспекти фінансового забезпечення і послідовної реалізації стратегії подаються з допомогою програми Горизонт-2020.

Ключові слова: інноваційний розвиток, стратегія ЄС Європа-2020, економічна безпека.

Постановка проблеми. Країни Євросоюзу значно відрізняються за рівнем конкурентоспроможності та інноваційності економік. Відповідно до Світового індексу конкурентоспроможності, 5 країн ЄС потрапляють до Топ-10 Світових лідерів, а саме: Фінляндія, Німеччина, Швеція, Нідерланди, Велика Британія [1]. А згідно з Глобальним індексом інновацій, 6 країн-учасниць ЄС серед Топ-10 є найбільш інноваційними, а саме: Швеція, Велика Британія, Нідерланди, Фінляндія, Данія, Ірландія [2].

ЄС має значний потенціал формування інноваційної та конкурентоспроможної економіки. Так, на частку Євросоюзу припадає 24% світових витрат на наукові дослідження, 32% серед топ-10% найбільш цитованих наукових публікацій, 32% патентних заявок. Сьома рамкова програма ЄС з досліджень (на 2007-2013 роки) була визнана найбільшою у світі програмою з бюджетом понад 50,5 млрд євро. З 2014 до 2020 року діятиме нова програма Горизонт-2020, бюджет якої складає 87,7 млрд євро.

У контексті забезпечення економічної безпеки політика ЄС спрямована на інноваційний розвиток, підвищення ефективності та конкурентоспроможності економіки. Ці завдання реалізуються за рахунок розвитку високо та середньо технологічних галузей підвищення наукоємності економіки. Особливе місце відведено процесу інтелектуалізації економіки, що визначає провідну роль знань, творчого та підприємницького потенціалу, висококваліфікованої праці, як джерела економічного зростання. Не менш важливим також є забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, їх комерціалізації. Важлива риса успішності інноваційної політики ЄС у забезпеченні економічної безпеки – це належна інституційна та інвестиційна підтримка.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням місця та ролі інновацій у процесах забезпечення економічного розвитку, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності країн присвячена велика кількість наукових публікацій закордонних науковців, зокрема Гроссмана Г., Гелпмана Е., Портера М., Соллоу Р., Ромера П., Фрімена М. Аспекти формування стратегічних пріоритетів європейських країн досліджені у

працях Агіон П., Гельцл В., Кемерон Г., Лео Г., Фолк Р. та ін. Серед вітчизняних науковців, які висвітлюють питання досвіду ЄС для України, варто відзначити праці Барановської М., Бочарової Н., Федулової Л. Однак більш детального вивчення потребують питання підходів ЄС до координації та моніторингу стратегічного планування, а також фінансові інструменти підтримки інноваційного розвитку.

Метою статті є проаналізувати методологічні та методичні підходи, які спрямовані на використання: 1) стратегічного планування інноваційного розвитку Євросоюзу, 2) однієї з найбільш важливих ініціатив у стратегії Європа-2020 – Інноваційного Союзу, а також 3) фінансових інструментів підтримки формування інноваційної стратегії ЄС за допомогою нової програми Горизонт-2020.

Виклад основного матеріалу. ЄС не є однорідною економічною зоною. Деякі дослідники виділяють такі 4 моделі [3, с. 20]: (1) Скандинавська модель (Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія); (2) Континентальна модель (Німеччина, Франція, Бельгія, Нідерланди, Австрія, Швейцарія);

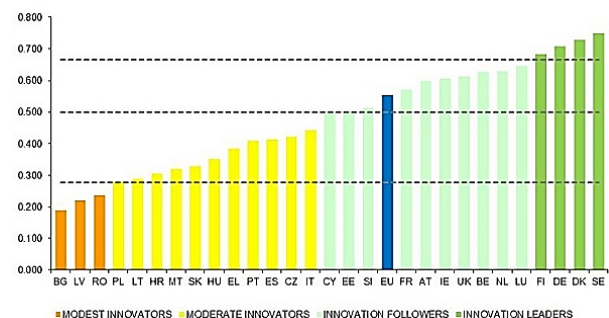


Рис. 1. Інноваційна продуктивність країн ЄС-28

Джерело: Інноваційне табло, Інноваційний союз 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf.

Примітка: BG – Болгарія, LV – Латвія, RO – Румунія, PL – Польща, LT – Литва, HR – Хорватія, MT – Мальта, SK – Словаччина, HU – Угорщина, EL – Греція, PT – Португалія, ES – Іспанія, CZ – Чехія, IT – Італія, CY – Кіпр, EE – Естонія, SI – Словенія, EU – середні значення для ЄС – 28, FR – Франція, AT – Австрія, IE – Ірландія, UK – Велика Британія, BE – Бельгія, NL – Нідерланди, LU – Люксембург, FI – Фінляндія, DE – Німеччина, DK – Данія, SE – Швеція.

(3) Англосаксонська модель (Велика Британія, Ірландія); (4) Середземноморська модель (Італія, Іспанія, Португалія, Греція). Такий поділ країн Євросоюзу не є універсальним, однак дає можливість продемонструвати характерні особливості країн та їх моделей відповідно.

За результатами інноваційної успішності країн ЄС, цей поділ демонструє таку можливу їхню класифікацію (див. рис. 1). Підхід країн Скандинавської моделі є найбільш прогресивним (інноваційні лідери). Наступними по успішності є країни Континентальної та Англосаксонської моделей (інноваційні послідовники). Країни Середземноморської моделі є поміркованими новаторами, однак їм поступаються країни Східної Європи, нові країни – члени ЄС (слабкі новатори).

Однак, незважаючи на таку неоднорідність між країнами, ЄС демонструє значне зближення на рівні інституцій та стратегічних планів. Так, в інноваційній політиці ЄС точкою відліку є інновації, а головним питанням – зв'язок між інноваціями та економічним зростанням.

Зазначимо, що важливим є системність підходу до інноваційного розвитку. Він враховує комплекс взаємодії між освітою, бізнесом і державним сектором, та розглядає інновації не як кінцеву мету, а як важливий інструмент стимулювання економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки ЄС як в цілому, так і кожної держави-учасниці окремо.

Системний підхід ґрунтується також на засадах стратегічного планування та інституційної підтримки інноваційного розвитку. Тому розглянемо ці питання більш докладно.

1. Стратегічне планування

В останні роки ЄС довелося зіштовхнутися з багатьма викликами, що носять зовнішній та внутрішній характер. Аналіз основних макроекономічних показників ЄС обґрунтовує передумови розробки та появи нової інноваційної стратегії ЄС. Серйозні проблеми були спричинені Світовою фінансовою кризою 2008-2009 рр., що супроводжувалась економічним спадом та рецесією. Згідно даних Євростату, темпи зростання ВВП різко знизилися за останні роки, у той час як рівень темпу інфляції продовжує зростати. Разом із високим безробіттям (що продовжує ріст з першого кварталу 2008 р.) ЄС стикається з серйозним загрозамі щодо майбутнього розвитку. У 2012 р. рівень безробіття у ЄС-27 досягнув рівня 10,7%, у той час як Єврозоні рівень безробіття становив 11,8%.

Зростаюча напруженість у Єврозоні триває і до сьогодні. Щоб подолати кризу з допомогою сильного економічного управління, ЄС вирішив представити новий амбітний 10-річний план – Стратегія Європа-2020. У березні 2010 р. Жозе Баррозу, в ході прес-конференції з питань Європи-2020, пообіцяв підвищити ріст економіки ЄС за рахунок «структурних змін та структурного зростання», що мав би базуватися на основі 3-х пріоритетів трансформаційних змін: розумного, стійкого та інклюзивного зростання.

Від Лісабонської стратегії до Стратегії Європа-2020. Стратегія Європа-2020 представляє десятирічний план стратегії соціально-економічного розвитку ЄС. Амбітний план пропонує вирішення тривалого економічного спаду шляхом розвитку економіки на основі знань та інновацій (інтелектуальне зростання), використовуючи ресурси більш ефективно, забезпечуючи більш екологічні та конкурентоспроможні підходи (стійке зростан-

ня), а також шляхом заохочення високої зайнятості в економіці та забезпеченні «соціальної та територіальної згуртованості (інклюзивне зростання)» [4, с. 5].

Важливо зазначити, що попередня Лісабонська стратегія, розроблена для 2000-2010 років не досягнула успіху у виконанні задекларованих планів зробити ЄС «найбільш динамічною, конкурентною та основою на знаннях економікою Світу, заснованою на принципах стійкого економічного розвитку з більшою кількістю та кращими пропозиціями на ринку праці» [5, с. 11]. Аналіз Лісабонської стратегії відзначає відсутність емпіричної кореляції між поставленими завданнями та їх практичною реалізацією [6, с. 84]. Значною мірою це пояснюється тим, що Лісабонська стратегія була перенасичена завданнями, які ЄС мав виконати до 2010 року, а саме: забезпечення темпу економічного зростання: 3% в рік; забезпечення рівня зайнятості економічно активного населення – 70% (включаючи 60% економічно активного населення серед жінок, а також 50% серед літніх працівників); зниження рівня викидів парникового газу – на 8% (у порівнянні з рівнем 1990 року).

Проміжні цілі, зазначені у Пакті стабільності і зростання, охоплювали такі завдання, як: зниження дефіциту державного бюджету до 3% від ВВП, а державний борг до 60% від ВВП, в той час як витрати на НДДКР мали становити 3% від ВВП. Окрім того, Лісабонська стратегія містила завдання щодо освіти, ефективного пенсійного віку, безробіття серед молоді, субсидійованих центрів підтримки дітей та молоді. Оновлені цілі на період 2008-2010 рр. додали до Лісабонської стратегії такі завдання, як: зміцнення внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності, покращення нормативної бази для сприяння розвитку бізнес-середовища, енергетики та навколишнього середовища.

Лісабонська стратегія, так само, як і Стратегія Європа-2020, відзначала важливість інновацій та наукоємності економіки, заснованої на знаннях, значення інновацій у процесах досягнення високого рівня продуктивності, економічного зростання та конкурентноздатності.

Продовжуючи розроблений раніше порядок денний Лісабонської стратегії, Стратегія Європа-2020 також охоплює досить широкий спектр завдань. Беручи до уваги низку завдань у галузях зайнятості населення, науки та досліджень, освіти, сталого розвитку, енергетики, змін клімату та боротьби з бідністю та соціальною ізоляцією, Європа-2020 представляє п'ять ключових напрямів, які пояснюють завдання, які ЄС має досягнути у 2020 році (див. табл. 1).

Порівнюючи Стратегію Європа-2020 та Лісабонську стратегію важливо зазначити, що Метод відкритої координації (Open Method of Coordination), що раніше використовувався для Лісабонської стратегії, не виправдав сподівань, оскільки був малоефективним.

Тому у Європі-2020 велику увагу приділено питанням збільшення контролю над виконанням поставлених завдань, координації та моніторингу [7]. Спільні цілі Стратегії можуть бути досягненні лише шляхом спільної співпраці між органами влади ЄС та національних урядів країн-учасниць. Стратегія може бути успішною тільки якщо усі країни-учасниці будуть просуватися до поставлених цілей. Ось чому з загальних цілей Стратегії усі цілі переводяться в національні цілі.

Таблиця 1

Завдання Стратегії Європа-2020

Завдання Стратегії Європа-2020		Показники ЄС	Показники Польщі
Зайнятість населення	зайнятість осіб, у %	75%	71%
Наука та дослідження	обсяг інвестицій у дослідження і розроблення, у % до ВВП ЄС	3%	1,70%
Зміни клімату та сталий енергетичний розвиток	скорочення викидів парникових газів CO ₂	80% (-20% у порівнянні до рівня 1990 року)	14%
	збільшення частки відновлювальних джерел енергії	20%	15,48
	збільшення енергоефективності, зниження споживання енергії у Mtoe	1474000 (20% збільшення енергоефективності до 368 Mtoe)	14
Освіта	скорочення частки достроково відрахованих учнів середніх шкіл, у %	10%	4,50%
	підвищення частки осіб з вищою освітою, у %	40%	45%
Боротьба з бідністю та соціальним виключенням	скорочення чисельності осіб, що знаходяться під загрозою опинитися за межею бідності або соціального виключення	20 000 000	1 500 000

Джерело: Європейська комісія, Європа-2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>

У табл. 1 ключові завдання Європа-2020 характеризуються показниками, які оцінюються як для ЄС-28, так і для країн-учасниць ЄС. На прикладі Польщі ми можемо побачити, як відрізняються цілі цієї країни від заявленого рівня ЄС. Для досягнення цільових показників в Європі 2020 року, Польща, як і всі держави-члени, має представити свої національні цілі в Національній програмі реформ. Цей документ розглядається паралельно з бюджетним планом, а саме у Програмі конвергенції. Водночас, зазначені документи повинні базуватись на рекомендаціях, які проводяться Європейською Комісією.

Реалізація Стратегії Європа-2020 базується на тісній співпраці між Європейською комісією, Радою Європейського Союзу, Європейським парламентом, Радою Європи та держав – членів ЄС. Окрім уже згаданих європейських установ і органів, значну роль відіграють Європейський економічний і соціальний комітет (керівний комітет Стратегії), Комітет регіонів (платформа моніторингу Стратегії), а також Європейський інвестиційний банк та Європейський інвестиційний фонд.

Щоб досягнути поставлених цілей та стимулювати економічне зростання, ЄС також представляє сім флагманських ініціатив. У нашій роботі особливу увагу буде приділено аспектам «розумного» росту та одній з найбільш важливих ініціатив – Інноваційний Союз.

Інноваційний Союз як одна з основних флагманських ініціатив у Стратегії Європа-2020. Стратегія Європа-2020 визначає інновації ключовим компонентом розвитку, тому Інноваційний Союз є однією з основних ініціатив. В Інноваційному Союзі ЄС підкреслює роль інновацій як трансформаційної сили, яка повинна сприяти підвищенню ефективної наукоємної економіки. Вибір інноваційної економіки як вектору змін у ЄС спрямований на поліпшення умов та доступу до фінансування наукових досліджень та інновацій в Європі, що сприяє перетворенню інноваційних ідей у продукти та послуги, забезпечити економічне зростання та створити робочі місця [8].

Очікується, що ВВП ЄС може сягнути 700 млрд євро до 2025 року за допомогою розв'язання одного з основних завдань – інвестицій на рівні 3% від ВВП у галузі наукових досліджень та роз-

витку. Це має, в свою чергу, створити більше ніж 3 мільйони робочих місць до 2020 року. У той час як держави-члени стикаються з бюджетними обмеженнями, інвестиції повинні бути розумними і спрямованими на інноваційне зростання [9].

Основною ідеєю Інноваційного союзу є об'єднання можливих акторів та інструментів навколо ідеї інноваційного розвитку. Прикладом такої співпраці, може слугувати модель, представлена у Звіті Конкурентоспроможності Інноваційного Союзу: інноваційні фірми забезпечують робочі місця з високою доданою вартістю на ринку. У той же час новаторський підхід впливає на створення продуктів та послуг, які були б більш суспільно орієнтовані, скеровані на потреби суспільства.

Інноваційний Союз проводить моніторинг цілей з використанням таблиці для оцінки продуктивності – Табло Інноваційного Союзу (Innovation Union Scoreboard) і аналітичних стратегічних доповідей, звітів Конкурентоспроможності Інноваційного Союзу (Innovation Union Competitiveness report).

На нашу думку, розроблення показників на загальному та національному рівнях, що дозволяло б якісно оцінити наявний потенціал та реальні результати інноваційної діяльності, є надзвичайно важливим завданням.

Табло Інноваційного Союзу виділяє три ключові категорії індикаторів (повний перелік показників представлено у табл. 2.), а саме:

1. Чинники, що сприяють появі інновацій, «базові умови»: людські ресурси; відкритість, провідні та привабливі дослідницькі центри; фінансове забезпечення та підтримка.

2. Активність підприємств у сфері інновацій: інвестиції підприємств; зв'язки та підприємництво; інтелектуальні активи.

3. Результати: вплив показників базових умов та діяльності фірм на економічний розвиток у цілому: наявність новаторів; економічний ефект.

На особливу увагу заслуговує вичерпний перелік показників і направленість інноваційної системи на результативність. Відповідно до методології Табло для кожного показника розраховується нормативний бал у межах від 0 до 1, що допомагає розрахувати: Сумарний інноваційний індекс і Середньорічний темп зростання інноваційної діяльності для кожної з країн.

Таблиця 2
Табло Інноваційного Союзу ЄС, індикатори

Базові умови	1. Людські ресурси
	Особи віком 25-34 років, які отримали докторський ступінь (у розрахунку на 1000 осіб населення)
	Відсоток населення у віці 30-34 років, які мають повну вищу освіту
	Відсоток молоді у віці 20-24 років, які мають принаймні верхній рівень середньої освіти
	Відкритість, якість і привабливість дослідницьких систем
	2. Відкритість, якість і привабливість дослідницьких систем
	Міжнародне наукове співробітництво в публікаціях на мільйон населення
	Наукові публікації в числі 10% найбільш цитованих публікацій по всьому світу (у% від загального числа наукових публікацій країни)
	Докторанти з країн не членів ЄС як % усіх докторантів
	3. Фінансування та державна підтримка
Активність фірм	Державні витрати на дослідження і розробки (у % до ВВП)
	Венчурний капітал (рання стадія, розширення і заміна) (у% до ВВП)
	1. Інвестиції компаній
	Витрати бізнесу на дослідження і розробки (у % до ВВП)
	Недослідницькі витрати на інновації (у% від обороту)
	2. Зв'язки та підприємництво
	Число інноваційних МСП (у% від загального числа МСП)
	Число інноваційних МСП, які співпрацюють з іншими (у % від загального числа МСП)
	Спільні публікації приватних і державних організацій на мільйон населення
	3. Інтелектуальні активи
Результат	Патентні заявки (в рамках РСТ) на мільярд ВВП (в € по ПКС)
	Патентні заявки (в рамках РСТ) у сфері соціальних проблем на мільярд ВВП (в € по ПКС)
	Торгові марки ЄС на мільярд ВВП (в € по ПКС)
	Промислові зразки ЄС на мільярд ВВП (в € по ПКС)
	1. Інноватори
	МСП, які впроваджують інноваційні продукти або процеси (у % від загального числа МСП)
	МСП, які впроваджують маркетингові або організаційні інновації (у% від загального числа МСП)
	Швидкозростаючі інноваційні фірми
	2. Економічні результати
	Зайнятість у наукоємних видах діяльності (виробництво і послуги) (у% до загальної чисельності зайнятих)
Результат	Середньо- і високотехнологічні продукти експорту (у% від загального експорту)
	Експорт наукоємних послуг (у% від загального обсягу експорту послуг)
	Продажі нових для ринків і нових для фірм інноваційних продуктів (у% від обороту)
	Ліцензійні та патентні доходи з-за кордону (у% до ВВП)

МСП – малі та середні підприємства
РСТ – Patent Cooperation Treaty, Договір про патентну кооперацію

Джерело: складено автором за даними Табля Інноваційного Союзу ЄС 2013

На наш погляд, такий підхід до вимірювання інноваційної активності сприяє забезпеченню економічної безпеки, оскільки нормативний бал допомагає встановити порогові значення інноваційного розвитку для забезпечення економічної безпеки та, як результат, сприяє контролю та моніторингу.

Слід зазначити, що за подібним принципом розраховується і Регіональне інноваційне табля. Таким чином, даний підхід дозволяє провадити узгоджену інноваційну політику на регіональному та національному рівнях для країн – учасниць ЄС і рівні ЄС в цілому.

2. Програма Горизонт-2020

З 2014 року ЄС розпочинає нову програму, розроблену для послідовної реалізації Стратегії Європа-2020 та ініціативи Інноваційний Союз у період з 2014 до 2020 року – Горизонт-2020 (Horizon 2020). Загальний бюджет програми становить 87740 млн євро, з яких 15 млн євро призначено на перші два роки.

Програма об'єднує існуючі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, як от Рамкова програма з досліджень, Рамкова програма з конкурентоспроможності та інновацій, а також Європейський Інститут Інновацій та Технологій (детальна інформація щодо напрямків та розподілу фінансування наведена у табл. 3).

Таблиця 3
Розподіл фінансування за програмою «Горизонт-2020» (у млн євро)

I. Передова наука, зокрема:	27818
1. Європейська рада з наукових досліджень	15008
2. Майбутні та новітні технології	3505
3. Акції фонду Марії Кюрі з навчання та кар'єрного розвитку	6503
4. Європейські наукові інфраструктури (включаючи електронну інфраструктуру)	2802
II. Лідерство у промисловості, зокрема:	20280
1. Лідерство у високоефективних та промислових технологіях	15580, з яких 500 – для ЕІТ
2. Доступ до ризикового фінансування	4000
3. Інновації в малих та середніх підприємствах	700
III. Суспільні виклики, зокрема:	35888
1. Охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут	9077, з яких 292 – для ЕІТ
2. Продовольча безпека, стійке сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка	4694, з яких 150 – для ЕІТ
3. Безпечне, чисте та раціональне використання енергії	6537, з яких 210 – для ЕІТ
4. Раціональний, «зелений» та інтегрований транспорт	7690, з яких 247 – для ЕІТ
5. Запобігання змінам клімату, ефективне використання ресурсів та сировини	3573, з яких 115 – для ЕІТ
6. Самодостатні, інноваційні та захищені суспільства	4317, з яких 138 – для ЕІТ
Європейський Інститут Інновацій і Технологій	1542 + 1652
Неядерні прями дії Спільного дослідницького центра	2212
РАЗОМ	87740

Джерело: Національний інформаційний центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки і технологій, «Горизонт-2020»: Презентація програми, с. 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fp6-nip.kiev.ua/assets/Horizont_2020/Horizon2020.pdf

Пріоритетними напрямками фінансування, що відповідають пріоритетам визначеним у Стратегії «Європа-2020» та флагманській ініціативі Інноваційний Союз, є наступні:

1. Передова наука – 27818 млн євро.

Основним завданням цього напрямку є підвищення рівня наукових досліджень та розробок. Фінансову підтримку отримуватимуть як окремо найбільш талановиті науковці, так і цілі колективи, що займаються передовими дослідженнями. Даний напрям також відкриває можливості для фінансування навчання та кар'єрного росту науковців, а також забезпечення дослідницької інфраструктури.

2. Лідерство у промисловості – 20280 млн євро.

Збільшення наукових досліджень, технологічних розробок для зміцнення конкурентоспроможності ЄС у таких галузях, як: інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, новітні матеріали, біотехнологія, передові виробничі технології, космічні технології. Напрямок також передбачає збільшення доступу для інвестицій в дослідження та інновації, зокрема спрощення доступу до ризикового фінансування

3. Суспільні виклики – 35888 млн євро.

Напрямок передбачає проведення наукових досліджень, технологічних розробок, спрямованих на вирішення суспільних потреб: починаючи від охорони здоров'я, демографічних змін та добробуту, закінчуючи ефективним використанням ресурсів та сировини, збереження клімату.

Таким чином, інституційні засади забезпечення інноваційного розвитку ЄС, які представлено у

новій стратегії Європа-2020, забезпечуються відповідними фінансовими механізмами підтримки.

Висновки. Розглянувши методологічні та методичні підходи, спрямовані на формування інноваційної стратегії ЄС в контексті економічної безпеки, можна зробити такі висновки та узагальнення.

Стратегія соціально-економічного розвитку Євросоюзу на період до 2020 року покликана зробити його економічно потужнішим, а громадян – заможнішими. Стратегія сфокусована на розвитку конкурентоспроможності, продуктивності та економічного зближення. Ключовими елементами стратегії є зростання, що базується на знаннях та інноваціях; підвищення соціального залучення та зайнятості; розвиток «зелених» технологій та конкурентної економіки.

З огляду на це, особливої уваги заслуговує підхід ЄС до питань контролю над виконанням поставлених завдань, координації та моніторингу. У роботі представлено оцінки інноваційного розвитку та моніторингу флагманської ініціативи Інноваційний Союз, а саме індекси оцінки продуктивності (Табло Інноваційного Союзу) та аналітичні стратегічні доповіді (звіт Конкурентоспроможності Інноваційного Союзу). Послідовна реалізація Стратегії Європа-2020 та ініціативи Інноваційний Союз зокрема забезпечується інструментами фінансової підтримки у рамках програми Горизонт-2020.

На нашу думку, врахування особливостей формування інноваційної стратегії ЄС є вкрай важливим у процесі розробки стратегії інноваційного розвитку для України та становить предмет наших майбутніх досліджень.

Список літератури:

1. Глобальний Індекс Конкурентоспроможності, Global Competitiveness report 2013-2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
2. Глобальний Індекс Інновацій, Global Innovation Index 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013>.
3. Хальме К. Урядова підтримка науково-дослідної та інноваційної сфери. Витримки з аналітичної роботи проекту «Ключові особливості інноваційної політики як основи для розробки заходів з посилення інновацій, що сприятимуть наблизенню України до конкурентної економіки знань – порівняння ЄС та України». За ред. Румпф Г., Строгілопулоса Д., Єгорова І. – Київ, 2011. – С. 19-26.
4. Європа-2020: Стратегія розумного, стійкого та інклюзивного розвитку (EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth (2010, March 3), Communication from the European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>.
5. Лісабонська стратегія 2000-2010. Аналіз та оцінка методів та досягнутих результатів, Європейський парламент (An analysis and evaluation of the methods used and results achieved, European Parliament, Directorate-General for internal policies, Policy department, economic and scientific policy) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110718ATT24270/20110718ATT24270EN.pdf>.
6. Кочор Мартін, Токарські Павел «Від Лісабонської стратегії до Європи 2020. Імплементация Лісабонської стратегії: досягнення та перспективи» (Koczor Marcin, Tokarski Paweł (2011, June 17). From Lisbon to Europe 2020. Lisbon strategy implementation in 2010: assessments and prospects, The Polish Institute of international affairs) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pism.pl/index/?id=9bccc2a2179ce6e52f17bb831bc4ac1e>.
7. Кенет Армстронг. «Лісабонська стратегія та Європа-2020: від управління координацією до координації управління» (Armstrong Kenneth (2011). The Lisbon Agenda and Europe 2020: From the Governance of Coordination to the Coordination of Governance, Queen Mary University of London, School of Law) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1945310.
8. Європейська Комісія, Інноваційний союз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm.
9. Європейська комісія, Звіти Конкурентоспроможності Інноваційного Союзу. – Innovation Union Competitiveness report (2011), European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness-report/2011/iuc2011-full-report.pdf>.

Артеменко Л.В.

Национальный институт стратегических исследований,
региональный филиал в г. Львове

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ЕС В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Резюме

В статье представлены особенности формирования инновационной стратегии стран Европейского Союза с учетом экономической безопасности. Проанализирована стратегия Европа-2020 на основе сравнительного анализа с предыдущей Лиссабонской стратегией. Особенное внимание автор обращает на Инновационный Союз как одну из флагманских инициатив в стратегии Европа-2020. Аспекты финансового обеспечения, а также последовательной реализации стратегии представлены с помощью программы Горизонт-2020.

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегия ЕС Европа-2020, экономическая безопасность.

Artemenko L.V.

National Institute for Strategic Studies
Regional Branch in Lviv

FEATURES OF THE EU'S INNOVATION STRATEGY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

Summary

The paper presents the features of the European Union's innovation strategy considering aspects of economic security. Europe 2020 strategy is analyzed on the basis of comparative analysis with the previous Lisbon strategy. The particular focus of the paper is the Innovation Union, as a flagman initiative of the Europe 2020 strategy. The aspects of financial support and consistent implementation of the strategy are presented with the help of Horizon 2020 programme.

Key words: innovative development, Europe 2020 strategy, economic security.

УДК 316.42.001.76(477)

Більська О. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СОЦІАЛЬНЕ ІННОВУВАННЯ І ЙОГО ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У контексті забезпечення інноваційного шляху розвитку країни розкрито потенціал соціальних інновацій. Надано критичну оцінку наявним дефініціям категорії «соціальні інновації». Обґрунтовано концепцію сутності «соціальних інновацій» з позицій особливостей соціального трансформувannya національної економіки з виділенням деструктивних аспектів, обмежуючих її впровадження.

Ключові слова: соціальні інновації, тлумачення, оцінка, концепція, обґрунтування.

Постановка проблеми. Соціальна зорієнтованість у суспільному розвитку визнана переважною частиною світової спільноти в якості базової функції держави. Політика домінантності соціального як ціннісна орієнтація суспільства, безумовно, не могла обійти Україну, яка за зразком найбільш розвинених країн світу розбудовує на власних теренах з 1996 р. соціальну державу. В цьому контексті українське суспільство переживає вже близько 23 років поспіль трансформаційні перетворення, пов'язані зі створенням базових підвалин активізації економічної діяльності і зростанням на їх основі матеріального добробуту громадян. Проте здійснювані реформаційні заходи не призвели не тільки до покращення життєвого рівня населення, а, навпаки, у більшій мірі пов'язуються з соціальними втратами.

Необхідність посилення соціальної орієнтації в Україні змушує шукати нові інструменти забезпечення цивілізаційного поступу. У такому контексті особливу значимість набуває переорієнтація вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку. Але час вніс деякі корективи в класичні позиції щодо сприйняття «інновацій» та «ін-

новаційної діяльності». Справа у тому, що досить тривалий час з інноваціями пов'язували розробку, створення і розповсюдження нових видів виробів, технологій, форм організації виробництва тощо. Вивчення ж реалій розвинених країн, які торують шлях соціалізації економіки, приводить до висновку, що інноваційне середовище формується не тільки під потреб техніки і технології, а й завдяки соціальним інноваціям. У зв'язку з цим закономірним процесом сприймається активізація наукових досліджень щодо соціального інновування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить широкий спектр питань щодо посилення соціальної компоненти в розвитку висвітлений у наукових працях О. Амоші, В. Беседіна, Д. Богині, З. Варналія, З. Галушки, В. Гейця, М. Герасимчука, В. Гришкіна, О.Грішнєвої, Г. Губерної, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Н. Деевої, Т. Заяць, Ю. Зайцева, Б. Кваснюка, В. Мікловди, Е. Лібанової, Л. Лісогор, І. Лукінова, О. Новікової, В. Новікова, В. Онікієнко, В. Рибак, М. Соколика, Л. Тимошенко, Л. Червової та багатьох інших. Разом з тим, незважаючи на наявність вагомої теоретичної спадщини, реалії соціального

переформатування економіки вказують на прояви деструкцій в формуванні доходного потенціалу населення та отриманні ним певних видів благ для задоволення потреб і порушенні тим самим нормального ходу відтворення працездатності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ці реалії свідчать на користь того, що питання реалізації державою свого соціального призначення через соціальні інновації є настільки організаційно складними, що деякі з них потребують наукового упорядкування в контексті змістовного наповнення та технології здійснення. У цій ситуації проста логіка підводить до необхідності більш ретельного вивчення сутності соціальних інновацій, які діють у соціальному просторі країни, і встановлення їх впливу на соціальну динаміку.

Керуючись нагальними вимогами посилення соціальної компоненти в забезпеченні суспільної динаміки, нами в межах даної статті було поставлено завдання визначитися з сутністю «соціальних інновацій» та розкрити деякі аспекти впровадження їх в практику програмування соціально-економічного розвитку в умовах перехідної економіки з ринковим механізмом забезпечення активності на національних теренах.

Виклад основного матеріалу. Термін «соціальні інновації» являє собою словосполучення з понять «соціальний» і «інновація». За канонічними підходами слово «соціальний» походить від латинського *socialis* і тлумачиться як «спільний, суспільний» [1, с. 751]. Згідно зі словниковим виданням, «інновація» ідентифікується з нововведенням або комплексом заходів, спрямованих на їх впровадження [2, с. 498].

На перший погляд, поняття «інновація» та «соціальний» за поданою їх сутністю досить легко сприймаються порізно та в простому поєднанні без будь-яких запитань. Проте це відчуття є оманливим в силу тлумачення виокремлених термінів на побутовому рівні без достатнього їх змістовного навантаження.

У дійсності йдеться про достатньо мірою не осмислену теоретичну конструкцію складного поняття «соціальні інновації», створення якого базується не на підставі суто об'єднуючої логіки, а виключно на прикладному аспекті, тобто прив'язці до конкретної проблеми і її розгляді як єдиної категорії.

Аналіз літературних джерел з піднятого питання надає можливість констатувати про складення декількох наукових течій щодо тлумачення категорії «соціальні інновації». Це природно, оскільки до розробки даної проблеми залучилися психологи, економісти, соціологи, філософи та політичні діячі та ще й у різні часові проміжки. Цікаво, але ті вчені, які концентрували увагу на інноваціях, розглядали «соціальні інновації» в контексті інновування, а ті, хто опікувався розбудовою соціальної сфери, актуалізовували це питання на ній.

З представників першого напрямку вітчизняний соціолог І.А. Мейжис пов'язує з ними «...безперервну структуралізацію і переструктуралізацію тієї арени, на якій люди виконують ті чи інші дії, намагаючись знайти рішення проблем і завдань, що постають перед ними» [3, с. 62].

Молодий науковець Сумського державного університету Н. Летунівська ідентифікує соціальні інновації з процесом «...виникнення нових методів та технологій, форм соціальних відносин, які сприяють покращанню ефективності суспільної соціальної політики» [4, с. 1].

Відомий український вчений Л. Бойко-Бойчук відносить до соціальних інновацій тільки ті з нововведень, які «...спрямовані на зміну поведінки людини» [5, с. 94], а російський фахівець у галузі права О. Набатова кваліфікує їх дещо ширше – як «...процес перетворення нововведень в соціокультурні норми і зразки поведінки» [6, с. 2].

Співробітник Харківського національного університету імені В. Каразіна Є. Кучко визначає соціальними ті інновації, які спрямовані на «...поліпшення якості життя населення та стимулювання соціальної динаміки» [7, с. 28].

Майже подібна інтерпретація з наголосом на «інновації» простежується у визначеннях «соціальних інновацій» і вченими інших країн.

В «Стенфордському віснику соціальних інновацій» за 2008 р. американські вчені надають соціальним інноваціям якостей «...нестандартного рішення соціальної проблеми, яке є більш ефективним, доцільним, життєздатним» або «...існуючих рішень, для яких створені цінності виникають переважно для суспільства в цілому, ніж для окремих індивідів» [8].

Відносно спрямованості тлумачень на соціальну сферу, то один з представників цього напрямку російський соціолог М. Басов тлумачить «соціальні інновації» як «...нововведення в соціальній сфері, що сприяють вирішенню суперечностей, які виникають за умов неоднорідного та нестабільного суспільного розвитку, співіснування різних аксіологічних систем, посилення процесів соціальної мобільності» [9, с. 187].

Словенська дослідниця соціальних інновацій Д. Завіршек пропонує сприймати їх як «...нововведення у соціальній роботі...» спроможні «...через перетворення певних соціальних реалій викликати зміни у відносинах влади та розподілі ресурсів» [10, с. 14].

Оцінюючи приведені тлумачення, важливо побачити в них не лише суто теоретичні есенції, а міру зв'язку з сучасністю. На наш погляд, в приведених дефініціях соціальних інновацій практично не відчувається зв'язок з основною метою соціально-економічного розвитку.

З врахуванням даного уточнення імпує логіка української вченої Л. І. Федулової, яка відносить до соціальних інновацій «...нові методи, способи досягнення соціального результату відповідно цілей розвитку суспільства» [11, с. 73].

Потрібно послатися і на позицію в цьому питанні польського соціолога Я. Щепанського, який розуміє під соціальними інноваціями «...серію явищ взаємодії людей один з одним..., що змінюють стосунки між людьми або відносини між складовими елементами спільноти» [12, с. 194].

Передусім зауважимо, що різні наукові течії і підходи неоднозначно визначають сутність соціальних інновацій і залишають питання практично відкритим. Якщо бути об'єктивним щодо останніх формул соціальних інновацій, то вони несуть у собі певне інформаційне навантаження щодо спрямованості на досягнення загальної суспільної мети і, більш того, певною мірою відбивають суто цивілізаційні аспекти розвитку. Але маємо врахувати й інше. У них відсутня концентрація уваги на особливостях етапу суспільного поступу, а використовується досить загальний підхід в результаті чого формула набуває універсального характеру з слабкою прив'язкою до реалій. Що ж стосується поняття «соціальний», то в тлумаченнях воно ідентифікувалося з різноманітними поняттями, не завжди іманентними йому.

Щодо невизначеності з терміном «соціальний», то теоретик американського менеджменту П. Друкер дійсно наголосив, що «... соціальне ... – це щось занадто складне. Складно допустити, що існує лише одна проста відповідь на них, якщо вони взагалі можуть бути вирішені, то в них завжди кілька рішень і жодне з них не є абсолютно правильним» [13, с. 77].

На нашу думку, базові методологічні принципи природи «соціального», напрацьовані К. Марксом. Ним цей термін використовувався в двох значеннях, а саме *gesellschaftlich* (суспільний) і *sozial* (стосунки людей у суспільстві) [14, с. 77]. Коли порушувалася проблема загальносуспільного характеру, К. Маркс надавав перевагу поняттю *gesellschaftlich*. Привертає увагу факт застосування ним терміну *sozial* до відносин людей між собою, факторів та умов їх життєдіяльності, власного становища і ролі в суспільстві й ставлення до суспільства. Ми не ставили завдання в рамках статті реабілітувати методологічні принципи класика політичної економії, але впевнені, що саме поняття *sozial* дозволяє інтерпретувати категорію «соціальні інновації» з позицій сьогодення.

Окрім виокремлення змісту «соціального» як відносин індивідів і взаємодії певних груп, слід уточнити їх спрямованість в контексті урахування логіки і змісту трансформаційних перетворень відповідно національної концепції розбудови держави з домінуванням у ній сфери соціальних відносин.

Кожна з країн, що проводить конструктивну соціалізацію інноваційної економіки, вирізняється складом і структурою компонентів, що забезпечують соціальність, проводить соціальну політику за власною схемою і в економічно можливих для них межах. Це ствердження не викличе заперечень, оскільки в кожній з країн, навіть із порівняно високим рівнем розвитку, концентрується тільки властивий їм набір проблем, які можна і слід вирішити на базі соціальності. Виходячи з цієї надзвичайно важливої методологічної позиції, слід формалізувати й окреслити уявлення щодо особливостей реалізації соціальною державою «соціальності» в ринковому просторі України.

В економічному контексті зміст національних особливостей трансформаційних перетворень звівся, за образним висловом деяких учених, до «...свідомого відступу на більш помірковані позиції в усупільненні економіки...» [15, с. 140]. Ми розглядаємо ці зміни як вихідні витоки дрейфу суспільства від домінування суспільних інтересів до індивідуальних чи то до певного співвідношення між ними. На тлі змін, що відбувалися в країні, та й на всьому пострадянському просторі логічно мала б активізуватися наукова полеміка щодо більш чіткого й адекватного часу визначення змісту «соціального» з метою недопущення чергового перетворення соціальної спрямованості в розвитку на гасло і тільки.

Своєрідною фіксацією передумов об'єктивного сприйняття суспільної реальності є, на наш погляд, західна наукова думка, яка базувалася і базує до останнього часу свої теорії на досить сприятливому соціальному матеріалі, оскільки в більшості розвинених країн світу практично панує соціально орієнтована ринкова економіка. За ствердженням лауреата Нобелівської премії Ф. А. Хайєка визначення поняття «соціальний» застосовне до всього, що зв'язано зі зменшенням або усуненням відмінностей у доходах [16, с. 203].

Отже, основний продукт соціальної держави, яким виступає «соціальність» в умовах відступу від повної соціалізації до часткової постає в якості як процесу, так і результату гетерогенних відносин між людьми в ході діяльного спілкування і спрямованих на зменшення неприйнятної асиметрії у їх доходах. Науковцями, які розробляли проблему соціальних інновацій, у тому числі і українськими, була викинута з розгляду ланка, яка опосередковувала ці спільні дії. Ми маємо на увазі проблему суперечностей чи відмінностей у доходах та питання їх зменшення або усунення.

Розвиток суспільства в напрямку пом'якшення нерівності у розподілі доходів, притаманних ринковій економіці, послаблення суперечностей між учасниками виробничих процесів та запобігання соціальних конфліктів об'єктивно потребує від системи управління суспільною динамікою адекватної стратегії та заходів. Конструкція механізмів щодо досягнення того чи іншого рівня соціальності в суспільстві не є довільною. Вона, беззаперечно, є наслідком відтворення впливу об'єктивних законів суспільного розвитку. Проте, якщо конструкція механізмів не адекватна відповідному періоду часу, реальний процес набуття соціальності розвивається за стихійно сформованими діями.

І, оскільки запропоновані формули «соціальних інновацій» не є ідентичними моделі формування і змін соціальності, до останнього часу не видається можливим підпорядкувати їх реальним соціалізаційним процесам. Як наукова категорія «соціальні інновації», на наш погляд, відтворюють відносини між суб'єктами економіки з приводу проектування і впровадження інновацій у різні сфери національної економіки, які потенційно спроможні змінити на краще відповідно цивілізаційним стандартам соціальність у суспільстві.

У поданій інтерпретації соціальні інновації постають у якості рішення потенційно спрямованого на ліквідацію інституційних розривів в тканині соціалізації. Подібний більш поширений і конкретизований концепт соціальних інновацій до український реалій вимагає відповідної трансформації політичної, економічної та соціальної систем будь-якої країни і об'єктивно зумовлює необхідність формування сучасної моделі управління суспільним розвитком, адекватної логіці реальних суспільних трансформацій.

З визначеністю сутності «соціальних інновацій» постає потреба апелювання до змісту національної політики забезпечення соціальності у розвитку та виявлення деструкцій у механізмі її формування й реалізації. Безумовно, соціальна політика являє собою не настільки просте явище для її повної діагностики, оскільки поле її охоплення не замикається суто на соціальній інфраструктурі, а виходить на економічну складову життєзабезпечення. Водночас не слід виключати методологічні можливості врахування факту сповідування в соціальній політиці системи пріоритетів, за якими вона різниться набором заходів і інструментів відповідно до етапу цивілізаційного поступу.

З переходом до ринкового механізму активізації економічної діяльності були задіяні невідомі раніше українській спільноті як стимули збагачення, так і загрози збідніння. Власне, висока ймовірність одночасного формування діаметрально протилежних результатів з оконтуренням різновеликої частки учасників виробничого процесу генерує дохідну, а отже і майнову нерівність суб'єктів економіки.

У цьому контексті яскраво вираженою світовою тенденцією постає упорядкування життєвого рівня населення через систему соціальних стандартів та соціальних гарантій держави, а також методології їх встановлення і руху до них. Саме у спектрі тлумачення приведених понять інституційними управлінням та технології встановлення їх величин, а також оперування змінами дістали прояв парасоціальні аспекти інновування деструктивного плану, які гальмують суспільну динаміку.

В результаті вивчення державних актів та спектру питань з піднятої проблеми в законах і постановах вищого законодавчого органу, а також виступах і публікаціях депутатів та управлінців різного рівня презентації ми прийшли до висновку про використання понятійного апарату, який формує асоціальність. В Законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» базовим державним соціальним стандартом визначено прожитковий мінімум, але аж ніяк не рівень платні, який пов'язується з середнім достатком. Ми впевнені у тому, що соціальний стандарт зовсім не тотожний соціальним показникам, пов'язаним з мінімальними рівнями відтворення життєздатності людини, забезпечення, споживання чи надання послуг. Стандартом не можуть бути мінімальні розміри матеріальних і інших благ, які наперед не можуть забезпечити кожній особі необхідний для неї достатній рівень життя. До парасоціальних інновацій ми відносимо і ірраціональну технологію досягнення сумнівної в контексті формування суспільства добробуту через зменшення частки населення з доходами в межах прожиткового мінімуму за умови утримання останнього в площині незмінності з врахуванням інфляції. Соціальний стандарт не постає у якості чогось застиглого, наперед визначеного і незмінного у часі.

Для нівелювання цього деструктивного аспекту держава прийняла на себе зобов'язання щодо

соціальної підтримки тих, хто ще або вже неспроможний до підтримання власної життєдіяльності. Лейтмотивом цієї концепції формування і підтримання соціальності сприймається масштабний вторинний перерозподіл доходів через соціальні трансферти. Але подібні дії більшою мірою засвідчують не про соціальні досягнення, а про те, що соціально-економічний механізм, який використовувався для забезпечення соціальної динаміки, розширював коло осіб, які потребують державного втручання, і посилював соціальну дезінтеграцію, не маючи внаслідок цього подальших перспектив. Стало очевидним, що подальше виконання соціальної функції виключно державою без обмеження контингенту опікуваного нею населення, яке реально потребує суспільної підтримки, утримує і утримуватиме країну на нижньому щаблі розвитку.

Висновки і пропозиції. Отже, проголошений в Україні ще на початку реформаційних заходів курс на розбудову соціальної держави об'єктивно зумовлює пошук нових інструментів та технологій забезпечення соціального розвитку. Проте реалізація цієї вимоги стримується фактом того, що в теорії соціального інновування нагромадилося забагато схоластики і абстрактних конструкцій, які орієнтують практику на повільні і, як правило, часткові зрушення в тих сферах економіки й суспільного життя, де є нагальна потреба в якісних і швидких радикальних змінах. Сферою концентрації зусиль наукової думки щодо соціальних інновацій має стати в найближчій перспективі досягнення узгодженості між виробництвом і споживанням. В основному йдеться не тільки і не стільки про створення нової системи соціальних стандартів та гарантій, а насамперед про впровадження соціальних новацій у систему мотивації поведінки суб'єктів господарювання і найманих працівників.

Список літератури:

- Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70 000 слов / Под ред. Н.Ю.Шведовой. – 23-е изд., испр. – М. : Русский язык, 1990. – 917 с.
- Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпін'я : Перун, 2005. – 1728 с.
- Мейжис І.А. Соціальні інновації в українській сучасності / І.А. Мейжис // Наукові праці. Соціологія. – Вип. 172. – Т. 184. – С. 61-67.
- Летуновська Н.С. Роль соціальних інновацій у діяльності вітчизняних підприємств / Н.С. Летуновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/31164/1/letynovska.pdf>.
- Бойко-Бойчук Л.В. Поняття «соціальна інновація»: типи визначень, приклади застосування / Л.В. Бойко-Бойчук // Наука і інновації. – 2009. – Т. 5. – № 5. – С. 94-99.
- Набатова О.А. Институциональные аспекты социальных инноваций в постсоветских экономиках / О.А. Набатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/14_94537.doc.htm. – С. 1-4.
- Кучко Е.Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации / Е.Е. Кучко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – № 941. – 2011. – С. 27-33.
- Phills Jr. Rediscovering Social Innovation / Jr. Phills, K. Deiglmeier, D. Miller // Stanford Social Innovation Review – Fall 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.scireview.org/articles/entry/rediscovering_social_innovation.
- Басов Н.В. Инновация как фактор социальной самоорганизации: процессуально-пространственное моделирование / Н.В. Басов // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2008. – Т. XI. – № 4. – С. 185-203.
- Zaviršek, D. Social Innovations. A New Paradigm in Central European Social Work // Perspectives in Social Work. – 1995. – September. – Vol. 1. – S. 145-148.
- Федулова Л.І. Соціальні інновації в системі соціально-економічних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2008_3/60-74.pdf.
- Щепанский Я. Элементарные понятия социологии / Я. Щепанский; Пер. с польс. – Новосибирск : Наука. Сиб. отд-ние, 1967. – 214 с.
- Drukcer P. The Practice of Management / P. Drukcer. – L. : Harper Business; Reissue edition, 2006. – 416 с.
- Маркс К. Экономическая рукопись К. Маркса «К критике политической экономии» / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 50-ти т.; 2-е изд. – М. : Изд-во полит. лит., 1973. – Т. 47. – 677 с.
- Гришкін В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи : монографія / В. О. Гришкін. – Д. : Пороги, 2005. – 498 с.
- Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Фридрих Август фон Хайек ; пер. с англ. Е. Осипова. – М. : Новости, Catallaxu, 1992. – 304 с.
- Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: за станом на 5.10.2000 року № 2017-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48. – Ст. 49.

Бильская О. В.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

СОЦИАЛЬНОЕ ИННОВИРОВАНИЕ И ЕГО ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В УКРАИНЕ

Резюме

В контексте обеспечения инновационного пути развития страны раскрыто потенциал социальных инноваций. Приведена критическая оценка существующих дефиниций категории «социальные инновации». Обосновано концепцию сущности «социальных инноваций» с позиций особенностей социального трансформирования национальной экономики с выделением деструктивных аспектов, ограничивающих ее внедрение.

Ключевые слова: социальные инновации, толкования, оценка, концепция, обоснование.

Bilskaya O. V.

Dnipropetrovsk National University of Oles Gonchar

INNOVUVANNYA SOCIAL AND ITS THEORETICAL AND PRACTICAL SUPPORT IN UKRAINE

Summary

In the context of innovative development of the country revealed the potential of social innovation. Shows a critical assessment of the existing definitions of the category of «social innovation». Justified by the concept of the spirit of «social innovation» from the point of characteristics of the social transformation of the national economy with the release of the destructive aspects of restricting its implementation.

Key words: social innovation, interpretation, evaluation, concept study.

УДК 338.432.001

Богдан О. Д.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглядається сучасна державна політика у сфері інноваційної діяльності агропромислового комплексу. Проаналізовано нормативно-правову базу, її цілі та фактичне виконання в секторальному розрізі, обсяги державних витрат, прямі та непрямі методи державної підтримки інноваційного розвитку. Досліджено особливості надання податкових пільг при інвестуванні в інновації. Ураховуючи зарубіжний досвід європейських країн світу, надано загальні рекомендації щодо вдосконалення державної інноваційної політики.

Ключові слова: інноваційна діяльність, державна політика, фінансування, методи державного регулювання, законодавство.

Постановка проблеми. Досягнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки відбувається шляхом стимулювання впровадження технологічних інновацій, прискорення процесу оновлення виробничих фондів і реалізації принципів сталого розвитку. Забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки та інклюзивного розвитку економіки можливо не лише завдяки ефективному функціонуванню агропромислового комплексу, а й за умов державної підтримки інноваційного розвитку його підприємств. З урахуванням наявних недоліків ринкових механізмів впровадження нововведень на підприємствах виникає об'єктивна необхідність детального дослідження державного регулювання інноваційних процесів агропромислового сектора економіки України в контексті нормативно-правового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням особливостей державного регулювання інноваційної діяльності в агропромисловому комплексі (АПК) займалися: Б. Андрушків, Л. Білосор, С. Володін, В. Геєць, М. Дем'яненко, М. Кропивко, М. Латинін, М. Малік, П. Саблук, Н. Сіренко та інші вітчизняні науковці. За результатами вивчення їхніх праць слід констатувати,

що державна підтримка характеризується недостатнім стимулюванням застосування результатів інноваційного та інвестиційного розвитку з наукової у виробничу сферу.

Переважаюча більшість науковців наголошує на проблемі неефективності розподілу державних коштів, що пов'язана з відсутністю спільної та скоординованої роботи механізмів функціонування сектора. Основою такої проблеми є недосконалість чинної нормативно-правової бази. У своїх численних наукових працях Н. Сіренко [1] ґрунтується на системно-комплексному та синергетичному підходах, де інноваційний розвиток агропромислового сектора розглядається як сукупність взаємоузгоджених елементів. У розрізі досліджень автором розроблено концепцію управління, заходи державного стимулювання інноваційного розвитку агропромислового сектора України, з урахуванням державних пріоритетів.

Можна погодитися з поглядами С. Володіна [2], який стверджує, що завдання реалізації стратегічних напрямів інноваційного розвитку агропромислового сектора є «формування інноваційної політики в наукоємній сфері для забезпечення безперервної інноваційної діяльності». Досліджу-

ючи інноваційно-інвестиційну модернізацію економіки, В. Геець [3] стверджує, що «обов'язковою умовою модернізації сектору є посилення ініціативи «знизу», активізуючи підприємницьку та інноваційну діяльність селян».

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Досі залишаються актуальними питання формування збалансованої політики нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку господарських суб'єктів аграрного сектора економіки України.

Формулювання завдань та цілей статті. Метою статті є дослідження державної політики інноваційного розвитку АПК та розробка загальних рекомендацій щодо удосконалення системи державного стимулювання інноваційних розробок. Завдання статті: виявлення особливостей інноваційного розвитку агропромислового сектора України, аналіз його інфраструктури та функціонування, прямих та непрямих методів державного впливу на його розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний процес в АПК характеризується безперервністю трансформації організаційно-економічних, технологічних і науково-практичних рішень з метою переходу галузей АПК на новий конкурентоспроможний рівень виробничого процесу. На спроможність галузей відповідати сучасним економічним викликам впливають наступні фактори: стан готовності до інновацій, організаційно-виробничий стан, методи інноваційного стимулювання, регіональні та господарчі нерівності суб'єктів господарювання.

Державна політика перш за все впливає на визначення пріоритетів щодо формування конкретних цільових програм і проєктів на загальнонаціональному та місцевому рівнях, на які спрямовується державне фінансування. Застосування досягнень інноваційного прогресу у виробництво включає: випуск та розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій, прогресивні міжгалузеві структурні перетворення, реалізацію довгострокових програм з високою окупністю, фінансування

фундаментальних досліджень для формування якісних змін у виробничих потужностях, розробку та впровадження ресурсозберігаючих технологій, для поліпшення екологічного стану.

В організаційному аспекті ринок інновацій АПК розвивається за трьома основними напрямками: ринок наукових кадрів, ринок науково-технічної інформації та наукової продукції. Серед головних ринкових інституцій слід виділити:

- наукові та освітні організації, стратегічні альянси, інститути виробництва, тимчасові творчі колективи, творчі підрозділи комерційних підприємств, окремі вчені, винахідники;
- інфраструктури та інституції (система захисту прав власності; заклади освіти і профпідготовки;
- економічні та правові умови функціонування товарних ринків, у т.ч. ринку праці; система фінансування інновацій; комунікації тощо);
- державні економіко-політичні й правові інститути, що відповідають за створення макроекономічного інноваційно-інвестиційного клімату та кон'юнктури.

Ключовими суб'єктами інноваційної інфраструктури є: Центр інтелектуальних технологій АПК та науково-інноваційна структура ЗАТ «Інститут інноваційного провайдингу УААН»; інтегрована наукова інноваційна структура «Агротехнополіс УААН», упорядкована структура апарату Президії УААН. За таких умов, основними формами державної інноваційної політики є: фінансова підтримка, здійснення податкової, кредитної, митної політики і сприяння розвитку інноваційної інфраструктури [4].

Об'єктивна необхідність переходу АПК України до інноваційної моделі розвитку обумовлена уповільненим темпом інвестування в оновлення технічної бази, загостренням проблеми збереження наукового потенціалу, не зважаючи на те, що сучасна сільськогосподарська галузь має довгостроковий стабільний попит на зростання обсягів та якості виробництва. Головними перешкодами на цьому шляху є проблеми ґрунтів, економічні проблеми (розпорошеність фінансування, малозабезпе-

Таблиця 1

Стратегічні програми щодо розвитку АПК України*

Назва стратегії/програми	Цільове призначення	Фактичне виконання
Стратегія інноваційного розвитку України на 2009-2018 рр. та Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 рр.	Численними законодавчими актами в Україні з часів Л. Кучми були спроби створити досить потужну нормативно-правову базу, за якою передбачено загальну орієнтацію на інноваційний розвиток економіки, обґрунтовувались основні механізми реалізації інноваційного курсу державою	Реального використання переважної більшості цих механізмів в Україні, на жаль, не відбулося
Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр.	Проведення систематизації та конкретизації законодавчих, нормативних засад щодо організації науково-технічної, підприємницької та інноваційної діяльності, які є базисом для подальшого розвитку законодавчої бази в цих сферах. Стратегія націлена на формування програм інноваційного розвитку на всіх рівнях: державному, регіональному і галузевому, забезпечення взаємодії учасників інноваційної системи: державної влади, суспільства, підприємництва, науки та освіти	Спостерігається незатребуваність вітчизняною економікою та відсутність системних заходів щодо адаптації наукової галузі до ринкових умов. Кадрова забезпеченість аграрного сектора за роки реформ зростає: в секторі нині 15 % загальної чисельності наукових кадрів країни. Показник ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні – від 0,7 до 1,0%.
Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.	Забезпечення конкурентоспроможності АПК на національному і міжнародному ринках, забезпечення продовольчої безпеки країни. Зокрема, програма має сприяти інноваційному та інвестиційному зміцненню матеріально-технічної бази аграрного сектора, впровадження технологій, що характеризуються як енергозберігаючі та безпечні, ресурсоефективні.	Станом на січень поточного року обсяг іноземних інвестицій в аграрний сектор України становив 685,3 млн дол. США. Частка прямих іноземних інвестицій у сільське господарство – становила 1,4% від загального обсягу (за 9 місяців 2013 р. лише 272 млн дол. США – у сільське господарство та виробництво харчової продукції).

* Джерело: складено за даними [6-9]

ченість пільгами), екологічні та соціальні проблеми (наприклад, організація наукових кадрів).

Відносини щодо інфраструктурних елементів інноваційного розвитку АПК в умовах сучасності регулюються більш як 200 документами: Конституцією України, Господарським кодексом, Законами України, Указами Президента, підзаконними актами у вигляді постанов Уряду, наказами і розпорядженнями влади. Правове регулювання повинно забезпечити координаційні та взаємоузгоджені дії держави у контексті інноваційного розвитку сектора. На законодавчому рівні закріплені норми, представлені, зокрема: Законами України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову та науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про стимулювання розвитку регіонів», в яких окреслено основні положення державної політики, механізми досягнення стратегічних пріоритетів країни на загальнонаціональному та місцевому рівнях. У таблиці 1 виділено деякі національні, міжнародні державні науково-технічні програми та оцінено рівень їх фактичного виконання.

Таким чином, з табл. 1. випливає, що у проаналізованих програмах не акцентується увага безпосередньо на інноваціях, а стратегічні інноваційні цілі розвитку АПК не висвітлюються в достатньому обсязі.

Ураховуючи євроінтеграційний вектор України, необхідно зазначити, що країни Співтовариства фінансують розвиток сільського господарства зі спільного бюджету, а не з коштів національної політики. АПК – єдина значна частина бюджетних видатків, що майже повністю фінансується Європейським Союзом. Реалізація 28 різних національних стратегій виявилась значно дорожчою, аніж розподіл фінансування із фонду співтовариства.

Сучасна сільськогосподарська політика зазнала значної реформи, у результаті чого її частка в бюджеті ЄС впала з 70% у 1985 р. до майже 40%, і очікується 33% у 2020 р. [11].

Вивчаючи досвід передових країн світу щодо засобів стимулювання інноваційних процесів, можна зазначити, що у США практикується виключення з бюджету витрат агропромислового сектора на НДДКР, які пов'язані з основною виробничою діяльністю, з суми оподаткованого доходу. Польський уряд використовує державне цільове стимулювання 50% з бюджету держави та виробничих суб'єктів-замовників, які використовують створені нововведення. Розвиток китайської інвестиційної та інноваційної діяльності орієнтується в основному на самофінансування та співробітництва із зарубіжними інвесторами.

Повертаючись до нормативно-правового забезпечення України, зауважимо, що до всіх структурних напрямів АПК застосовується окремий законодавчий акт: рослинництво, тваринництво, овочі та насіння, розвиток сільських територій, обладнання та інструменти, виробництво біопалива, садівництво, виноградарство, корми, техніка і технології, лісове господарство, ветеринарна медицина, інвестиційні проекти.

Деякі законодавчі акти слід розглянути через призму врахування ними інноваційної складової АПК. Законом України від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР «Про безпечність та якість харчових продуктів» визначаються керівні принципи застосування та впровадження інноваційних технологій

сфері харчової та переробної промисловості, забезпечуючи при цьому продовольчу безпеку держави та її конкурентоспроможність. У Законі України від 03.09.2013 р. № 425-VII «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» Статтею 8 передбачена підготовка кваліфікованих кадрів для виробництва органічної продукції та створення наукових парків для трансферу інновацій від науки до практики. За таких умов технологічне оновлення виробництва виступає необхідною умовою дотримання безпечності продукції, що виробляється.

Законом України від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР «Про енергозбереження» здійснюється правове регулювання відносин в енергетичній сфері, впровадження наукових розробок для ефективного та більш чистого виробництва, оптимізація обсяг використання палива та енергії. У Постанові Кабінету Міністрів України від 22.12.2006 р. № 1774 «Про затвердження Програми розвитку виробництва дизельного біопалива» заплановано підвищення рівня екологічної та енергетичної безпеки України, забезпечення аграрного сектора економіки та транспортної галузі дизельним біопаливом.

Законом України від 08.09.2011 р. № 3715-VI «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначаються економічні, правові та організаційні основи для концентрації ресурсів на стратегічно важливих галузях для підвищення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках. Стаття 4 цього Закону визначає пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2012 рр., серед яких технологічна модернізація і розвиток агропромислового комплексу.

У постанові Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187 «Про державну програму активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр.» зазначається прагнення підвищити ефективність державного управління, модернізувати базові галузі економіки, сформувані сприятливе економічне середовище для розвитку бізнесу та приватної ініціативи:

- рослинництво: впровадження імпортозаміщуючих інноваційних технологій;
- техніко-технологічна база: забезпечення фінансової підтримки держави та запровадження механізму стимулювання попиту на сільгосптехніку вітчизняного виробництва;
- інноваційні технології: стимулювання вітчизняних виробників до збільшення обсягів виробництва, шляхом впровадження, модернізації об'єктів агропромислового комплексу, покращення якості продукції вітчизняного виробництва.

Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII «Про інвестиційну діяльність». Статтею 11 цього Закону визначено основні засади інвестиційної діяльності на території України та в частині, що стосується надання пільгових умов інвесторам, зазначається, що створюються пільгові умови інвесторам, зацікавленим у найбільш важливих напрямках суспільних потреб, зокрема виділено агропромисловий сектор та впровадження відкриттів і винаходів.

Державне управління інноваційним розвитком АПК здійснюється за допомогою прямих та непрямих методів. До прямих методів державного регулювання інноваційного розвитку АПК відносяться такі:

1. *Фінансування з державного бюджету чи надання кредитів на пільгових умовах.* Держава вдосконалює механізми підтримки галузі, у частині, що стосується інноваційного розвитку. Зокрема, у господарствах АПК спостерігається тенденція до

стабілізації кількісних показників, у тому числі завдяки отриманим дотаціям.

Загалом протягом 2009-2015 рр. на підтримку національного аграрного сектора планується виділити 120 750,5 млн грн з держбюджету, 15,2% з яких буде спрямовано на удосконалення системи професійної освіти, а 4,4% на розвиток аграрної науки [5].

2. *Безоплатне надання на пільгових умовах державного майна для організації інноваційних підприємств.* З метою підтримки програм оновлення техніки через фінансовий лізинг, передбачалися видатки загальним обсягом 192,0 млн грн, враховуючи кошти загального фонду бюджету держави – 140,0 млн грн, що у 2,5 рази більше фактичних видатків 2013 р. Законом України «Про інноваційну діяльність» [12] визначено пільги зі сплати ПДВ, земельного податку, особливий (пільговий) режим митного регулювання.

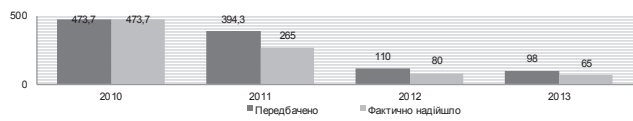


Рис. 1. Програма фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки, млн грн

Джерело: за даними Статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», 2012 р. [5]

3. *Створення наукової та обслуговуючої інфраструктури в регіонах з концентрацією науково-дослідної діяльності.* Недостатній розвиток технопарків аграрної сфери пов'язаний із низькою спроможністю переважної кількості потенційних замовників-виробників (за 2012 р. лише 30,5% сільгосппідприємств одержали чистий дохід від реалізації продукції та послуг на суму 10 млн грн і більше), а також відсутністю спеціального законодавчого акту, що регламентував би здійснення венчурної діяльності. До відома, Закон України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері», поданий на розгляд до Верховної Ради у 2011 р., взагалі знято з розгляду.

4. *Підвищення інноваційної активності бізнесу шляхом реалізації цільових програм.* Важливим показником ефективного використання бюджетних коштів є кількість впровадженої науково-технічної продукції АПК. За видами науково-технічної продукції, відсоток впровадженої продукції із загальної кількості становить: нових видів виробів – 4,1%, видів техніки – 59%; технологій – 7,4%; матеріалів – 1,8%; сортів рослин та порід тварин – 0,2%; методів, теорій – 21,4%; інших – 65,1% (рис. 2).

Безумовно, запровадження новітніх технологій потребує їх технічного переоснащення і з цією метою на забезпечення шляхом лізингу заплановано видатки обсягом 192 млн грн (у т. ч. 140 млн грн із держбюджету).

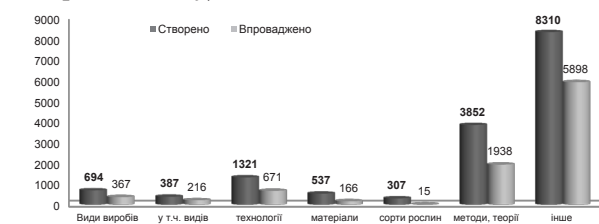


Рис. 2. Розподіл створеної за рахунок загального фонду і впровадженої науково-технічної продукції за видами, од., 2012 р.

Джерело: за даними Статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», 2012 р. [5]

5. *Державні замовлення у формі контрактів на проведення науково-дослідних робіт.* Відповідно до Тематичного плану науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок на 2012 р., які фінансуються з коштів Державного бюджету України, було заплановано 9 937,0 тис. грн. Інформація щодо кількісних показників укладених контрактів на виконання НДДКР у зв'язку з умовами конфіденційності інформації залишається закритою.

6. *Формування науково-технічних зон зі спеціальним режимом інвестиційно-інноваційної діяльності.* Науковий потенціал для інновацій сконцентровано в Національній академії аграрних наук України, інших науково-дослідних установах та вищих навчальних закладах. Мережа наукових установ НААН складається з 183 установ, (41 дослідна станція, 2 науково-дослідні центри, 1 дослідне поле, 125 державних підприємств дослідних господарств. У системі Академії працюють близько 25 тис. осіб, з яких у наукових установах майже 9,7 тис. осіб, серед них наукових працівників 4,6 тис. осіб [5].

До ефективних непрямих методів державного регулювання інноваційного розвитку АПК, що спрямовані на стимулювання інноваційних процесів і формування сприятливого загальногосподарського і соціально-політичного клімату для новаторської діяльності, відносяться, наприклад, податкові пільги на інвестиції в інноваційну сферу. Діюча норма Податкового кодексу України передбачає, що операції з постачання та експорту зернових (крім рису і гречки) та технічних культур, здійснюються за нульовою ставкою ПДВ. Прибуток, отриманий від реалізації затвердженого інвестиційного проекту, оподатковується наступним чином: з 1.01.2013 р. по 31.12.2017 р. – 0%; з 1.01.2018 р. по 31.12.2022 р. – 8%. З січня 2023 р. оподатковуватиметься за загальною ставкою податку на прибуток підприємств (на початку 2014 р. вона складала 16%) [13].

Пільгами можна скористатися лише щодо затверджених інвестиційних проектів. Такі умови зобов'язують компанію до ведення окремого фінансового та податкового обліку результатів діяльності новаторського проекту. Загальна сума наданих пільг має не перевищувати обсяг інвестицій, в іншому разі – їх застосування припиняється. У такому випадку, кошти, які недоотримав бюджет, спрямовуються на розширення виробництва шляхом реінвестування у впровадження енергозберігаючих технологій тощо. Обсяги державної підтримки у вигляді податкових пільг у 2010-2012 рр. за категоріями одержувачів наведено на рис. 3.

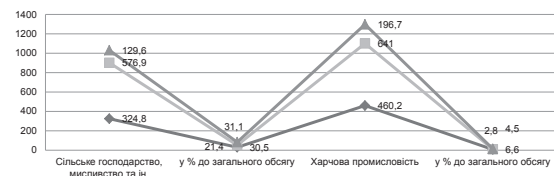


Рис. 3. Обсяги державної підтримки у вигляді податкових пільг у 2010-2012 рр. за категоріями одержувачів, млн грн

Джерело: за даними Статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні», 2012 р. [5]

Для суб'єктів малого підприємництва встановлено мінімальний обсяг інвестицій (понад 500 тис. євро), кількість новостворених робочих місць має бути не менше 25; для суб'єктів серед-

нього підприємництва мінімальний обсяг інвестицій – понад 1 млн євро, кількість створених робочих місць – від 50; для суб'єктів великого підприємництва обсяг інвестицій – від 3 млн євро, кількість створених робочих місць – понад 150. Середня заробітна плата має бути не нижче за 2,5 мінімальної заробітної плати.

За даними Держкомстату України, станом на квітень 2010 р. в АПК введено 2,563 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій (6,4% їх загального обсягу в Україну). З них 1 788,7 млн дол. США вкладено в підприємства харчової та переробної промисловості, 774,3 млн дол. США у сільськогосподарські. У 2013 р. підприємствами отримано майже 6,9 млрд грн бюджетних коштів, або 756,4 тис. грн у розрахунку на одне підприємство (у 2012 р. – 6,5 млрд грн і 705,2 тис. грн відповідно) [5]. Обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство України станом на липень 2012 р. складав 739 млн дол. США [7].

Висновки. АПК є одним з пріоритетних напрямів підтримки вітчизняної економіки, проте на законодавчому рівні досі не закріплено першочерговості інноваційних витрат, а у більшості затверджених до реалізації документів відсутні пільги безпосередньо на інновації. Програми розвитку аграрного виробництва не пов'язуються з реальними показниками ринку, про що свідчать постійні зміни у виборі об'єктів фінансування та численних редакцій порядку розподілу коштів на розвиток галузей і видів продукції. Ефективність регулювання інноваційної діяльності залежать, зокрема, від дієвості інструментарію її здійснення в агропромисловому комплексі.

Окреслимо шляхи вирішення виявлених проблем. Заходи державної підтримки мають бути

спрямовані на створення рівних економічних умов суб'єктів, на підтримку «проблемних» регіонів з метою використання їх природно-економічних можливостей для виробництва, альтернативної діяльності і повної зайнятості населення. Завдяки залученню фахівців на умовах аутсорсингу для надання консалтингової підтримки формування державних видатків на наступні роки можна досягти більш ефективного формування бюджету. Принцип дорадництва та формування тимчасових аутсорсингових колективів для обговорення гострих проблемних питань та впровадження інновацій можна реалізувати шляхом побудови механізму взаємоузгодженої співпраці. Для підвищення ефективності регулювання інноваційної діяльності, дієвості інструментарію її здійснення в агропромисловому комплексі необхідно чітко визначити пріоритети інноваційної діяльності та сформувати відповідні елементи інфраструктури, що забезпечать ефективну реалізацію визначених пріоритетів щодо інноваційної діяльності, а також побудувати ефективний мотиваційний механізм здійснення інноваційної діяльності.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Виходячи з результатів проведеного дослідження, слід зазначити, що переважна частина бюджетних витрат на діяльність АПК має виділятися на прямі бюджетні дотації, субсидії та компенсації для підтримки виробництва продукції і забезпечення рівня доходів товаровиробників. У подальших дослідженнях автор планує розробити заходи щодо вдосконалення державної інноваційної політики нормативного забезпечення АПК та запропонувати оптимальну модель адаптації такої політики на регіональному та місцевому рівнях.

Список літератури:

1. Сіренко Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : [монографія] / Н. М. Сіренко. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2010. – 415 с.
2. Володін С. А. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку / С. А. Володін. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2007. – 384 с.
3. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Гесць, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 4-14.
4. Про основи державної політики у сфері науки і науково технічної діяльності : Закон України від 10.02.1995 р. № 51/95-ВР (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/51/95-vr>.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року [Електронний ресурс] / Державне агентство України з інвестицій та розвитку. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/>.
7. Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки від 28.04.2004 р. № 493/2004 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] // Портал інноваційного розвитку : [сайт]. – Режим доступу : <http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiya>.
9. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року від 19 вересня 2007 р. № 1158 // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 1. – Ст. 12.
10. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>.
11. Інвестиційна привабливість агропромислового сектору [Електронний ресурс] // Офіційний сайт інформаційного агентства «Укрінформ». – Режим доступу : <http://ukrinform.ua>.
12. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
14. Україна впроваджує податкові пільги для інвестиційних проектів [Електронний ресурс] // Avellum Partners : [сайт]. – Режим доступу : http://www.avellum.com/ua/index/legalalerts/legislation_changes/261/.

Богдан О.Д.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье рассматривается современная государственная политика в сфере инновационной деятельности агропромышленного комплекса. Проанализированы нормативно-правовая база, её цели и фактическое выполнение в секторальном разрезе, объёмы государственных расходов, прямые и косвенные методы государственной поддержки инновационного развития. Исследованы особенности предоставления налоговых льгот при инвестировании в инновации. Учитывая зарубежный опыт европейских стран, разработаны общие рекомендации по совершенствованию государственной инновационной политики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, государственная политика, финансирование, методы государственного регулирования, законодательство.

Bogdan O.D.

Kyiv National University named after Taras Shevchenko

THE STATE POLICY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Summary

The paper reveals the current government policy in field of innovation agriculture. It analyzes the regulatory framework, objectives and actual performance in the sector. The author discovers the amount of public spending. The paper presented direct and indirect methods of state support for innovation development. Discovered the features provide tax benefits for investing in innovation. In conclusions there were give the international experience of European countries provided general recommendations for improving innovation policy.

Key words: innovation, government policy financing methods of government regulation the legislation.

УДК 338:338.012:338.054.23:338.58:338.14

Бублик М. І.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПОКАЗНИКИ ЭКОНОМИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНОГЕННОЇ ШКОДОЄМНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Досліджено систему показників щодо економічного оцінювання техногенної шкоди від господарської діяльності. Запропоновано методіку розрахунку основних показників техногенної шкодоємності. Проаналізовано випуск товарів і послуг за показниками техногенної шкодоємності (викидо-, скидо- і відходоємності).

Ключові слова: техногенні збитки, національне господарство, економічне оцінювання, система показників, техногенна шкодоємність.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого науково-технічного прогресу ефективне управління національним господарством потребує вирішення проблем управління раціональним природокористуванням, пошуку результативних природоохоронних заходів та методів визначення їх економічної ефективності на макrorівні. Вирішення даних проблем передбачає не тільки зменшення техногенного навантаження на довкілля, а й формування сприятливого середовища для екологізації виробництва і запровадження політики зеленої економіки. Національна економіка держави потребує шляхів формування цілісного господарського механізму, спрямованого на розвиток комплексу маловідходних та безвідходних технологій, високотехнологічних видів економічної діяльності.

Однак на сучасному етапі свого розвитку національне господарство України характеризується незадовільним станом довкілля і низькою якістю життя населення. Особливої актуальності набуває проблема економічного оцінювання на макrorівні обсягів шкоди, спричинених постійним та аварійним забрудненням довкілля, погіршенням здоров'я

населення, зростанням смертності тощо, що описуються поняттям техногенних збитків в національному господарстві. Вирішення даної проблеми потребує розроблення відповідної системи показників економічного оцінювання техногенних збитків при управлінні національною економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання як пізнавальний процес досліджується та застосовується у різноманітних наукових напрямках, серед яких моделювання, математична статистика, розроблення експертних систем, теорії ігор, ймовірностей, нечітких множин, побудова систем прийняття управлінських рішень, економіка, соціологія, державне управління тощо. Теоретичні аспекти економічного оцінювання в управлінні національним господарством досліджувалися у наукових працях багатьох вітчизняних і закордонних вчених. Зокрема в галузі моделювання соціально-економічних та еколого-економічних систем визначним є доробок видатних вчених [1-5], серед яких: Т.С. Клебанова, Ю.Г. Лисенко, В.С. Пономаренко, Н.А. Кизим, Д.В. Беленко, В.Н. Кравченко, Л.О. Чаговець, О.В. Панасенко, Н.А. Дубровіна,

О.Ю. Полякова, Е.В. Расєвнева Т.М. Печеневська, Л.Ф. Сердюцька, А.В. Яцишин та ін. У галузі ж економіки збитків та взаємозв'язків між людиною і природою економічне оцінювання вивчало багато вчених і дослідників з усіх країн світу, серед яких вагомий вклад внесли українські вчені: О. Амоша, О. Балацький, Б. Буркинський, Я. Витвицький, В. Геєць, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, С. Ілляшенко, А. Загородній, В. Кислий, О. Кузьмін, Л. Мельник, Є. Мішенін, І. Недін, В. Соловйов, Ю. Стадницький, В. Трегобчук, О. Теліженко, Ю. Туниця, А. Федорищева, Л. Федулова, С. Харічков, Є. Хлобистов, М. Хвесик, В. Шевчук та ін. Останнім часом сформувалася львівська наукова економічна школа під керівництвом професора О.Є. Кузьміна, досягнення якої пов'язані з розробленням проблем економічного оцінювання збитків в національному господарстві та їх державного регулювання [6-8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведені дослідження свідчать, що в Україні залишається неформованою система показників економічного оцінювання техногенних збитків в національному господарстві, а також невирішеними питаннями є повнота та об'єктивність запропонованих показників щодо прогнозування зростаючого деструктивного впливу господарської діяльності на довкілля та суспільство.

Мета статті. Дослідження теоретичних основ та прикладних проблем економічного оцінювання збитків в національному господарстві зумовлює постановку таких цілей: 1) обґрунтувати теоретичні засади формування техногенних збитків у національному господарстві; 2) запропонувати

систему показників економічного оцінювання техногенної шкодоемності та методику їх розрахунків; 3) проаналізувати випуск товарів і послуг за показниками техногенної шкодоемності (викидо-, скидо- і відходоемності).

Виклад основного матеріалу. Джерелом формування техногенних збитків в національному господарстві є промислове виробництво, транспорт та надання певних видів послуг, пов'язаних із збором та зберіганням відходів тощо. Наслідками господарської діяльності людини є втрата невідновних природних ресурсів, суттєве погіршення стану відновлюваних ресурсів, накопичення небезпечних відходів та, як наслідок, зниження якості трудових ресурсів, включаючи їх втрату. Проблема економічного оцінювання техногенних збитків в національному господарстві зводиться до пошуку збалансованої системи показників, які б дозволяли проводити повне й об'єктивне оцінювання обсягів техногенного навантаження та його впливів на довкілля і суспільство. Серед математичного інструментарію найпростішими засобами, що виявляють зв'язок між причиною і наслідками є кореляційно-регресійні моделі однофакторного та багатофакторного типу. Кількісні й якісні величини результатів такого оцінювання можуть бути використані при прогнозуванні динаміки техногенних збитків та пошуку оптимальних шляхів їх державного регулювання.

Базою даних для дослідження техногенних збитків є статистичні дослідження впливу господарської діяльності людини на навколишнє середовище, зібрані відповідними відомствами (Державним комітетом статистики України, Міністерством екології і

Таблиця 1
Динаміка ВВП у фактичних (1990-2012 рр.) й у реальних цінах (2003-2012 рр.)*

Рік	У фактичних цінах, млн грн				У ринкових цінах, млн грн			
	ВВП	Абсол. приріст	Темп зростання, %	Темп приросту, %	ВВП	Абсол. приріст	Темп зростання, %	Темп приросту, %
1990 ¹	167	0	100	0	...	...	...	...
1991 ¹	299	132	179	79	...	...	...	...
1992 ¹	5033	4734	1683	1583	...	...	...	...
1993 ¹	148273	143240	2946	2846	...	...	...	...
1994 ¹	1203769	1055496	812	711	...	...	...	...
1995 ¹	5451642	4247873	453	352	...	...	...	...
1996	81519	0	100	0	...	...	...	...
1997	93365	11846	115	14	...	...	...	...
1998	102593	9228	110	09	...	...	...	...
1999	130442	27849	127	27	...	...	...	...
2000	170070	39628	130	30	...	...	...	...
2001	204190	34120	120	20	...	...	...	...
2002	225810	21620	111	10	...	...	...	...
2003	267344	41534	118	18	630831	0	100	0
2004	345113	77769	129	29	842055	211224	133	33
2005	441452	96339	128	27	1048481	206426	125	24
2006	544153	102701	123	23	1252209	203728	119	19
2007	720731	176578	132	32	1650992	398783	132	31
2008	948056	227325	132	31	2196052	545060	133	33
2009	913345	-34711	96	-3	2072549	-123503	94	-5
2010	1082569	169224	119	18	2516699	444150	121	21
2011	1302079	219510	120	20	3077561	560862	122	22
2012	1411238	109159	108	08	3208452	130891	104	4
Середньорічні ²		78219	140	18	-	257762	118	18

¹ За 1990-1995 рр. дані щодо ВВП відображаються у фактичних цінах (млрд. крб.); дані у ринкових цінах наводяться тільки з 2003р. (...) – відсутні дані для розрахунку)

* Побудовано та збережено автором за даними Державного комітету статистики України [9-11]

природних ресурсів тощо). До складу системи показників входять показники, що характеризують результати господарської діяльності (ВВП, ВНП тощо), джерела техногенної шкоди (викиди, скиди та відходи), природні ресурси (відновлювані та невідновлювані), а також якість трудових ресурсів (захворюваність та смертність населення та ін.) тощо.

У таблиці 1 наведено значення головного індикатора економічного розвитку ВВП у фактичних цінах (за період 1990-2012 рр.) й у реальних цінах (у 2003-2012 рр.), що відображає сукупну ринкову вартість обсягу випуску продуктів (товарів та послуг) національним господарством України за даними статистичних джерел [9-11]. Для дослідження у динаміці показника ВВП у таблиці 1 також наведено значення його базисних та ланцюгових індексів. Слід зазначити, що через зміну грошової одиниці у 1996 році маємо два базисні індекси ВВП у 1990 і 1996 рр., які взято за 100%.

З розрахунків у таблиці 1 видно, що ланцюгові індекси: абсолютний приріст, темп зростання і темп приросту, які використовуються для дослідження ВВП у динаміці, мають позитивну тенденцію, окрім значень у 2009 р. Середньорічні темпи зростання й приросту ВВП становлять 140% і 18% відповідно у фактичних цінах, а також 118% і 18% у ринкових цінах.

Систему показників економічного оцінювання техногенного навантаження слід доповнити кількісними даними щодо обсягів викидів діоксиду сірки, оксидів азоту, діоксиду вуглецю та інших забруднюючих речовин (метали та їх сполуки, метан, неметанові леткі органічні сполуки, речовини у вигляді твердих суспендованих частинок, інші сполуки сірки й азоту тощо) в атмосферне повітря суб'єктами господарської діяльності (стаціонарними джерелами) і від автомобільного, залізничного,

авіаційного, водного транспорту та виробничої техніки (пересувними джерелами), обсягів надходження окремих органічних, біогенних, мінеральних і завислих забруднюючих речовин та окремих важких металів в моря та річки зі зворотними водами (протягом 2000-2012 рр.), а також кількості вперше зареєстрованих випадків захворювань населення України у період 1990-2012 рр. тощо.

Однак, кількісні дані щодо викидів, скидів та відходів, кількості захворювання населення та їх динаміка не дозволяють оцінити суть деструктивного впливу виробництва на довкілля та населення. Для цього багато дослідників у своїх роботах [12-18] використовують питомі показники, серед яких ресурсоемність (питоме споживання природних ресурсів), енергоемність (питоме споживання електроенергії), землеємність (питоме використання земельних ресурсів), відходоємність (питоме утворення відходів), збиткоємність (питомі втрати суспільства, пов'язані зі зміною природного і людського капіталів) тощо.

Виходячи із аналізу відомих нам результатів досліджень, пропонуємо загальну систему показників економічного оцінювання техногенних збитків доповнити спеціальними індикаторами, які характеризуватимуть показники природокористування при рості виробництва в національному господарстві, які можна узагальнити як показники техногенної шкодоємності: викидоємність, скидоємність, захворюванноємність, смертеємність тощо. Методика розрахунку основних показників питомої шкоди, завданої природі й суспільству в масштабах національного господарства, та суть цих показників наведена у таблиці 2.

Динаміка перелічених показників наводиться у табл. 3-табл. 8, де абсолютні значення ВВП взято у фактичних й реальних цінах.

Таблиця 2

Методика розрахунку основних показників шкодоємності в національному господарстві*

Показник	Формула розрахунку	Зміст показників
Ресурсоемність	$РесЄ = Рес / ВВП$	РесЄ – питоме споживання певного виду природного ресурсу на одиницю вартості обсягу випуску продукції (товарів та послуг) національним господарством (т/тис. грн, кг/грн, м³/тис. грн, м³/грн тощо); Рес – витрати певного виду природного ресурсу (г, кг, т, м³ тощо) для виробництва продукції; ВВП – обсяг ВВП (тис. грн)
Енергоемність	$ЕнЄ = Ен / ВВП$	ЕнЄ – питоме споживання електроенергії на одиницю вартості обсягу випуску продукції (кВт/тис. грн, кВт/грн тощо); Ен – обсяг витрат електроенергії (кВт) для випуску продукції; ВВП – обсяг ВВП (тис. грн)
Землеємність	$ЗемЄ = З / ВВП$	ЗемЄ – питоме використання земельного ресурсу на одиницю вартості обсягу випуску продукції (м²/тис. грн, м²/грн тощо); Зем – площа землі, зайнятої під виробництво; ВВП – обсяг ВВП (тис. грн.)
Відходоємність	$ВідЄ = Від / ВВП$	ВідЄ – питоме утворення певного виду відходів на одиницю вартості обсягу випуску продукції (т/тис. грн, кг/грн, м³/тис. грн, м³/грн тощо); Від – обсяг відходів, що утворюється (г, кг, т тощо) під час виробництва продукції; ВВП – обсяг ВВП (тис. грн)
Скидоємність	$СкЄ = Ск / ВВП$	СкЄ – питоме утворення певного виду скидів на одиницю вартості обсягу випуску продукції (т/тис. грн, кг/грн, м³/грн тощо); Ск – обсяг скидів, що утворюється під час виробництва продукції; (г, кг, т, м³ тощо); ВВП – обсяг ВВП (тис. грн)
Викидоємність	$ВикЄ = Вик / ВВП$	ВикЄ – питоме утворення певного виду викидів на одиницю вартості обсягу випуску продукції (кг/грн, м³/грн тощо); Вик – обсяг викидів, що утворюється під час виробництва продукції; (кг, м³ тощо); ВВП – обсяг ВВП (тис. грн.)
Захворюванноємність	$ЗахЄ = Зах / ВВП$	ЗахЄ – питома кількість вперше зареєстрованих випадків захворювання на одиницю вартості обсягу випуску продукції (випадки/тис.грн, випадки/грн тощо); Зах – кількість вперше зареєстрованих випадків захворювання населення (випадки тощо); ВВП – обсяг ВВП (тис. грн.)
Смертеємність	$СмЄ = См / ВВП$	СмЄ – питома кількість смертей на одиницю вартості обсягу випуску продукції (випадки/тис. грн, випадки/грн тощо); См – кількість випадків смертей населення (випадки тощо); ВВП – обсяг ВВП (тис. грн.)
Збиткоємність	$ЗЄ = ТЗ / ВВП$	ЗЄ – питомі втрати суспільства, зумовлені зміною природного і людського капіталів на одиницю вартості обсягу ВВП (відн. велич.); ТЗ – техногенні збитки, зумовлені виробництвом (тис. грн.); ВВП – обсяг ВВП (тис. грн.)

*Власна розробка автора

Таблиця 3

**Динаміка показників викидосмності в національному господарстві
у фактичних цінах (1990-2012 рр.)***

Роки	Викидосмність відповідної забруднюючої речовини, кг/тис. грн ¹							
	Стаціонарними джерелами				Пересувними джерелами			
	Діоксид сірки	Оксид азоту	Діоксид вуглецю	Забрудн. речов.	Діоксид сірки	Оксид азоту	Діоксид вуглецю	Забрудн. речов.
1990	16660,48	4555,69	0,00	56521,56	0,00	0,00	0,00	36588,62
1991	8487,96	2372,24	0,00	29346,49	0,00	938,13	0,00	18531,10
1992	472,12	126,56	0,00	1715,26	0,00	38,39	0,00	722,59
1993	14,80	3,71	0,00	49,29	0,00	1,01	0,00	18,25
1994	1,42	0,37	0,00	5,15	0,00	0,10	0,00	1,78
1995	0,30	0,08	0,00	1,04	0,00	0,02	0,00	0,33
1996	15,86	4,59	0,00	58,44	0,00	1,14	0,00	19,36
1997	12,13	3,96	0,00	48,55	0,00	0,91	0,00	15,35
1998	9,97	3,24	0,00	40,51	0,00	1,09	0,00	18,37
1999	7,87	2,54	0,00	31,48	0,00	0,80	0,00	13,39
2000	5,74	1,88	0,00	23,28	0,05	0,71	0,00	11,46
2001	4,82	1,61	0,00	19,86	0,04	0,61	0,00	9,77
2002	4,53	1,37	0,00	18,05	0,04	0,56	0,00	8,98
2003	3,87	1,14	0,00	15,29	0,05	0,64	0,00	7,87
2004	2,83	0,85	367,71	12,03	0,04	0,52	0,00	6,30
2005	2,54	0,78	344,32	10,11	0,03	0,41	0,00	4,87
2006	2,45	0,60	328,58	8,86	0,03	0,35	0,00	4,05
2007	1,82	0,47	255,30	6,68	0,04	0,42	47,31	3,56
2008	1,36	0,35	183,74	4,77	0,03	0,33	37,13	2,83
2009	1,35	0,31	167,30	4,30	0,03	0,31	35,47	2,75
2010	1,11	0,29	152,42	3,82	0,03	0,27	30,67	2,35
2011	1,02	0,26	155,29	3,36	0,02	0,23	25,96	1,92
2012	0,99	0,24	140,44	3,07	0,02	0,21	23,95	1,76

¹ Викидосмність відповідної забруднюючої речовини у період з 1990-1995 рр. вимірюється у кг/млн. крб.

*Власна розробка автора

Таблиця 4

Динаміка показників викидосмності в національному господарстві у реальних цінах (2003-2012 рр.)*

Роки	Викидосмність відповідної забруднюючої речовини, кг/тис. грн							
	Стаціонарними джерелами				Пересувними джерелами			
	Діоксид сірки	Оксид азоту	Діоксид вуглецю	Забрудн. речов.	Діоксид сірки	Оксид азоту	Діоксид вуглецю	Забрудн. речов.
2003	1,639	0,485	0,000	6,480	0,019	0,272	0,000	3,334
2004	1,158	0,346	15,070	4,931	0,016	0,214	0,000	2,582
2005	1,068	0,328	14,497	4,258	0,013	0,172	0,000	2,052
2006	1,065	0,260	14,279	3,851	0,011	0,151	0,000	1,761
2007	0,795	0,204	11,145	2,915	0,018	0,185	2,065	1,555
2008	0,588	0,151	7,932	2,060	0,014	0,142	1,603	1,223
2009	0,596	0,135	7,373	1,895	0,013	0,136	1,563	1,213
2010	0,479	0,123	6,556	1,642	0,011	0,117	1,319	1,012
2011	0,433	0,108	6,570	1,421	0,010	0,097	1,098	0,813
2012	0,436	0,104	6,177	1,351	0,010	0,094	1,053	0,775

*Власна розробка автора

Таблиця 5

**Динаміка показників скидосмності¹ в національному господарстві
у фактичних цінах (1990-2012 рр.)***

Роки	Заг. обсяг забр. речов. кг/тис. грн	БСК ² кг/тис. грн	Нафтопр., кг/ млн. грн	Нітриги, кг/тис. грн	Азот амонійний, кг/тис. грн	Нітраги, кг/ тис. грн	Феноли, кг/ млн грн	Нікель, кг/ млн грн	Хром, кг/ млн грн	Кадмій, кг/ млн грн	Марганець, кг/млн грн	Свинець, кг/ млн грн	Кобальт, кг/млн грн	Залізо, кг/млн грн	Мідь, кг/ млн грн	Цинк, кг/ млн грн	Завислі речов., кг/тис.грн	Сух. залиш., кг/тис. грн	Сульфати, кг/тис. грн	Хлориди, кг/тис. грн
2000	2,730	0,033	0,220	0,000	0,012	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,027	1,817	0,517	0,323
2001	2,174	0,032	0,181	0,000	0,009	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,022	1,485	0,348	0,277
2002	1,719	0,030	0,156	0,000	0,009	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,022	1,157	0,293	0,208
2003	1,637	0,024	0,104	0,000	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,017	1,185	0,229	0,178
2004	1,036	0,019	0,077	0,000	0,005	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,013	0,721	0,170	0,108
2005	1,010	0,015	0,052	0,000	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,011	0,781	0,110	0,088
2006	14,264	0,095	1,196	0,000	0,022	0,124	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,010	6,373	2,093	2,411
2007	8,768	0,068	0,843	0,004	0,017	0,087	0,003	0,032	0,005	0,000	0,122	0,000	0,000	1,618	0,039	0,041	0,090	4,538	1,415	1,568
2008	6,286	0,052	0,621	0,002	0,011	0,071	0,001	0,028	0,006	0,000	0,059	0,003	0,001	1,014	0,037	0,062	0,057	3,044	1,048	0,999
2009	6,542	0,057	0,744	0,003	0,012	0,082	0,001	0,029	0,009	0,001	0,054	0,002	0,001	1,129	0,024	0,049	0,064	3,976	1,138	1,208
2010	5,924	0,042	0,626	0,003	0,010	0,071	0,001	0,027	0,005	0,000	0,049	0,003	0,001	0,940	0,023	0,046	0,051	3,667	1,039	1,038
2011	4,667	0,035	0,465	0,002	0,008	0,058	0,001	0,030	0,005	0,000	0,045	0,001	0,001	0,749	0,067	0,107	0,042	2,997	0,831	0,693
2012	4,296	0,033	0,431	0,002	0,008	0,053	0,001	0,018	0,004	0,000	0,038	0,003	0,001	0,712	0,018	0,037	0,040	2,768	0,780	0,612

¹ Скидосмність відповідної забруднюючої речовини вимірюється в кг/тис. грн у прозорих колонках та у кг/млн грн – у затінених колонках

² БСК (біологічне споживання кисню)

*Власна розробка автора

Таблиця 6

Динаміка показників скидоємності в національному господарстві у реальних цінах (2003-2012 рр.)*

Роки	Заг. обсяг забр. речов. кг/тис. грн	БСК ² , кг/тис. грн	Нафтопр., кг/млн. грн	Нітриги, кг/тис. грн	Азот амонійний, кг/тис. грн	Нітрати, кг/тис. грн	Феноли, кг/млн. грн	Нікель, кг/млн. грн	Хром, кг/млн. грн	Кадмій, кг/млн. грн	Марганець, кг/млн. грн	Свинець, кг/млн. грн	Кобальт, кг/млн. грн	Залізо, кг/млн. грн	Мідь, кг/млн. грн	Цинк, кг/млн. грн	Завислі речов., кг/тис. грн	Сух. залиш., кг/тис.рн	Сульфати, кг/тис. грн	Хлориди, кг/тис. грн
2003	0,694	0,010	0,044	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,007	0,502	0,097	0,075
2004	0,425	0,008	0,031	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,295	0,070	0,044
2005	0,425	0,006	0,022	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,329	0,046	0,037
2006	6,199	0,041	0,520	0,000	0,009	0,054	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,004	2,770	0,910	1,048
2007	3,828	0,030	0,368	0,002	0,007	0,038	0,001	0,014	0,002	0,000	0,053	0,000	0,000	0,706	0,017	0,018	0,039	1,981	0,618	0,684
2008	2,714	0,023	0,268	0,001	0,005	0,031	0,001	0,012	0,003	0,000	0,025	0,001	0,000	0,438	0,016	0,027	0,024	1,314	0,453	0,431
2009	2,883	0,025	0,328	0,001	0,005	0,036	0,000	0,013	0,004	0,000	0,024	0,001	0,000	0,498	0,010	0,021	0,028	1,752	0,501	0,532
2010	2,548	0,018	0,269	0,001	0,004	0,031	0,000	0,011	0,002	0,000	0,021	0,001	0,000	0,404	0,010	0,020	0,022	1,578	0,447	0,447
2011	1,975	0,015	0,197	0,001	0,003	0,024	0,000	0,013	0,002	0,000	0,019	0,001	0,000	0,317	0,028	0,045	0,018	1,268	0,351	0,293
2012	1,890	0,015	0,190	0,001	0,003	0,023	0,000	0,008	0,002	0,000	0,017	0,001	0,000	0,313	0,008	0,016	0,018	1,217	0,343	0,269

*Власна розробка автора

Таблиця 7

Динаміка показників відходоємності¹ в національному господарстві у фактичних цінах (1994-2012 рр.)*

Роки	Утворення відходів ¹ , кг/тис. грн	Перероблення, кг/тис. грн	Спалення, кг/тис.грн	Видалення в спец.місцях і об'єкт., кг/тис. грн	Існування у спец.місцях і об'єкт. і на терит. підп., кг/тис. грн
1994	4,117	0,368	0,000	5,152	0,000
1995	0,654	0,078	0,000	1,043	0,000
1996	38,652	4,587	0,000	58,438	0,000
1997	33,861	3,962	0,000	48,554	0,000
1998	23,921	3,245	0,000	40,513	0,000
1999	21,622	2,543	0,000	31,481	0,000
2000	15,365	1,882	0,000	23,281	0,048
2001	12,456	1,607	0,000	19,858	0,042
2002	7,656	1,370	0,000	18,046	0,039
2003	9,115	1,145	0,000	15,290	0,045
2004	7,013	0,845	0,368	12,031	0,038
2005	5,463	0,779	0,344	10,112	0,030
2006	4,357	0,599	0,329	8,862	0,026
2007	3,587	0,467	0,255	6,678	0,041
2008	2,427	0,349	0,184	4,773	0,032
2009	1,347	0,306	0,167	4,301	0,030
2010	387,219	0,287	0,152	3,816	0,027
2011	343,790	0,256	0,155	3,360	0,023
2012	319,384	0,236	0,140	3,072	0,022

¹ Відходоємність відповідної забруднюючої речовини у період з 1994-1995 рр. вимірюється у кг/млн.крб¹ До 2010р. відображаються дані від економічної діяльності підприємств та організацій, з 2011р. – з урахуванням відходів, утворених у домогосподарствах

*Власна розробка автора

Таблиця 8

Динаміка показників відходоємності¹ в національному господарстві у реальних цінах (2003-2012 рр.)*

Роки	Утворення відходів ¹ , кг/тис.грн	Перероблення, кг/тис. грн	Спалення, кг/тис. грн	Видалення в спец. місцях і об'єкт., кг/тис. грн	Існування у спец.місц.і об'єкт. і на терит. підп., кг/тис.грн
2003	3,863	1,877	0,000	1,477	49,623
2004	2,874	0,998	0,000	1,310	33,666
2005	2,300	0,823	0,068	0,905	20,672
2006	1,893	0,677	0,050	0,844	16,069
2007	1,566	0,625	0,024	0,600	12,194
2008	1,048	0,418	0,015	0,486	9,570
2009	0,594	0,398	0,008	0,161	10,061
2010	166,564	57,898	0,421	133,887	5271,769
2011	145,453	49,938	0,343	90,041	4686,299
2012	140,481	44,711	0,379	90,270	4647,133

¹ Відходоємність відповідної забруднюючої речовини у період з 1994-1995 рр. вимірюється у кг/млн. крб.¹ До 2010 р. відображаються дані від економічної діяльності підприємств та організацій, з 2011р. – з урахуванням відходів, утворених у домогосподарствах

*Власна розробка автора

На нашу думку, введення в науковий обіг основних показників техногенної шкодоемності та обґрунтування методики їх розрахунку дозволяє сформувати вихідну базу даних для прийняття управлінських рішень щодо державного регулювання техногенних збитків, а саме при плануванні розвитку національного господарства, модернізації його видів економічної діяльності та реконструкції промислових об'єктів, що становлять потенційну техногенну загрозу довкіллю і суспільству. Запропоновану систему показників можна використовувати при розробленні й удосконаленні різноманітних технологій виробництва, оцінюванні їх маловідходності, безвідходності та техногенної шкодоемності, що сприятиме підвищенню захисту населення й довкілля від деструктивного впливу господарської діяльності людини. Запропонована у роботі методика розрахунку техногенної шкодоемності формує інформаційну і методологічну основу для проведення економічного оцінювання, кількісного й якісного аналізу впливу техногенних небезпек на довкілля і суспільство, а також для розрахунку показників рівня техногенної шкодо- та збиткоємностей

як всього національного господарства, так і його видів економічної діяльності.

Запропонована система економічного оцінювання техногенної шкодоемності збагачує теорію економічних збитків як на рівні СГД, так і в цілому на рівні національного господарства. Отримані результати дозволять підвищити ефективність державного регулювання досліджуваного явища, передбачити відповідні видатки на їх ліквідування та компенсування.

Висновки і пропозиції. У роботі обґрунтовано теоретичні аспекти формування техногенних збитків в національному господарстві та їх кількісні показники (техногенна шкодоемність). Запропоновано систему показників економічного оцінювання техногенної шкодоемності та методику їх розрахунків. Проаналізовано випуск товарів і послуг за показниками техногенної шкодоемності (викидо-, скидо- і відходоемності). Роботу над прогнозуванням техногенної шкодоемності у майбутньому слід продовжити в напрямі застосування можливостей нечітких множин як сучасного математичного інструменту для опису явищ за неповними даними та в умовах невизначеності.

Список літератури:

1. Печеневская Т. М. Математическое моделирование в экономических задачах : моногр. / Т.М. Печеневская. – Днепропетровск : Пороги, 2008. – 876 с.
2. Моделирование аварийных ситуаций на промышленных объектах и безопасность жизнедеятельности : моногр. / Л.И. Антошкина ... [и др.]. – Днепропетровск : Новая идеология, 2011. – 123 с.
3. Сердюк Л. Ф. Техногенная экология : математико-картографическое моделирование : моногр. / Л.Ф. Сердюк, А.В. Яцишин ; НАН Украины, Ин-т проблем модел. в энергет. им. Г.Е. Пухова. – Москва : URSS, 2009. – 228 с.
4. Моделирование социально-экономических систем : теория и практика : моногр. / [Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А.]. – Харьков : ИНЖЭК, 2012. – 585 с.
5. Имитационное моделирование экономических систем : прикладные аспекты : колл. моногр. / [Ю.Г. Лысенко, Д.В. Беленко, В.Н. Кравченко и др.]; Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : Ноулидж, 2013. – 359 с.
6. Кузьмін О.С. Основні положення економічного оцінювання техногенних збитків національного господарства / Кузьмін О.С., Бублик М.І. // Збірник наукових праць ХКТЕІ. – Хмельницький : Хмельницький державний центр науки, інновацій та інформатизації, 2013. – № 5. – С. 139-147.
7. Bublyk M.I. Economic evaluation of technogenic losses of business entities on fuzzy logic based opportunities / Myroslava Bublyk // Zarzadzanie organizacja w warunkach niepewnosci – teoria i praktyka : monografia / Red. nauk. Agnieszka Strzelecka. – Chestochowa : Politechnika Chestochowska, Wydział Zarzadzania, 2013. – P. 19-29.
8. Бублик М.І. Техногенний ущерб: еволюція формування суті поняття / Мирослава Бублик // Black Sea Scientific Journal Of Academic Research. Part B. Economic, Management & Marketing And Engineering. 2013. – V. 06. – Iss. 06 (November) [Tbilisi (Georgia) : Gulustan-bssjar, Publishing house Kalmasoni, 2013]. – P. 46-54.
9. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.
10. Україна у цифрах у 2012 році / За ред. Осауленка О. Г. – К. : Державна служба статистики України, 2013 – 249 с.
11. Довкілля України : статист. збірн. / За ред. Н.С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013 – 234 с.
12. Мельник Л. Г. Теория самоорганизации экономических систем [Текст] : моногр. / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.
13. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : моногр. / За ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – 624с.
14. Моделювання впливу інтеграційних рішень в енергетиці на передумови досягнення сталого розвитку території : моногр. [текст] / [І.І.Гусева, В.В. Дергачова, Н.В. Караєва, Б.С. Серебренніков]; за заг. ред. Н.В. Караєвої – Черкаси : Видавець Чабаненко Ю.А., 2010. – С. 299-310.
15. Балацкий О.Ф. Экономика чистого воздуха / Балацкий О.Ф. – К. : Наукова думка, 1979. – 293 с.
16. Кислый В.Н. Экологизация управления предприятием : моногр. / Кислый В.Н., Лапин Е.В., Трофименко Н.А. – Сумы : ВТД «Университетская книга», 2002. – 232 с.
17. Екологічне підприємництво та екологізація підприємництва: теорія, організація, управління : моногр. / Жарова Л.В., Какутич Є.Ю., Хлобистов Є.В. / [за ред. Акад. Б.М. Данилишина]. – Суми : Університетська книга, 2009. – 196 с.
18. Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : моногр. / [Андреева Н.М., Бараннік В.О., Белашов Є.В. та ін.]; за науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / РВПС України НАН України, ІПРЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь : ПП «Підприємство Фенікс», 2010. – 582 с.

Бублык М. И.

Национальный университет «Львовская политехника»

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ТЕХНОГЕННОЙ ВРЕДОЕМКОСТИ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Резюме

Исследована система показателей по экономической оценке техногенного вреда от хозяйственной деятельности. Предложена методика расчета основных показателей техногенной вредоємкости. Проанализированы выпуск товаров и услуг по показателям техногенной вредоємкости (выбросо-, сбросо- и отходоємкости).

Ключевые слова: техногенный ущерб, национальное хозяйство, экономическая оценка, система показателей, техногенная вредоємкость.

Bublyk M. I.

Lviv Polytechnic National University

INDICATORS OF THE ECONOMIC EVALUATION OF THE TECHNOGENIC DAMAGE CAPACITANCE IN THE NATIONAL ECONOMY

Summary

The system of indicators for the economic evaluation of technogenic (man-made) damage of economic activity was investigated. The method of calculation of key indicators of technogenic damage capacitance has been proposed. The output of goods and services has been analyzed by the indicators of technogenic damage capacitance (the emissions, discharges and waste capacitance).

Key words: technogenic (man-made) damage, the national economy, economic evaluation, system performance, technogenic damage capacitance.

УДК 338.45:615.1

Гілета Ю. І.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ОСНОВІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ У КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ

У даній статті розкрито зміст сучасної політики імпортозаміщення у фармацевтичній галузі України. Проаналізовано динаміку товарної структури зовнішньої торгівлі фармацевтичними товарами у 2005-2013 рр. Побудовані виробничі функції для фармацевтичних підприємств дозволяють провести порівняльну оцінку ефективності використання виробничих ресурсів для фармацевтичних підприємств з різним рівнем диверсифікованості виробництва і виявити перспективи нарощування. Проведено аналіз диверсифікації видів діяльності фармацевтичних компаній.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, імпортозаміщення, виробнича функція, підприємства, диверсифікація.

Постановка проблеми. Реформування вітчизняної економіки на основі принципів соціальної орієнтованості всіх суб'єктів господарювання неможливе без критичного перегляду основ розвитку фармацевтичної промисловості, критеріїв оцінювання проміжних і кінцевих результатів всіх учасників створення суспільної цінності на кожному з етапів формування доданої вартості. Фармацевтична промисловість у будь-якій країні є частиною системи охорони здоров'я і в певній мірі відображає стан розвитку господарюючих суб'єктів, якість інституційного середовища та ефективність ринкової інфраструктури – поставальників фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів.

Впродовж більше ніж двох десятиріч державним органам влади так і не вдалося створити передумови для послаблення залежності фармацевтичної галузі від зростаючих обсягів імпортованих ресурсів і готової продукції, сировини, проміжних напівфабрикатів, медичного обладнання, лікар-

ських засобів. Ця проблема стала особливо актуальною на фоні знецінення національної валюти в нестабільному політико-правовому середовищі, що, в кінцевому підсумку, погіршує умови для формування інноваційного потенціалу фармацевтичної промисловості, послаблює темпи інноваційної діяльності фармацевтичних компаній, призводить до збільшення питомої ваги умовно-змінних витрат у собівартості реалізованої фармацевтичної продукції і зниження її конкурентних позицій за ціновою ознакою.

В останні роки загострення фінансової кризи в Україні, особливо після 2007 р., а також з моменту прийняття нових правил у фармацевтичному бізнесі у 2010 р. на основі GMP ця негативна тенденція має ще сильнішу дію, зважаючи не високу частку нетто-вартості основного капіталу у валюті балансу навіть на великих підприємствах, а також на погіршення структури маржинального доходу через низьку прибутковості виробництва фармацевтичної продукції і відсутність власних

фінансових ресурсів для впровадження інноваційних проектів з реновації фармацевтичного обладнання і для цілей системної реструктуризації галузі.

У зв'язку із виникненням загрозливих тенденцій, котрі призводять до зростання імпорту на фоні сповільненого економічного зростання, виникає потреба активізації заходів для реалізації політики імпортозаміщення на фармацевтичному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основна ціль розвитку фармацевтичного ринку – забезпечення населення якісними і відносно недорогими лікарськими засобами вітчизняного виробництва. Імпортозаміщення – це процес скорочення або припинення імпорту певних товарів шляхом їх заміщення з внутрішнього товарного ринку країни аналогічними вітчизняними, адекватними та з більш високими споживчими властивостями і вартістю, не вище імпортних [1]. Таким чином, стратегія імпортозаміщення відповідає меті розвитку фармацевтичного ринку.

Засилля споживчого внутрішнього ринку імпортними товарами створює загрози економічній безпеці України та перешкоджає реалізації її національних інтересів. В цих умовах імпортозаміщення відіграє важливу роль у зменшенні імпортозалежності та забезпеченні економічної безпеки країни [2]. Одним із макроіндикаторів, що відображає особливості політики імпортозаміщення, є покриття експорту імпортом у динамічному аспекті. Тому у табл. 1 показана динаміка товарної структури зовнішньої торгівлі фармацевтичними товарами у 2005-2013 рр.

Домінуючою тенденцією, як показують дані табл. 1, є зростання обсягу імпорту фармацевтичної продукції за 2005-2013 рр., крім 2009 р. та 2013 р., коли спад, порівняно із попереднім роком, становив 14,2% та 6,71%, відповідно. Що стосується експорту, то зростання його обсягів за цей же період не перевищує 2%. Коефіцієнт покриття експорту імпортом протягом аналізованого періоду коливався у межах 12,32-16,11, що особливо небезпечно з фінансової точки зору в умовах зростаючої інфляції в Україні в 2013-2014 рр. і збільшенні витрат на обслуговування валютних платежів у господарському обороті фармацевтичної промисловості. Крім того, невисокі темпи зростання експорту яскраво відображають порівняно слабкі конкурентні позиції фармацевтичних товарів і послуг на закордонних ринках, недовість державних важелів управління експортним потенціалом і стимулювання розвитку інтелектуальної праці і високотехнологічних бізнес-процесів у суміжних галузях – хімічній промисловості, IT-технологій, біотехнологій тощо.

Обсяги продажу лікарських засобів вітчизняного виробництва в 2010 році у грошовому вираженні становили 24,5%, імпортного – 75,5%; у натуральному вираженні: вітчизняного виробництва –

69%, а іноземного – 31% [4]. Для цілей забезпечення населення України життєво важливими, ефективними, якісними та економічно доступними ліками необхідна довгострокова соціально-орієнтована стратегія імпортозаміщення на кожній із ланок створення суспільної цінності і відтворення капіталу, включаючи постачання, виробництво, збут. Про це йдеться у проекті Концепції Державної цільової програми «Розвиток імпортозамінних виробництв в Україні та заміщення імпортованих лікарських засобів вітчизняними, у тому числі біотехнологічними препаратами та вакцинами», реалізація якої дасть змогу до 2021 року задовольнити внутрішній попит в лікарських препаратах вітчизняного виробництва на у грошовому виразі не менш ніж на 50%, а в натуральному – на 85% [4]. У 2013 році близько 65% обсягу фармацевтичного ринку України складали препарати вітчизняного виробництва, на що вплинула стратегія імпортозаміщення [5].

Хоча станом на вересень 2013 року ліцензії на імпорт лікарських засобів в Україні отримали 167 суб'єктів господарської діяльності, котрі мають право на імпорт 31,323 тис. торгових найменувань лікарських засобів [6], проте реальний вклад тих підприємств у загальному покритті експорту імпортом буде залежати від швидкості освоєння ними закордонних ринків і конкурентних переваг товаровиробників як за ціновою ознакою, так і якісними параметрами. На думку учасників фармацевтичного ринку, обкладання ПДВ на лікарські засоби при ввезенні їх на митну територію України за ставкою 20% може призвести до подорожчання імпортних лікарських засобів на 60-80% [7]. Це означає, що імпортні товари на вітчизняному ринку стають дорожчими, але подібні бар'єри щодо імпорту у їх просуванні на нашому ринку ще не гарантують успіх українським виробникам: проблема полягає у формуванні ключових компетенцій у виробничому секторі, що потребує висококваліфікованого персоналу і тривалого часу, а також у розширенні реальних можливостей щодо спільного впровадження інноваційно-інвестиційних проектів у сфері R&D, які би знижували капітаємність наукомісткої фармацевтичної продукції на початкових стадіях життєвого циклу проектів і товарів.

Впровадження політики імпортозаміщення на фармацевтичному ринку веде за собою збільшення кількості робочих місць, підвищення зайнятості населення, зміцнення конкурентних позицій на ринку. Окрім цього, має місце й інноваційно-інвестиційний розвиток фармацевтичної промисловості, адже вітчизняні виробники повинні впроваджувати інноваційні технології та обладнання з метою ефективного заміщення імпорту. Проте програму імпортозаміщення, як показує світова практика, не слід планувати на довгострокову перспективу, оскільки вона передбачає створення для вітчизняних підприємств

Таблиця 1

Динаміка товарної структури зовнішньої торгівлі фармацевтичними товарами у 2005-2013 рр., тис. дол. США

Показники	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт	82221,21	92487,6	129446,6	151071,8	150046,4	198519,5	195143,5	243458,2	251525
Імпорт	1043904,7	1384877,2	1931315,9	2433303,7	2130331,5	2445836	2878998,1	3307942,1	3099928
Імпорт / експорт	12,6963	14,9737	14,9198	16,1069	14,1978	12,3204	14,7532	13,5873	12,3245

Джерело: складено автором на основі даних [3]

надзвичайно пільгових умов, огорожувальних від конкуренції, тобто послаблюватиме пошук інноваційних ідей в реальному секторі економіки, зокрема, у сфері взаємопов'язаних з фармацевтикою технологій виробництва і збуту.

Зважаючи на високу конкуренцію на світовому фармацевтичному ринку та особливості виробництва фармацевтичної продукції в Україні, заходи з імпортозаміщення мають здійснюватися з урахуванням інтересів суспільства, принципів соціальної відповідальності кожного з учасників фарма-

цевтичного ринку та дотриманням прав іноземних виробників лікарських засобів.

Метою роботи є дослідження політики імпортозаміщення на вітчизняному фармацевтичному ринку та оцінювання діяльності суб'єктів фармацевтичної промисловості на основі виробничих функцій у контексті впровадження політики імпортозаміщення.

Виклад основного матеріалу. Фармацевтична промисловість є однією з ключових в розвитку економіки країни, адже лікарські препарати впливають на здоров'я людини, що є стратегічною цінністю будь-якої держави. Основні складові українського фармацевтичного ринку зображено на рис. 1.

Фармацевтичний ринок України характеризується тісною факторною взаємодією з іншими галузями і секторами економіки. Впродовж більше 20 років трансформації вітчизняної економіки ще й досі існує нераціональна структура виробництва у хімічній промисловості. Зростає експортне виробництво азотних добрив, сировиною для яких служить дефіцитний імпортований природний газ. Неспадаючими є темпи нарощення імпорту органічних сполук, фармацевтичних препаратів, мила та миючих засобів, хімічних волокон, тобто тієї продукції, яка

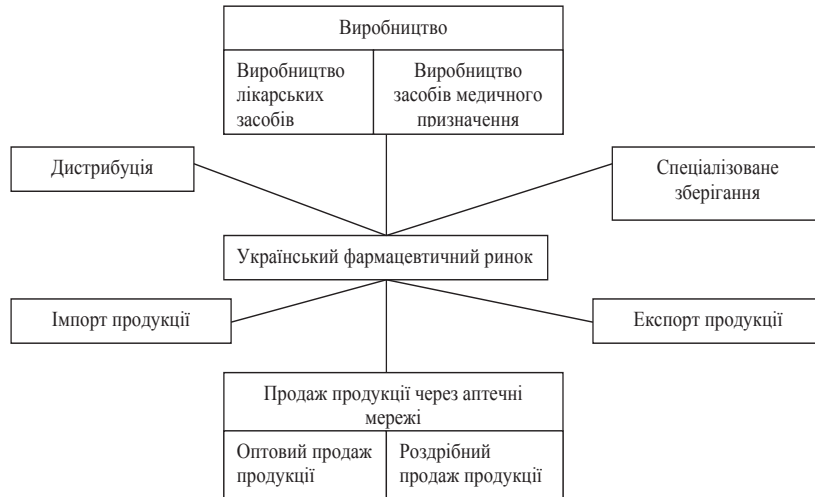


Рис. 1. Основні складові українського фармацевтичного ринку

Джерело: складено автором на основі [4]

Таблиця 2

Динаміка індексів зростання (спадання) вартості капіталу, праці і валової доданої вартості для фармацевтичних компаній за 2005-2012 рр.

№ з/п	Підприємства	Роки						
		2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2012/2011
Індекс зміни валової доданої вартості								
1.	ПАТ «Фармак»	1,5086	1,4649	1,4467	1,8509	1,3723	1,2105	1,1458
2.	ПАТ «Київмедпрепарат»	0,7836	0,8354	1,3442	1,2999	1,3568	0,9946	1,2429
3.	ПАТ «Галичфарм»	1,2604	1,8029	1,3221	1,0548	1,5512	1,1644	1,3419
4.	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромполіс»	1,2120	1,0584	0,9352	1,4209	1,0287	0,9823	1,2555
5.	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	1,6534	1,7293	0,9976	1,5942	1,1209	0,9794	1,4643
6.	ПАТ «Лубнифарм»	1,10	1,09	1,32	1,24	1,75	1,34	0,74
Індекс зміни основного капіталу								
1.	ПАТ «Фармак»	1,5086	2,4520	1,1578	1,0930	1,1399	1,1376	1,1026
2.	ПАТ «Київмедпрепарат»	1,0536	1,0218	3,0431	0,9064	1,0619	1,0037	1,1988
3.	ПАТ «Галичфарм»	2,4839	1,0710	1,6339	0,7072	3,8516	0,9559	1,0427
4.	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромполіс»	0,9459	1,2586	1,172	1,0029	1,0086	0,9922	0,8056
5.	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	1,1500	1,6256	0,9438	1,1470	1,0136	1,3983	1,1024
6.	ПАТ «Лубнифарм»	1,10	1,06	1,01	1,29	1,05	0,94	1,01
Індекс зміни витрат на оплату праці								
1.	ПАТ «Фармак»	1,5086	1,4407	1,6003	1,1503	1,4710	1,6319	1,2421
2.	ПАТ «Київмедпрепарат»	1,0248	1,1778	1,2136	1,1378	1,2009	1,1817	1,2158
3.	ПАТ «Галичфарм»	1,5918	1,1898	1,5065	1,1284	1,2449	1,2004	1,2892
4.	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромполіс»	1,2125	1,6951	1,2332	1,3293	1,2129	1,0346	0,7264
5.	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	0,9758	1,1573	1,2401	0,9863	1,2954	1,6469	0,9705
6.	ПАТ «Лубнифарм»	1,16	1,06	1,17	1,06	1,55	1,31	1,02

Джерело: складено автором на основі даних [14]

може вироблятися в достатній кількості і в Україні при умові повнішого використання діючих виробничих потужностей і швидшому освоєнні нових. Тому перспективні напрями імпортозаміщення в хімічній галузі мають бути спрямовані в першу чергу на поглиблення переробки, виготовлення готових виробів із залученням власної сировини, повного завантаження українських виробничих потужностей [2].

З метою розширення аналітичних можливостей дослідження діяльності фармацевтичних підприємств, особливо в напрямку факторного аналізу, що дозволяє виявити та мобілізувати резерви виробництва, слід побудувати виробничі функції. Вона має широке поле застосування, оскільки її аналіз дає змогу визначити [9; 10]: вклад кожного виробничого фактору в загальний приріст виробництва; динаміку ефективності виробничих факторів; співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів економічного зростання.

Вагомим показником розвитку високотехнологічних галузей є обсяг валової доданої вартості та розподіл її між накопиченням та споживанням. Фармацевтична галузь станом на 2011 р. має найвищий показник створення валової доданої вартості на одну особу [11]. Додана вартість має важливе значення в обґрунтуванні результатів економічної діяльності окремого підприємства. Вона показує, з одного боку, результативність виробництва, а з іншого – рівень мотивації працівників до продуктивної праці.

Класичним прикладом функціональної моделі є модель Кобба-Дугласа (1), яка базується на концепції виробничої функції і за допомогою якої встановлюється залежність між витратами ресурсів і ви слідом [12. 13]:

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

де Y – індекс зростання валової доданої вартості (ВДВ); K – індекс зростання витрат ресурсу «капітал» (X_1); L – індекс зростання витрат ресурсу «праця» (X_2); A , α , β – параметри виробничої функції.

Змінюючи значення витрат ресурсів L , K можна прогнозувати розмір результуючу змінну Y . При побудові виробничої функції розраховується коефіцієнт детермінації (R^2), як параметр статистичної надійності. Він показує, яка частина змін залежної змінної Y обумовлена змінами незалежних змінних (L , K). Вихідні дані для побудови виробничої функції для вітчизняних фармацевтичних компаній подано у табл. 2.

Виробничі функції для вітчизняних фармацевтичних підприємств представлені у табл. 3.

Проаналізувавши табл. 3, можна узагальнити, що інтенсивне економічне зростання спостерігається у двох фармацевтичних підприємств – ПАТ «Київмедпрепарат» та ПАТ «Лубнифарм», оскільки сума коефіцієнтів α та β більша за одиницю. Причому в обох компаніях має місце фондоінтенсивне економічне зростання, оскільки $\beta > \alpha$. В інших аналізованих підприємствах $\alpha + \beta < 1$, що свідчить про повільніше зростання випуску продукції, аніж зростання факторів «праця» та «капітал». На ПАТ «Фармстандарт-Біолік» множинний коефіцієнт детермінації (R^2) демонструє, що 97,33% зміни залежної змінної Y обумовлені зміною незалежних змінних величин L , K , а на ПАТ «Київмедпрепарат» даний показник становить 46,8%. Використовуючи отримані результати побудованих виробничих функцій, фармацевтичні підприємства мають можливість пошуку резервів для зростання розміру валової доданої вартості.

Значення коефіцієнтів еластичності α і β , вказують на те, що продуктивність ресурсу «праця» на ПАТ «Київмедпрепарат» була вищою за продуктивність ресурсу «капітал», оскільки при збільшенні витрат ресурсу L на 1% індекс валової доданої вартості збільшиться на 2,29% при постійному рівні капіталозатрат, у той час як при аналогічному зростанні витрат ресурсу K індекс валової доданої вартості збільшиться на 0,095%. Аналогічна ситуація з більшою продуктивністю ресурсу «праця», ніж ресурсу «капітал» спостерігається на ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромполіс» та ПАТ «Лубнифарм».

Найбільшими українськими фармацевтичними виробниками-експортерами є ПАТ «Київмедпрепарат» та ПАТ «Галичфарм». Частка витрат на оплату праці у загальних операційних витратах цих підприємств протягом 2006-2013 рр. коливається в межах 18-23%. Із проаналізованих в даній статті шести фармацевтичних виробників найвища частка витрат на оплату праці (25-35%) спостерігалась у ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромполіс» та ПАТ «Фармстандарт-Біолік» [14].

Основним видом діяльності представлених в даній статті фармацевтичних підприємств протягом 2005-2013 рр. є виробництво фармацевтичних препаратів та матеріалів. При цьому для досліджуваних підприємств характерна активна диверсифікація видів діяльності. Диверсифікація дає можливість компаніям «триматися на плаву» в умовах складної економічної кон'юнктури і поглиблення системної кризи в Україні в 2013-14 рр. Причини диверсифікації викликані бажанням підвищити ефективність діяльності підприємства

Таблиця 3

**Виробнича функція для вітчизняних фармацевтичних підприємств
(трендові моделі за 2005-2012 рр.)**

№ з/п	Підприємства	Виробнича функція	Параметри статистичної надійності
1.	ПАТ «Фармак»	$Y = 1,6244 X_1^{0,115} X_2^{-0,482}$	$R^2 = 0,62697$; $F = 3,36155$ Поміний зв'язок
2.	ПАТ «Київмедпрепарат»	$Y = 0,7627 X_1^{0,095} X_2^{2,293}$	$R^2 = 0,468$; $F = 1,760$ Помірний зв'язок
3.	ПАТ «Галичфарм»	$Y = 1,4145 X_1^{0,166} X_2^{-0,438}$	$R^2 = 0,5322$; $F = 2,2752$ Поміний зв'язок
4.	ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзооветпромполіс»	$Y = 1,0242 X_1^{-1,666} X_2^{0,717}$	$R^2 = 0,6878$; $F = 4,4061$ Поміний зв'язок
5.	ПАТ «Фармстандарт-Біолік»	$Y = 1,3967 X_1^{0,768} X_2^{-1,174}$	$R^2 = 0,9733$; $F = 72,8966$ Дуже високий зв'язок
6.	ПАТ «Лубнифарм»	$Y = 0,8588 X_1^{0,885} X_2^{1,675}$	$R^2 = 0,8103$; $F = 8,5444$ Високий зв'язок

Джерело: складено автором на основі даних [14]

не лише в даний момент, але й на довготривалу перспективу.

Для розвитку вітчизняної економіки застосування стратегій диверсифікації фармацевтичними підприємствами має велике значення. Стратегії диверсифікації виробництва є інструментом руху капіталу між галузями в рамках однієї держави, створення нових робочих місць, залучення інвестицій, розвитку самого виробництва, а також забезпечення імпортозаміщення [15].

Пов'язана диверсифікація спостерігається лише на ПАТ «Фармак», оскільки, окрім ключового напрямку діяльності, компанія займається оптовою та роздрібною торгівлею фармацевтичними товарами. «Майже» пов'язану диверсифікацію, окрім зазначених вище видів діяльності, мають ПАТ «Київмедпрепарат» (загальна медична практика), ПАТ «Галичфарм» (діяльність автомобільного вантажного транспорту), ПАТ «Фарм-стандарт-Біолік» (у 2010р. – діяльність автомобільного вантажного транспорту). Непов'язана диверсифікація спостерігається у ПрАТ Виробничо-наукове підприємство «Укрзоветпромстач» (виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах; виробництво пестицидів та інших агрохімічних продуктів) та ПАТ «Лубнифарм» (виробництво парфумерних та косметичних засобів; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно з продовольчим асортиментом; інші види оптової торгівлі).

Висновки. Для впровадження політики імпортозаміщення у фармацевтичній галузі слід адаптувати наукову базу фармацевтики до сучасних

реалій, вдосконалити систему інноваційно-інвестиційного забезпечення, а при державних закупівлях посилити контроль різних інституцій за прозорістю трансакцій і надавати перевагу вітчизняним сертифікованим компаніям.

Впровадження політики імпортозаміщення у фармацевтичній галузі не може розглядатися лише у галузевому розрізі, так як виготовлювана продукція є синтезуючим результатом багатьох галузей, включаючи агробізнес, біотехнології, хімічну промисловість, сферу освіти і наукових досліджень, ІТ-технології тощо і зачіпає факторну взаємодію у політико-правовій, технологічній, організаційно-економічній, маркетинговій і соціальній площинах. Крім того, обслуговування імпорту та постійне зниження його обсягів в економіці України потребує відповідних валютних ресурсів, заміни імпорту високоякісною, аналогічною за функціональним призначенням вітчизняною продукцією, а також посилення мотивації топ-менеджменту по всій вертикалі управління щодо активізації інноваційної діяльності. В даному контексті особливо важливе значення мають інноваційні технології, які необхідно розглядати як своєрідне джерело створення і розвитку системних ресурсів – знань, досвіду, структурного (організаційного) капіталу, багаторівневих технологічних систем (від технології виробництва ЛЗ і медично-фармацевтичного устаткування – до технології надання фармацевтичних послуг постачальниками, виробниками і різними посередниками – маркетинговими, логістичними та іншими структурами в різних секторах реальної і фінансової економіки).

Список літератури:

1. Приходько О. Імпортозаміщення на шляху до економічного зростання / 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/79256>.
2. Пазізіна К.В., Пазізіна С.М. Імпортозаміщення в системі забезпечення економічних інтересів України / Сталій розвиток економіки: міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – № 3. – С. 42-45.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Чорноротов О. / Фармацевтичний ринок України (підсумки 2010 року) / 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2011/08.07.2011/farm_ukraine_2010_08.07.11\).pdf](http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2011/08.07.2011/farm_ukraine_2010_08.07.11).pdf).
5. Ліки вітчизняного виробництва в 2013 році становили понад 65% обсягу фармринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://health.unian.ua/country/880332-liki-vitchiznyanogo-virobnitstva-v-2013-rotsi-stanovili-ponad-65-obsyagu-farmrinku.html>.
6. В Україні ліцензії на імпорт лікарських засобів отримали 167 суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news/economic/v-ukraine-litsenzii-na-import-lekarstv-poluchili-167-subektov-18092013162600>.
7. Імпорт ліків припинено, імпортери очікують вирішення питання з ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2014/04/9/437169/>.
8. Огляд фармацевтичного ринку України за I півріччя 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2014/13.01.2014/Pharma_Ukr_I_pol_2013.pdf.
9. Шумська С.С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія та практика використання / Економіка і прогнозування: науково-аналітичний журнал. – 2007. – № 2. – С. 138-153.
10. Грабовецький Б.Є., Шварц І.В., Виробничі функції в економічних дослідженнях / Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 60-68.
11. Дацько О.І. Імпортозаміщення у фармацевтичній галузі як пріоритет стратегії соціальної безпеки України / 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://socpharm.nuph.edu.ua/files/2013/04/Art-D.pdf>.
12. Мних О.Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика : монографія. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 428 с.
13. Фещур Р.В. Економіко-математичне моделювання : навчальний посібник. – Львів, 2012. – 340 с.
14. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
15. Кисіль Т.В. Стратегія імпортозаміщення як перспективний напрямок розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=2603>.

Гилета Ю. І.

Национальный университет «Львовская политехника»

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ВНЕДРЕНИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Резюме

В статье раскрыто содержание современной политики импортозамещения в фармацевтической отрасли Украины. Проанализирована динамика товарной структуры внешней торговли фармацевтическими товарами в 2005-2013 гг. Построенные производственные функции для фармацевтических предприятий позволяют провести сравнительную оценку эффективности использования производственных ресурсов для фармацевтических предприятий с разным уровнем диверсификации производства и выявить перспективы наращивания. Проведен анализ диверсификации видов деятельности фармацевтических компаний.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, импортозамещение, производственная функция, предприятия, диверсификация.

Gileta Y. I.

National University «Lviv Polytechnic»

ASSESSMENT OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY BASED ON PRODUCTION FUNCTIONS IN THE CONTEXT OF THE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION

Summary

This paper reveals the content of modern policy of import substitution in the pharmaceutical industry in Ukraine. The dynamics of the commodity structure of foreign trade of pharmaceutical products in the 2005-2013 is analyzed. Production functions are constructed for pharmaceutical companies and allow a comparative assessment of efficiency of production resources for pharmaceutical companies with different levels of diversification of production capacity and identify prospects. The diversification of activities of pharmaceutical companies is analysed.

Key words: pharmaceutical market, import substitution, product function, enterprises, diversification.

УДК 351:338.43(477)

Голуб Т. І.

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ДЕРЖАВНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

У статті визначено основні складові державної протекціоністської політики в країнах ЄС, США та інших та сформовані пріоритетні напрями та заходи державної підтримки аграрного сектора України. Також проведений аналіз порівняльних рівнів бюджетної підтримки сільського господарства країн ЄС, США, Польщі, Угорщини, Чехії, Росії та України. Виділено спільні особливості державного протекціонізму аграрного сектору економіки для майже всіх розвинутих країн.

Ключові слова: протекціонізм, державна підтримка, країни ЄС, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Протягом двох десятиліть в аграрному секторі України проводились реформи, які не лише не дали значних результатів та не підвищили соціально-економічної та технологічної ефективності виробництва, але й навпаки, призвели до суттєвого накопичення проблем, які неможливо вирішити без здійснення заходів державного протекціонізму. Основними з них залишається загострення диспропорцій між вартістю засобів виробництва та ціною виробленої за їх допомогою сільськогосподарської продукції, зниження рівня іноземних інвестицій через відсутність політичної та макроекономічної стабільності, критична зношеність виробничих фондів та недосконалість механізму користування земельними ресурсами тощо. Також додає складності погіршення соціального стану мешканців сільської місцевості та деформація інфраструктури аграрних ринків та способів коригування їх кон'юнктури. Це і визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку організаційно-практичних засад розвитку національної аграрної політики та зближення її з європейськими аналогами внесли такі вчені, як В. Андрійчук, С. Абдуллаєв, Ю. Білик, І. Бетлій, М. Ванієва, М. Корецький, В. Кушмаєва, М. Латинін, Т. Лозинська, П. Макаренко, Л. Мельник, П. Саблук, Ю. Ульяновченко та ін.

Проте в сучасних особливих умовах становлення цивілізованої ринкової економіки в Україні на базі попередніх здобутків видатних українських та зарубіжних вчених є потреба поглиблювати і поширювати дослідження в цьому напрямку.

Постановка завдання. Потребують узагальнення складові елементи механізму державного протекціонізму аграрного сектору економіки. Не враховано наслідки недосконалість цього механізму для функціонування сільськогосподарських та переробних підприємств після вступу України

до СОТ. Нині існує потреба у визначенні пріоритетних напрямів та заходів державної підтримки аграрного сектора України.

Виклад основного матеріалу. Концептуально погляди стосовно ролі держави у ринковій економіці змінювалися в діапазоні від розгляду її як суб'єкта з мінімально необхідним переліком функцій до тверджень про існування держави як органа, який організовує, регулює та формує модель аграрної економіки ринкового типу. В сучасних умовах розвинуті країни досить успішно використовують різні концепції: ті, де державі належить посилена роль, а також ті, де роль держави обмежена [1].

Як свідчить практика розвинутих країн світу, активна політика аграрного державного протекціонізму має вигляд пріоритетного стратегічного напрямку розвитку та сприяє росту виробництва та забезпечення країни власним продовольством, що є запорукою продовольчої безпеки держави та нації [2].

Так, було доведено, що найбільш поширеними відносинами між товаровиробниками в аграрному секторі та органами державної влади є застосування дотацій та проведення регуляторних заходів з метою обмеження імпорту. На ці заходи у країнах ЄС витрачається щороку до 40% ВВП. Але це є досить великими витратами, тому на сьогоднішньому етапі країни ЄС перейшли від прямої підтримки товаровиробників до заходів непрямої підтримки: розширення ємності ринку сільськогосподарської продукції, підтримки різних форм власності, стимулювання вітчизняного виробництва та поширення заходів «зеленої скриньки» [3].

Державна підтримка аграрного сектора в країнах з транзитивною економікою і в Україні зокрема характеризується недосконалістю та недостатністю фінансування галузі. У цих умовах особливої уваги потребує дослідження бюджетного фінансування аграрного сектора як одного з напрямів державного регулювання. Необхідність державного регулювання аграрного сектора більшість науковців пов'язують, насамперед, із диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, а також з істотним впливом природно-кліматичних умов на ефективність сільськогосподарського виробництва.

У країнах ЄС державну підтримку сільського господарства здійснюють шляхом надання аграріям дешевих кредитів, підтримання твердих цін, виконання безпосередніх виплат тощо. У Європі під державне регулювання підпадає 90% цін на сільськогосподарську продукцію у вигляді субсидій для підтримки аграріїв через високі ціни на засоби виробництва [3].

Під час проведення дослідження було встановлено, що інститутами Європейського Союзу щорічно витрачається близько 40% бюджету на заходи державного протекціонізму в аграрній сфері, в той час як сільськогосподарська продукція займає лише 5% у валовому внутрішньому продукті Євросоюзу. Серед цих витрат лівову частку (близько 80%) займає підтримка дрібних товаровиробників (фермерських господарств) та соціальний захист мешканців сільських територій.

Так, наприклад, у Німеччині фермери отримують доплату, якщо змогли не перевищити попереднього рівня виробництва продукції або виконали квоту. Це було зроблено через те, що підтримка високих цін всередині ЄС – один з найдорожчих шляхів субсидування доходів, тому було ухвалено рішення про деяке зниження цін [4].

Також регулювання рівня ціни здійснюється через застосування механізму зовнішньоекономічних відносин для захисту національних товаровиробників на ринку західних країн. У цьому випадку ціна виступає як сукупний показник застосування природних, соціальних, технологічних, економічних факторів.

Однак у більшості країн умови виробництва сільськогосподарської продукції гірші, ніж в основних країнах-експортерах. І якби функціонував абсолютно вільний світовий ринок, то внутрішнє виробництво сільськогосподарської продукції в багатьох державах було б витиснуто імпортом. Тому такі країни застосовують захисні механізми, які стимулюють розвиток власного аграрного виробництва й обмежують імпорт [5]. Таким чином здійснюється обмеження постачання на внутрішній ринок дешевої низькоякісної продукції та забезпечується насичення ринку товарами, які всередині країни не виробляються. Такі способи захисту застосовують провідні світові експортери сільськогосподарської продукції – Німеччина, Франція, США, Канада.

Досить поширеними заходами державного протекціонізму США та країн ЄС є підтримка технічного переоснащення та модернізації основних засобів сільськогосподарського виробництва дрібних товаровиробників, заходів щодо меліорації земель та інше. Так, наприклад, в Канаді вартість дизельного пального для фермерів за рахунок державної підтримки становить 56% від звичайної роздрібною ціни.

Так, наприклад, у Польщі держава здійснює закупівлю сільськогосподарської продукції, що є на ринку в надлишку, та продає їх в період тимчасового дефіциту. Це сприяє стабілізації цін і знижує ризик для фермерів – основних товаровиробників сільськогосподарської продукції в країні.

У багатьох країнах передбачені податкові пільги для сільськогосподарських підприємств. Рівень податків для них, у тому числі податок на прибуток, значно нижче порівняно з аналогічними податками в несільськогосподарських галузях. Наприклад, у Канаді фермери, які отримують прибуток у розмірі від 100 до 250 тис. дол., платять, відповідно, податок від 1 до 2,5 тис. дол., тобто майже 1%. У ряді розвинених країн на певну кількість років від оподаткування звільняються кооперативи, що виробляють екологічно чисту продукцію, а в Німеччині – якщо вони працюють на альтернативних джерелах енергії [4].

У Німеччині працює державна програма для зниження кредитних ставок для товаровиробників, що працюють у слабозрозумітих районах та забезпечує компенсування частини витрат на будівництво житла в цих районах. Таким чином держава непрямыми методами забезпечує підтримку виробництва таких районів, тому інвестор має найвищий ризик.

Аналогічна програма існує й у Франції, де фермери отримують державні субсидії на підтримку родючості земель, виведення орних земель із структури сільськогосподарських земель, виробництво продукції тваринництва та ведення аграрного бізнесу в важкодоступних гірських районах.

Як один з методів західного державного протекціонізму, який слід активно залучати українським державотворцям, є застосування страхових платежів. Механізм забезпечення підтримки полягає в тому, що фермер може отримати компенсаційні платежі в разі несприятливих погодних умов чи несподіваних катаклізмів.

Найбільш поширеним інструментом державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників є митні платежі, які повинні компенсувати різницю в ціні на внутрішньому та зовнішньому ринках. Саме такий механізм державного протекціонізму вивів країни ЄС в лідери серед експортерів сільськогосподарської продукції не за найкращих умов виробництва.

Окремо слід відмітити і такий метод САП (Спільної аграрної політики) для регулювання ринку аграрної продукції ЄС як квотування, який передбачає встановлення меж виробництва окремих продуктів (цукор, молоко, спирт) та заохочення грошами тих товаровиробників, які змогли втримати свій обсяг виробництва в межах квоти. Переваги такого методу полягають у забезпеченні стабільно високих цін для товаровиробників, але слід виокремити і певні недоліки.

Недоліки квотування виробництва молока в країнах ЄС полягають у наступному:

- мало кому вдається втримати обсяг виробництва в межах встановленої квоти, тому задля запобігання виплаті штрафів фермеру досить часто доводиться знищувати надлишок виробленої продукції;
- квоти виділяють усім виробникам молока, а не найефективнішим, що означає нераціональне використання ресурсів у сільському господарстві;
- від такої політики страждають в першу чергу малозахищені верстви населення, бо ціни на продукти харчування залишаються стабільно високими.

Усі вищеперераховані напрями державної підтримки аграрного сектора в зарубіжних країнах займають значну питому вагу в загальній вартості сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Таблиця 1
Порівняльні рівні бюджетної підтримки сільського господарства в різних країнах

Країни	В доларах США		Підтримка у %	
	на душу населення	на 1 га землі в обробітку	ВВП	всього валової продукції с. г.
Країни ЄС	336,0	1053,0	1,7	49,0
США	350,0	340,0	1,5	30,0
Польща	107,0	299,3	1,5	31,2
Угорщина	11,0	1 188,2	1,8	29,5
Чехія	100,0	689,5	1,6	16,3
Росія	60,0	70,5	0,8	13,7
Україна	2000 р.	1,8	2,7	0,28
	2002 р.	2,9	4,4	0,36
	2006 р.	5,5	8,3	0,61
	2008 р.	10,7	16,2	1,02
	2013 р.	8,9	11,2	1,2

Джерело: аналітична інформація, зібрана автором

Так, найбільший цей показник зафіксовано у Швейцарії – 82%, Норвегії – 75%, Ісландії – 73%. В Японії цей показник становив 74%, країнах ЄС –



Рис. 1. Форми державної підтримки сільського господарства

Джерело: розроблено автором

49%, а в США – 30%. До країн з найменшим рівнем субсидування сільськогосподарської продукції відносять Австралію (10%) і Нову Зеландію (3%). До країн з мінімальним рівнем субсидування аграрного сектора можна віднести й Україну – 4,5% у вартості сільськогосподарської продукції [5].

Таким чином, розвинені країни активно стимулюють національне сільське господарство, в якому витрати на виробництво одиниці продукції, зазвичай, вище світових. У цьому випадку враховуються імпортно-експортні можливості товаровиробників, а особливості механізму підтримки аграрного сектора в кожній країні залежать від природно-економічних, географічних, зовнішньоекономічних умов. Отже, можна виокремити спільні для майже всіх розвинених країн особливості державного протекціонізму аграрного сектору економіки:

- по-перше, незважаючи на прийняті умови СОТ щодо обмеження рівня державної підтримки, кожна країна знаходить індивідуальні методи підтримки вітчизняного сільськогосподарського виробництва;
- по-друге, розвинуті держави витрачають від 30% до 60% ВВП для підтримки аграрного сектору економіки;
- по-третє, заходи державної підтримки розширюють національний ринок сільськогосподарської продукції та створюють додаткові можливості для експорту на зовнішні ринки;
- по-четверте, через перехід з власних внутрішніх ринків на ринки країн, що розвиваються, розвинуті країни сприяють згортанню сільськогосподарського виробництва в цих країнах, що викликає стагнацію в умовах глобалізації.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що, з одного боку, розвинені країни світу мають міцну економіку, а з іншого – їх аграрний сектор у багатьох країнах характеризується слабким природно-кліматичним потенціалом. З огляду на це аграрна політика розвинених країн (передусім ЄС, США, Канада, Японія та ін.) покликана компенсувати ці недоліки протекціоністською політикою щодо сільського господарства. В Україні ж умови прямо протилежні: хоча Україна й відносно економічно слабка, її сільське господарство має значний природно-кліматичний потенціал. Із цієї

причини немає необхідності в проведенні в Україні політики, подібної Спільній аграрній політиці (САП) ЄС (Європейського Союзу), навіть якби вона могла дозволити собі таку політику.

Вивчивши роботи вітчизняних та закордонних науковців, можемо навести форми державної підтримки сільського господарства (рис. 1).

Висновки. Таким чином, система механізмів державної підтримки аграрної сфери в розвинених зарубіжних країнах характеризується не стільки стимулюванням виробництва (хоча, наприклад, податки виступають як механізм стимулювання сільськогосподарського виробництва або його обмеження, а зниження податкового тиску дає можливість на макроекономічному рівні під-

вищити стабільність функціонування господарського механізму фермерського виробництва, збільшити обсяги оборотних засобів і підняти рівень самофінансування), скільки рішенням соціальних завдань – підтримка рівня доходів фермерів, розвиток сільської інфраструктури і природоохоронні заходи. Що стосується державної політики підтримки аграрного сектора в Україні, то вона повинна в сучасних умовах стосуватися, насамперед, стимулювання вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції та реалізації експортноорієнтованої стратегії його розвитку, що слугуватиме поштовхом для зростання всієї економіки країни і на цій основі підвищення рівня життя населення України [1; 3].

Список літератури:

1. Макаренко А.П. Аграрна політика в умовах розвитку ринкових відносин / А.П. Макаренко // Економіка і держава. – 2006. – № 4. – С. 39-41.
2. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа в Україні / Гайдуцький П.І., Саблук П.Т., Лупенко Ю.О. та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
3. Зінчук Т. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 74-88.
4. Аналитический доклад: «Украина и ЕС: современное состояние и перспективы взаимоотношений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ucseps.org/ua/show/532>.
5. Ульянченко О.В. Державна політика захисту і розвитку конкуренції в аграрному секторі як метод регулювання ринку / О.В. Ульянченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць – Вип. 252 : в 6 т. – Т. 6. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1467-1472.

Голуб Т. И.

Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

Резюме

В статье определены основные составляющие государственной протекционистской политики в странах ЕС, США и других и сформированы приоритетные направления и мероприятия государственной поддержки аграрного сектора Украины. Также проведен анализ сравнительных уровней бюджетной поддержки сельского хозяйства стран ЕС, США, Польши, Венгрии, Чехии, России и Украины. Выделены общие особенности государственного протекционизма аграрного сектора экономики для многих развитых стран.

Ключевые слова: протекционизм, государственная поддержка, страны ЕС, аграрный сектор.

Golub T. I.

Uman State Pedagogical University named after Pavel Tychnyna

STATE PROTECTIONISM IN AGRICULTURE: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE

Summary

This article defines the main components of state protectionism in the EU, USA and others, and formed priorities and measures of state support to the agricultural sector of Ukraine. Also analyzed the comparative levels of budgetary support for agriculture of the EU, the USA, Poland, Hungary, Czech Republic, Russia and Ukraine. Were identified common features of state protectionism of the agricultural sector in many developed countries.

Key words: protection, government support, EU countries, agricultural sector.

УДК 339.137.2

Грицаєнко М. І.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ НА ОСНОВІ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Обґрунтовано теоретико-методичні підходи до інтегрального оцінювання ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері на основі застосування методу аналізу ієрархій. Побудована відповідна ієрархічна модель та матриці попарних порівнювань для її елементів, розраховані вектори пріоритетів. Запропоновано шляхи застосування методу.

Ключові слова: інтегральна оцінка, ефективність інноваційної діяльності, метод аналізу ієрархій.

Постановка проблеми. Для забезпечення розширеного відтворення у сільському господарстві необхідна його всебічна інтенсифікація на основі інноваційної діяльності. В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів особливого значення набуває визначення ефективності інноваційної діяльності, удосконалення методів її виміру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки розвитку та ефективності інноваційної діяльності в аграрному секторі займалися багато вітчизняних учених, серед яких І. Бланк, А. Гайдуцький, М. Дем'яненко, М. Кісіль, М. Кропивко, М. Малік, П. Саблук, О. Шпикуляк та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій показує, що залишаються невирішеними питання комплексної, інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері, адже особливо складністю є виділення якоїсь конкретної величини ефекту, єдиного критерію ефективності.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування теоретико-методичних підходів до інтегрального оцінювання ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері на основі застосування методу аналізу ієрархій.

Виклад основного матеріалу. В теорії інтенсифікації сільськогосподарського виробництва її ефективність розглядається як співвідношення додаткового результату та необхідних для його отримання додаткових вкладень. Інтенсифікація нерозривно зв'язана з інноваційною діяльністю, тому пропонуємо використати цей підхід при визначенні ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері. Вважаємо за доцільне в якості величини додаткового результату від інноваційної діяльності в аграрному виробництві використовувати показники приросту до попереднього року валової доданої вартості (ВДВ) сільського господарства, мисливства, лісового господарства в фактичних цінах, млн грн. Показники, які можна розглядати в якості додаткових вкладень, що обумовлюють результати інноваційної діяльності, наведені в таблиці 1.

Показники ефективності використання окремих факторів інноваційної діяльності в аграрній сфері за 2010-2012 рр. мають різноспрямовані вектори розвитку, за якими складно зробити її загальну (інтегральну) оцінку. Для розв'язання цієї задачі пропонуємо використати метод аналізу ієрархій (МАІ), сутність якого полягає у формуванні й обробленні експертних оцінок за покроковою згортою і впорядкованістю якісних та кількісних показників та ознак об'єктів [1], і який володіє такими властивостями, як попарність порівнювань, доповнюваність вихідної матриці, наявність вербально-чисельної шкали.

Таблиця 1

Перелік показників, що характеризують ефективність інноваційної діяльності в аграрній сфері*

Показник	Рівень ієрархії	Умовна позначка
Інтегральна оцінка ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері	1	1
Ефективне використання капітальних інвестицій в сільськогосподарському виробництві	2	1.1
Приріст ВДВ сільського господарства, мисливства, лісового господарства до попереднього року в фактичних цінах, в розрахунку на, грн:		
капітальні інвестиції в сільське господарство	3	1.1.1
капітальні інвестиції у сільському, лісовому та рибному господарстві у матеріальні активи	3	1.1.2
капітальні інвестиції у сільському, лісовому та рибному господарстві у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права	3	1.1.3
капітальні інвестиції у сільському, лісовому та рибному господарстві у придбання програмного забезпечення	3	1.1.4
Ефективне використання основних засобів та енергетичних потужностей в сільському господарстві	2	1.2
Приріст ВДВ сільського господарства, мисливства, лісового господарства до попереднього року в фактичних цінах, в розрахунку на:		
вартість основних засобів сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг, що надійшли за звітний рік, грн.	3	1.2.1
вартість нових основних засобів сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг, що введені в дію за звітний рік, грн.	3	1.2.2
приріст енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах України, тис. грн./кВт	3	1.2.3
Ефективне використання обсягів фінансування аграрної науки	2	1.3
Приріст ВДВ сільського господарства, мисливства, лісового господарства до попереднього року в фактичних цінах, в розрахунку на, грн:		
обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт за сільськогосподарськими науками	3	1.3.1
обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт в наукових організаціях НААН	3	1.3.2
Роки для порівняння інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності (альтернативи)	4	
2010	4	2010
2011	4	2011
2012	4	2012

*Складено автором на основі досліджень

Для побудови ієрархічної моделі скористаємося даними таблиці 1, яка містить перелік показників, що характеризують ефективність інноваційної діяльності в аграрній сфері, а також фактори інноваційної діяльності, які повністю або частково впливають на неї.

На 1-му рівні визначимо мету аналізу ієрархії – інтегральну оцінку ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері (рис. 1).

Досягнення цієї мети обумовлюється важливістю виконання таких загальних завдань (елементів 2-го рівня):

- ефективного використання капітальних інвестицій в сільськогосподарському виробництві;
- ефективного використання основних засобів та енергетичних потужностей в сільському господарстві;
- ефективного використання обсягів фінансування аграрної науки.

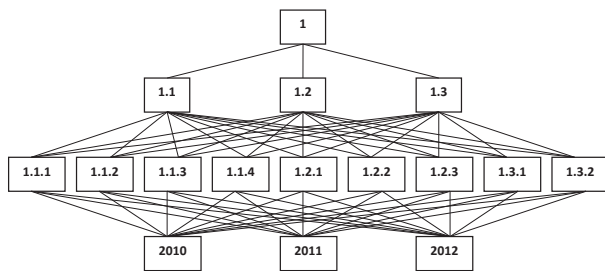


Рис. 1. Ієрархія для визначення інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері за 2010-2012 рр.*

*Складено автором на основі досліджень

Часткові показники ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері доцільно розглядати як елементи 3-го рівня ієрархії. Нарешті, роки, за якими визначається інтегральна оцінка ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері, утворюють елементи 4-го рівня ієрархії. Зауважимо, що кількість елементів, які безпосередньо попарно порівнюються на кожному рівні ієрархії, не перебільшує дев'яти, що відповідає рекомендаціям у [1].

Побудуємо множину матриць парних порівнянь для кожного із нижніх рівнів – по одній матриці для кожного залежного елемента верхнього рівня. Цей елемент називають залежним по відношенню до елемента, що знаходиться на нижньому рівні, так як елемент нижнього рівня впливає на розташований вище елемент.

Для отримання практично значущого прогнозу формується група експертів, яка визначає експертні оцінки можливих варіантів розв'язання проблеми. У результаті опрацювання експертних оцінок за методом аналізу ієрархій розробляються рекомендації для прийняття найефективніших управлінських рішень. Для опитування застосовується 9-бальна шкала (табл. 2), за якою експерти виставляють оцінки пріоритетності одного критерію над іншим.

Під час формування експертної групи необхідно розв'язати дві важливі проблеми: визначити кількість членів експертної групи та оцінити компетентність експертів [1]. Під час проведення експертного оцінювання кожний експерт зазначає свої власні дані, ступінь обізнаності з даною проблемою, а також ступінь впливу наведених факторів на стан проблеми, що досліджується.

Таблиця 2

Опис шкали інтенсивності елементів ієрархії

Ступінь важливості	Визначення	Пояснення
1	Однакова значимість	Дві дії вносять однаковий внесок в досягнення цілі
3	Деяка перевага значимості однієї дії перед іншою (слабка значимість)	Досвід і розмірковування дають легку перевагу одній дії перед іншою
5	Суттєва чи сильна значимість	Досвід і розмірковування дають сильну перевагу одній дії над іншою
7	Дуже сильна чи очевидна значимість	Перевага однієї дії над іншою дуже сильна
9	Абсолютна значимість	Свідчення на користь переваги однієї дії над іншою у вищій мірі
2, 4, 6, 8	Проміжні значення	Ситуація для компромісного вирішення
Зворотні величини	Якщо при порівнянні об'єкта і з j відповідає обране число, то об'єкту j при порівнянні з i відповідає зворотне значення	Обґрунтоване твердження

Результати експертного оцінювання підлягають подальшому опрацюванню та аналізу. Необхідна і достатня кількість експертів для проведення якісної експертизи МАІ відповідно до статистичного підходу визначається за формулою [2]:

$$N = \frac{t_a^2}{\varepsilon_1}, \quad (1)$$

де N – необхідна кількість експертів, осіб;
 t_a – показник достовірності для довірчої вірогідності, яка задана для результату, що буде отриманий;

ε_1 – максимально допустима похибка, яка виражена в долях середнього квадратичного відхилення.

Виходячи із практики та загальноприйнятих тверджень фахівців і науковців, доцільно прийняти $\varepsilon_1 = 0,5$ і при довірчій імовірності $\alpha = 0,85$ відповідно отримуємо $t = 1,87$. При таких значеннях згідно з формулою 3.2.2 отримуємо $N = 7$. Саме ця кількість експертів вважається найбільш розповсюдженим випадком.

В якості експертів при проведенні аналізу ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері залучалися 3 науково-педагогічні працівники Таврійського державного агротехнологічного університету (кандидати економічних наук, доценти), 3 спеціалісти сільськогосподарських підприємств Запорізької області, а також начальник відділу економічного аналізу, прогнозування розвитку АПК, врегулювання відносин власності та організаційно-кадрового забезпечення Мелітопольської районної державної адміністрації (всього 7 осіб).

У табл. 3 наведена матриця попарних порівнянь і вагові коефіцієнти для елементів 2-го рівня ієрархії, у табл. 4 – матриця попарних порівнянь та локальні вагові коефіцієнти елементів 3-го рівня (всього в розрахунках 3 матриці), а в табл. 5 – відповідна матриця елементів 4-го рівня ієрархії (всього в розрахунках 9 матриць).

Після визначення оцінок обраних факторів складається матриця вагових суджень:

$$A = \begin{bmatrix} 1 & a_{1,2} & \dots & a_{1,n} \\ \frac{1}{a_{1,2}} & 1 & \dots & a_{2,n} \\ a_{1,2} & \dots & \dots & \dots \\ \frac{1}{a_{1,2}} & \frac{1}{a_{2,n}} & \dots & 1 \end{bmatrix}, \quad (2)$$

де $a_{1,2}, a_{1,3} \dots a_{i,n}$ – обрані оцінки пріоритетів.

Ця матриця обернено симетрична, тобто має властивість: $a_{ij} = 1/a_{ji}$, де індекси i і j – номер рядка та номер стовпця, на перетині яких стоїть елемент.

Координати векторів пріоритетів k_i визначаються перемноженням членів відповідного рядка матриці вагових суджень за такими залежностями:

$$\begin{aligned} k_1 &= \sqrt[n]{1 \times a_{1,2} \times \dots \times a_{1,n}}, \\ k_2 &= \sqrt[n]{\frac{1}{a_{1,2}} \times 1 \times \dots \times a_{2,n}}, \\ &\dots \dots \dots \\ k_n &= \sqrt[n]{\frac{1}{a_{1,2}} \times \frac{1}{a_{2,n}} \times \dots \times 1}, \end{aligned} \quad (3)$$

де n – порядок матриці вагових суджень.

Після цього виконується нормування векторів пріоритетів:

$$\begin{aligned} x_1 &= \frac{k_1}{k_1 + k_2 + \dots + k_n}, \\ x_2 &= \frac{k_2}{k_1 + k_2 + \dots + k_n}, \\ &\dots \dots \dots \\ x_n &= \frac{k_n}{k_1 + k_2 + \dots + k_n}. \end{aligned} \quad (4)$$

На основі цього складається матриця нормованих пріоритетів:

$$B = \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_n \end{bmatrix}, \quad (5)$$

Після цих перетворень для кожного обраного критерію знаходяться локальні вектори пріоритетів за виразом:

$$W_i = \frac{A \times B}{\lambda_{\max}}, \quad (6)$$

де $\lambda_{\max}$ – максимальне власне значення матриці.

Максимальне власне значення матриці визначається за формулою:

$$\begin{aligned} \lambda_{\max} &= R_1 \sum_{i=1}^n a_{i1} + R_2 \sum_{i=1}^n a_{i2} + \dots + R_n \sum_{i=1}^n a_{in}, \\ R &= \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_j} \times \left(\sum_{i=1}^n \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_j} \right), \end{aligned} \quad (7)$$

де $\lambda_{\max}$ – максимальне власне значення матриці;

i – індекс рядка матриці A ;

j – індекс стовпчика матриці A ;

a_{ij} – експертні оцінки.

Для того щоб отримані за допомогою МАІ результати були адекватні ситуації, в якій приймається рішення, необхідно, щоб в матрицях попарних порівнянь досягалися необхідні рівні узгодженості даних. Під узгодженістю матриці попарних порівнянь розуміється чисельна (кардинальна) узгодженість і транзитивна (порядкова) узгодженість. Для оцінки узгодженості в МАІ вводяться такі величини: CI – індекс узгодженості (consistency index); CR – відношення узгодженості (consistency ratio).

Індекс узгодженості визначається за формулою:

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (8)$$

де n – кількість стовпців та рядків матриці.

Відношення узгодженості визначається за формулою:

$$CR = \frac{CI}{CIS}, \quad (9)$$

де CIS – середнє значення індексу узгодженості як випадкової величини, яка отримана експериментально в результаті обробки великої кількості матриць парних порівнянь, які були згенеровані випадково.

Прийнято вважати, що для узгоджених даних CR не повинно перевищувати 0,1 (10%), в деяких випадках 0,2 (20%). Якщо CR перевищує допустимий практикою межу, то проведені порівняння можна переглянути.

Якщо розглядати вектори пріоритетів, які були отримані в ході аналізу матриці попарних порівнянь векторів пріоритетів для елементів 2-го рівня ієрархії (головних факторів інноваційної діяльності), можна зробити висновок про те, що експерти надали перевагу фінансуванню наукової та науково-технічної діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця попарних порівнювань і векторів пріоритетів для елементів 2-го рівня ієрархії

	1.1	1.2	1.3	Локальний вектор пріоритетів W_i
1.1	1	3	1/3	0,2808
1.2	1/3	1	1/3	0,135
1.3	3	3	1	0,5841
$\lambda_{\max} = 3,1356$; CI = 0,0678; CR = 0,1169				

В табл. 4 наведена матриця попарних порівнювань та векторів пріоритетів елементів 3-го рівня

Таблиця 4

Матриця попарних порівнювань та векторів пріоритетів елементів 3-го рівня ієрархії відносно об'єкту 1.1

	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.2.1	1.2.2	1.2.3	1.3.1	1.3.2	Локальний вектор пріоритетів W_i
1.1.1	1	3	7	7	3	5	5	9	9	0,3168
1.1.2	1/3	1	5	7	3	3	5	9	9	0,2259
1.1.3	1/7	1/5	1	1/3	1/7	1/7	1/7	3	3	0,0275
1.1.4	1/7	1/7	3	1	1/7	1/7	1/7	3	3	0,0338
1.2.1	1/3	1/3	7	7	1	3	3	7	7	0,1641
1.2.2	1/5	1/3	7	7	1/3	1	1	5	5	0,0997
1.2.3	1/5	1/5	7	7	1/3	1	1	5	5	0,0942
1.3.1	1/9	1/9	1/3	1/3	1/7	1/5	1/5	1	3	0,0211
1.3.2	1/9	1/9	1/3	1/3	1/7	1/5	1/5	1/3	1	0,0165
$\lambda_{\max} = 10,236$; CI = 0,1545; CR = 0,1065										

ієрархії відносно ефективного використання капітальних інвестицій в сільськогосподарському виробництві (об'єкт 1.1 ієрархічної моделі). За розрахунками найбільш вагомим виявився об'єкт 1.1.1 – приріст ВДВ сільського господарства, мисливства, лісового господарства до попереднього року в фактичних цінах, в розрахунок на капітальні інвестиції в сільське господарство, грн. (локальний вектор пріоритетів 0,3168).

За 3-м рівнем ієрархічної моделі складено разом 3 аналогічні матриці (відносно об'єкту 1.1, 1.2 та 1.3).

В табл. 5 наведена матриця попарних порівнювань та векторів пріоритетів елементів 4-го рівня ієрархії відносно об'єкту 1.1.1 (за цим рівнем ієрархічної моделі складено 9 аналогічних матриць).

Таблиця 5
Матриця попарних порівнювань та векторів пріоритетів елементів 4-го рівня ієрархії відносно об'єкту 1.1.1

	2010	2011	2012	Локальний вектор пріоритетів W_i
2010	1	1/5	5	0,2066
2011	5	1	9	0,7351
2012	1/5	1/9	1	0,0581
$\lambda_{\max} = 3,117$; CI = 0,0585; CR = 0,1009				

За статистичними характеристиками всі матриці попарних порівнянь узгоджені.

Для виконання ієрархічного синтезу використаємо формулу:

Список літератури:

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] : пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе / Т. Саати – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
2. Эйтингон В. Н. Методы организации экспертизы и обработки экспертных оценок в менеджменте / В. Н. Эйтингон, М. А. Кравец, Н. П. Панкратова. – Воронеж : ВГУ, 2004. – 44 с.

Грицаенко Н. И.

Таврический государственный агротехнологический университет

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Резюме

Обоснованы теоретико-методические подходы к интегральному оцениванию эффективности инновационной деятельности в аграрной сфере на основе применения метода анализа иерархий. Построена соответствующая иерархическая модель и матрицы попарных сравнений для ее элементов, рассчитаны векторы пріоритетов. Предложены пути применения метода.

Ключевые слова: интегральная оценка, эффективность инновационной деятельности, метод анализа иерархий.

Grytsayenko M. I.

Tavria State Agrotechnological University

INTEGRAL EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF INNOVATION IN THE AGRICULTURAL SECTOR BASIS OF THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS

Summary

Substantiated theoretical and methodological approaches to the integral evaluation the effectiveness of innovation in the agricultural sector through the application of the analytic hierarchy process. Corresponding to the hierarchical model and the matrix of pairwise comparisons for its elements are constructed, vectors of priorities are calculated. The ways of the method are proposed.

Key words: integral evaluation, the effectiveness of innovation, analytic hierarchy process.

$$W' = \sum_{i=1}^n W_j \times W_i, \quad (10)$$

де W' – глобальний вектор пріоритету кожної альтернативи;

W_{ij} – локальний пріоритет j-ої альтернативи по i-ому критерію;

W_i – локальний пріоритет i-ого критерію.

Таблиця 6

Підсумок аналізу ієрархій щодо інтегральної оцінки ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері

Альтернатива (рік)	Глобальний вектор пріоритетів кожної альтернативи W'
2010	0,3918
2011	0,5032
2012	0,1048

Таким чином, за підсумками проведеного аналізу ієрархій можна зробити загальний висновок про те, що за глобальним вектором пріоритетів найвища ефективність інноваційної діяльності в аграрній сфері за 2010-2012 рр. була у 2011 р. (глобальний вектор пріоритетів 0,5032), найнижча – у 2012 р. (глобальний вектор пріоритетів 0,1048).

Висновки і пропозиції. Вважаємо, що застосування методу аналізу ієрархій дозволить порівнювати ефективність інноваційної діяльності в різних регіонах країни, визначати пріоритетні напрямки фінансування інноваційної діяльності, в тому числі окремі галузі, обирати більш ефективні інноваційні проекти тощо.

УДК 330.322.1

Гриценко Л. Л.

Українська академія банківської справи Національного банку України

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОШУКУ КОМПРОМІСНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

У статті розглянуто методологічні можливості наукового обґрунтування механізмів пошуку компромісних рішень. Проведено дослідження теоретичних концепцій економіки, що приділяли увагу відображенню проблеми взаємодії держави та бізнесу в процесі забезпечення розвитку національної економіки за рахунок спільного інвестування. Обґрунтовано необхідність вирішення протиріч, що виникають як між вказаними сторонами взаємодії, так і в середині кожної із сторін.

Ключові слова: держава, бізнес, інвестиційна сфера, компромісні рішення, економічні інтереси, спільне інвестування.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, що характеризуються становленням постіндустріального суспільства в більшості країн світу, важливим аспектом налагодження ефективної взаємодії між державою та бізнесом є обґрунтування та використання дієвих механізмів пошуку і реалізації компромісних рішень, що надають можливість паритетної реалізації суперечливих економічних інтересів сторін відповідних відносин. Аналіз основних теоретичних підходів щодо ролі держави у розвитку економіки та її впливу на інвестиційні процеси, що сформувалися на сьогоднішній день, дозволяє стверджувати, що найбільший прогрес у вивченні даного питання пов'язаний з розвитком сучасного неоінституціоналізму. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання систематизації теоретичних концепцій щодо доцільності, ролі та характеру взаємодії держави і бізнесу в інвестиційній сфері, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема: А. Вагнера, В. Г. Варнавського, Є. Т. Гайдара, С. Ю. Глазьева, А. А. Гриценка, М. Д. Кондрачова, Ф. Ліста, А. Маршалла, В. В. Новожилова, К. В. Павлюка, А. Сміта, Дж. Стіглера, Р. Харрода та ін. Разом з тим, незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо взаємодії держави та бізнесу в контексті реалізації інвестиційної політики, дана проблема поки що залишається не вирішеною остаточно. При цьому недостатньо вирішеними залишаються проблеми обґрунтування необхідності та напрямів участі приватного та державного секторів в інвестуванні, дослідження характеру їх взаємовідносин у інвестиційних процесах та ролі у забезпеченні інвестиційного розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування методологічних засад пошуку компромісних інвестиційних рішень, заснованих на збалансуванні економічних інтересів різних економічних інститутів.

Результати. Методологічні можливості наукового обґрунтування механізмів пошуку компромісних рішень, заснованих на збалансуванні економічних інтересів різних економічних інститутів (держави, корпорацій, підприємств та їх об'єднань), надали новий погляд на пояснення економічних причин об'єднання економічних агентів у групи, що мають спільні цілі та економічні інтереси. При цьому доцільно зосередити увагу на розкритті логіки обґрунтування групових рішень дослідженням таких важливих умов їх прийняття, як невизначеність та ризик.

Зауважимо, що першим кроком в створенні нової теорії була відмова від деяких жорстких передумов класичної теорії. Однією з таких передумов була зумовленість, з якою раціональний індивід прагнув до максимізації своєї вигоди, діючи в економіці з вільною конкуренцією із заздалегідь відомими йому умовами. При цьому довгий час вважалося, що роль держави повинна обмежуватися забезпеченням захисту прав власності як основи здійснення підприємницької діяльності на засадах вільної конкуренції і не допускати втручання державних органів в справи окремих компаній. За цим переконанням стояла віра в здібність ринку до самостійного вирішення всіх проблем, що виникають.

Бурхливий розвиток корпорацій на базі акціонерного капіталу, що почався в другій половині XIX ст. і тривав до початку XX ст., засвідчив, що природних обмежень, про які писав А. Сміт, недостатньо для запобігання монополізації ринку. До кінця XIX в. частка всієї власності, що знаходиться під управлінням корпорацій, оцінювалася різними авторами в межах від 25% до 80% [1]. В цих умовах економічна теорія вимушена була визнати існування загрози економічній безпеці країн і ефективності ринкової конкуренції з боку новоутворених монопольних об'єднань економічних агентів, і доцільність державного втручання в перебіг економічних процесів з метою боротьби з ними та захисту конкуренції.

Одним з перших відповідні питання дослідив К. Маркс, показавши, що сам процес конкуренції і накопичення капіталу веде до його концентрації і централізації, на базі яких і виникає його протилежність – монополія. Крім того, К. Маркс пов'язав економічне панування монополізованого капіталу з його владою над інститутами держави, проте подібне «інструментальне» уявлення про державу як про продовження влади класу капіталістів є досить суперечливим, про що свідчить наступні контраргументи:

– на практиці значна частина діяльності держави здійснюється на користь суспільства в цілому, зокрема на користь соціальних незначних верств населення, унаслідок чого велика частка державних витрат йде на соціальні цілі, а також потрапляє в розпорядження середнього і малого бізнесу;

– клас капіталістів не завжди діє як єдине ціле – в межах «класу» має місце конкуренція між окремими фірмами і галузями.

В сучасних умовах, досліджуючи питання взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері, можна стверджувати, що як бізнес, так і держава в процесі прийняття інвестиційних рішень, як правило, не діють як єдине ціле. При цьому про-

тиріччя виникають як між вказаними сторонами взаємодії, так і в середині кожної із сторін. Це вимагає розгляду впливу їх внутрішнього складу та структури на процес формування компромісу в процесі прийняття спільних інвестиційних рішень.

Більш обґрунтованим, на нашу думку, є науковий підхід, при якому державна інвестиційна політика формується як компромісний варіант реалізації економічних інтересів так званих «груп інтересів» (interest groups). При цьому кожна група інтересів може розглядатися як складне системне утворення, що поєднує у собі дрібніші групи інтересів, які переслідують відмінні один від одного цілі і мають можливість реалізувати їх лише за рахунок спільних дій.

Зауважимо, що поняття «груп інтересів» в економічну науку першим ввів А. Бентлі, який, вивчаючи фінансово-економічні важелі впливу на процедуру ухвалення законів, писав, що таку процедуру необхідно вивчати як взаємодію тих груп, на які спрямована дія закону, груп, зацікавлених в ухваленні закону, груп, що перешкоджають його ухваленню, а також груп, інтереси яких зачіпаються цим законом побічно. Згідно з визначенням А. Саллівана і С. Шеффіна [2], група інтересів – це організація, що прагне впливати на ухвалення політичних рішень і яка, як правило, використовує для цього грошові винагороди політикам, створюючи тим самим фінансовий стимул для конкретного варіанту і очікування отримання винагороди в майбутньому.

Головним чинником формування меж груп інтересів, на думку А. Бентлі, є наявність спільного інтересу – загального напрямку дії, який і об'єднує членів групи. Цей «інтерес» слід розуміти не як спонукальний мотив до дії, а саме як необхідний результат такої дії, причому тільки отримання цього результату дає можливість судити про деяку спільність економічних агентів як про групу інтересів.

Отже, саме наявність так званого «спільного суспільного інтересу», або, іншими словами, «блага держави», визначає можливість існування держави як єдиного цілісного економічного агента, що представляє в економіці економічні інтереси суспільства як сукупності груп інтересів, що його формують. Держава в цілому теж є «групою», що має загальний інтерес, який, за визначенням американського політолога Д. Трумена, виявляється у явищі, що має поєднуватися з певною політичною та фінансово-економічною стабільністю [3].

Досліджуючи взаємодію держави та бізнесу в економіці необхідно враховувати, що головною складністю цієї взаємодії є важкість однозначного віднесення окремих індивідів до конкретної групи. Часто виявляється, що інтереси, що нав'язуються окремому економічному агенту групами, до яких він належить, не повністю співпадають з його власними, і тоді його поведінка стає важкопередбачуваною.

Крім того, в економіці значно важче, ніж у політиці забезпечити процес самоідентифікації груп інтересів через відсутність єдиних ідеологічних цінностей суб'єктів підприємницької діяльності. В цьому процесі єдиним важелем залишається економічна аргументація щодо можливості підвищення ефективності власного бізнесу. Спрямованість на максимізацію підприємницького прибутку в загальному випадку формує спільну мету – економічний інтерес, наявність якого дозволяє, у свою чергу, говорити про представників бізне-

су – окремих суб'єктів підприємницької діяльності та їх об'єднання як про групу інтересів, що має у своєму складі інші групи інтересів, та має можливість впливати на інші групи і, зокрема на державу в процесі формування та реалізації державної економічної, у тому числі інвестиційної, політики.

Економічні передумови виникнення груп інтересів, зокрема держави та корпорацій, на думку неінституціоналістів, пов'язані саме з відсутністю ідеальних ринків, нерациональною економічною поведінкою окремих індивідів та асиметрією інформації, існування яких зумовлює невизначеність та ризиковість економічної діяльності. Так, Ф. Найт у своїй книзі «Ризик, невизначеність і прибуток» писав: «В умовах невизначеності і домінування завдань «що робити» і «як робити» над процесом виконання внутрішня організація виробничих компаній отримує новий сенс і перестає бути чисто технічним питанням. Централізація функцій контролю і управління стає імперативом...» [4].

Ідея про те, що причина утворення компанії поміщена в необхідності централізації функцій контролю і управління, отримала свій розвиток в роботі Р. Коуза «Природа фірми» [5]. Згідно з його теорією, роль підприємця зводилася до того, щоб узяти на себе витрати із здійснення необхідних операцій в умовах, коли використання для цього ринкового механізму вимагає більших витрат. Таким чином, природні межі фірми складаються там, де витрати проведення операцій під авторитарним керівництвом в рамках фірми співпадають з витратами здійснення тих же операцій, але шляхом ринкового обміну.

Однак механізми авторитарної влади теж можна розглядати як різновид ринкових відносин, якщо підходити до їх трактування з позиції реалізації контрактних відносин. Зауважимо, що у неінституціональній теорії за цим поняттям «контракт» закріпилося значення не юридично оформленого документа, а будь-якого факту обміну правами власності, що відбувається між двома сторонами.

Першими таке зображення внутрішнього середовища груп інтересів дали М. Дженсен і У. Меклінг, вивчаючи передумови виникнення та механізми функціонування фірми. На їх думку, «більшість організацій є лише «нормативною фікцією» (legal fiction), за якою криється мережа контрактних відносин між індивідуумами» [6]. Головною відмінністю між контрактами, що укладаються в середині групи та поза її межами, є відносна стабільність перших в часі. Оскільки контракти укладаються між індивідами, кожен з них діє, ґрунтуючись на власному інтересі і вигоді, проте той факт, що їх благополуччя визначається положенням справ у всієї групи, примушує їх прагнути до реалізації економічних інтересів та процвітання групи в цілому.

Більш докладно механізми забезпечення виконання контрактів досліджуються теорією агентських відносин, яка описує особливості організації відносин між двома сторонами – принципалом (замовляючою стороною) і агентом (виконуючою стороною). У випадку з групою інтересів перша сторона бере на себе функції винагороди і контролю за діяльністю агента, а агент виконує доручене завдання, виходячи із заданої функції винагороди.

Зазначені теоретичні концепції є принциповими для розуміння держави та бізнесу як певних інституційних груп інтересів, що мають спільну

економічну природу свого функціонування, подібні механізми ухвалення рішень і контролю за їх досягненням. Так, наприклад, для бізнесу є характерним нерівномірний розподіл інформації між власниками – утримувачами акціонерного капіталу і найманими менеджерами, що здійснюють управління і за родом діяльності мають повніші відомості про поточний перебіг справ. Аналогічним чином нерівна інформованість позначається на відносинах населення, яке умовно можна назвати власником держави, і урядом, який здійснює контроль над економікою країни, включаючи доступ до інформації. Усередині уряду теж має місце інформаційна асиметрія, що виражається в різній обізнаності законодавчої і виконавчої гілок влади [7].

Для обґрунтування механізмів пошуку компромісних рішень при взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері важливо мати на увазі, що держава в агентських відносинах з бізнес-структурами може виступати не лише як принципал, що провадить свою власну економічну політику, а і як агент, який цю політику формує та виконує у відповідь на запити, що надаються іншими економічними суб'єктами.

Початково ця ідея розвивалася у напрямі вивчення відносин держави і суспільства в цілому у межах теорії суспільного вибору, яка аналізувала виборчий процес як механізм укладення договору між суспільством і державою. Один з напрямів теорії отримав назву «Пряма демократія» (direct democracy) і розглядав механізм формування економічної політики за результатами голосування. Передбачалося, що голосування прямо впливає на вибір потрібної політики. Простим варіантом такого впливу є модель В. Мейера [8], у якій із заданими перевагами виборців голосування визначає вибір між різними ставками тарифу на імпорту продукцію. При цьому результатом голосування є вибір «медіанного» виборця, тобто такий тариф, при якому число людей, що вважають, що він повинен бути вище, дорівнює числу тих, хто вважає, що він повинен бути нижче. Однак така модель є спрощеною порівняно з реальними умовами формування державної економічної політики, оскільки, крім голосування, існують інші способи впливу на прийняте рішення, за допомогою яких меншість може нав'язати свої інтереси більшості (наприклад, субсидювання на користь проведення необхідної політики – лобіювання інтересів груп).

Істотний внесок в розвиток уявлень про механізми лобіювання внесла робота Дж. Стіглера «Теорія економічного регулювання» [9]. Певною мірою це був розвиток ідей політологів про «захоплення» регулюючих агентств регульованими суб'єктами ринку. Теорія Стіглера заклала основу вивчення економічної політики держави як ендегенної, що формується під впливом внутрішніх чинників економічної системи.

У своїй роботі Дж. Стіглер розглянув і узагальнив основні механізми державного регулювання економіки, які можуть використовуватися бізнесом з метою врахування в державній економічній політиці своїх інтересів. Він відзначає, що в основі такої можливості лежить сама здатність влади до примусу через механізми оподаткування, встановлення тарифів, зміни правил господарської діяльності і довільного переміщення ресурсів. Впливаючи на особливості реалізації відповідних цим механізмів економічних інструментів, групи тиску можуть змінювати економічну політику їх в своїх інтересах.

Дж. Стіглер довів, що чим більше бізнес-компанія, що шукає підтримки та захисту своїх інтересів з боку держави, тим дорожче ця підтримка їй обходиться. Крім того, тим дорожче вона обходиться і суспільству в цілому, викликаючи зростаючий опір інших учасників ринку.

Таким чином, теорія економічного регулювання підводить ринкову базу під взаємини бізнесу і держави в інвестиційній сфері, задає базові параметри попиту і пропозиції. Визначивши ринковий характер таких відносин, теорія дала можливість економістам застосовувати до них свої ідеї, такі як теорія агентських взаємин, теорія картелів, теорія аукціонів та ін.

Теорія Стіглера пояснювала, як відбувається обмін між державою і групами впливу, але з неї не можна було зробити висновок про те, яким буде кінцевий розподіл вигод від політики, що проводиться державою, які це будуть переваги або витрати і як проходитиме процес узгодження інтересів. Значний прогрес в цьому напрямі був досягнутий із застосуванням методів теорії ігор, що дозволили формалізувати різні моделі для опису процесу ендегенного формування економічної політики [10; 11].

На нашу думку, найбільш повно економічна природа механізму розподілу вигід та витрат як основи пошуку компромісу в процесі прийняття рішень щодо формування державної економічної політики, зокрема, в інвестиційній сфері, розкрито в теорії аукціонів.

Спочатку економісти звернули увагу на механізми торгівлі між компаніями і державою. Оскільки держава часто виступає в ролі продавця яких-небудь активів, для їх передачі до рук приватної організації зазвичай використовується аукціон. За допомогою аукціону держава вирішує завдання вибору найбільш відповідного покупця для майна, що продається, і одночасно максимізує доходи бюджету. Цей самий принцип діє і в ситуації налагодження взаємодії держави та бізнесу в процесі інвестування: держава на умовах аукціону розміщує серед потенційних інвесторів інвестиційну пропозицію, в якій можливість державної підтримки та гарантування захисту інтересів приватних інвесторів зумовлюється прийняттям ними на себе певних інвестиційних зобов'язань та ризиків.

Для побудови моделі ендегенного визначення державної економічної політики серед існуючих моделей, реалізованих в теорії аукціонів, найбільш придатний підхід «Menu auction», або аукціон стратегій, який запропонували в своїй роботі в 1986 р. Д. Бернхейм і М. Уїнстон [12]. У даній моделі знімається обмеження «неподільності» пропонованого на аукціоні товару і аналізуються можливі наслідки взаємодії між учасниками. У економічній теорії такий підхід отримав назву «Соттоп агенсу» (єдиний агент), оскільки, він розглядає відносини багатьох принципалів, наприклад, представників бізнесу, і одного агента, у якості якого можна прийняти державу.

У 1994 р. Дж. Гроссман і Е. Хелпман опублікували свою роботу «Protection for Sale» [13], в якій використовували підхід Д. Бернхейма і М. Уїнстона для аналізу впливу окремих груп інтересів (у моделі – індивідуумів) на ухвалення урядом рішень щодо встановлення ставок тарифів і розмірів субсидій. В розрахунок беруться два основні чинники: індивідуальний – вигода окремих зацікавлених сторін від ухвалення вигідного ним рішення; колективний – реакція решти індивідуумів на

ухвалення даного рішення. Процес утворення зацікавлених сторін виходить за рамки розгляду моделі – вважається, що не всі індивідууми можуть утворити лобі, тому тільки частина економіки представлена зацікавленими групами. Таким чином, завдання зводиться до пошуку оптимальної рівноваги, в якій збалансовані інтереси окремих сторін: представників груп інтересів, суспільства в цілому і самого уряду, який керується загальним завданням забезпечення суспільного добробуту. Ключовим моментом в такій моделі стає коефіцієнт, що визначає для уряду цінність граничної грошової одиниці, отриманої від лобістів і цінність втраченої при цьому кількості голосів на виборах. Процес визначення підсумкової політики йде таким чином. Спочатку уряд збирає інформацію про розміри платежів, які воно отримує від кожної із зацікавлених сторін за кожну з можливих дій, а потім встановлює розміри тарифів і субсидій так, щоб максимізувати свою функцію корисності.

Тоді для досягнення рівноваги Неша буде потрібне виконання чотирьох умов, яким повинен відповідати підсумковий набір рішень [12, с. 10]:

– розмір лобістських платежів є додатним і обмежується фінансовими можливостями груп інтересів;

– держава максимізує свою корисність;

– максимізація загальної корисності для держави передбачає одночасну максимізацію корисності для кожного окремого лобіста, оскільки за інших умов окремі лобісти могли б вибрати іншу стратегію винагороди;

– серед всіх можливих рішень, що максимізували добробут держави, є таке, за яке не стане платити жоден лобіст: якби такого рішення не було, окремий лобіст міг би зменшити розмір пропонуваного винагород, не змінюючи підсумкової рівноваги, і тим самим підвищив би свій добробут, отримуючи стільки ж за меншу ціну.

Висновки. Історичний генезис теорій інвестування вказує в цілому на завершеність формування основних засад ролі держави в інвестиційному процесі до середини XIX ст., на базі раціонального поєднання та доповнення яких у подальшому були утворені новітні концепції ролі держави в забезпеченні інвестиційних процесів та соціально-економічного розвитку у межах сучасного неоінституціоналізму. Отже, теоретичні концепції економіки завжди приділяли увагу відображенню проблеми взаємодії держави та бізнесу в процесі забезпечення розвитку національної економіки за рахунок спільного інвестування.

Список літератури:

1. Davis J. Corporations / J. Davis. – Ontario : Batoche Books, 2001. – P. 7.
2. Sullivan A. Economics: Principles in Action / A. Sullivan, S. Sheffrin. – Upper Saddle River, New Jersey 07458 : Pearson Prentice Hall, 2003. – P. 54.
3. Truman D. B. The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion / D. Truman. – New York : Alfred A. Knopf, 1958.
4. Knight F. H. Risk, Uncertainty, and Profit / F. H. Knight. – Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company. – 1921. – Part III. – Ch. IX.
5. Coase R. H. The Nature of the Firm / R. H. Coase // *Economica*. – 1937. – № 4. – P. 386-405.
6. Jensen M. Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure / Jensen M., Meckling W. // *The Journal of Financial Economics*. – 1976. – Vol. 3. – № 4. – P. 305-360.
7. Аткинсон Э. Б. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник / Аткинсон Э. Б., Стиглиц Дж. Э.; Пер. с англ. под ред. Л. Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 602 с.
8. Mayer W. Endogenous Tariff Protection / W. Mayer // *The American Economic Review*. – 1984. – № 5. – P. 970-985.
9. Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation / Stigler G. J. // *Bell Journal of Economics*. – 1971. – № 2. – P. 3-21.
10. Grossman G. M. Special Interest Politics. / Grossman G., Helpman E. // Cambridge, Massachusetts : The MIT Press. – 2001. – P. 30-39.
11. Helpman E. Politics and Trade Policy / D. M. Kneps and K. F. Wallis (eds.) // *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications*. – New York : Cambridge University Press. – 1997. – P. 19-45.
12. Bernheim D. B. Menu Auctions, Resource Allocation, and Economic Influence / Bernheim D. B., Whinston M. D. // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1986. – № 1. – P. 1-32.
13. Grossman G. Protection For Sale / Grossman G., Helpman E. // *American Economic Review*. – 1994. – Vol. 84. – P. 833-850.

Гриценко Л. Л.

Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОИСКА КОМПРОМИССНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Резюме

В статье рассмотрены методологические возможности научного обоснования механизмов поиска компромиссных решений. Проведено исследование теоретических концепций экономики, которые уделяли внимание отображению проблемы взаимодействия государства и бизнеса в процессе обеспечения развития национальной экономики за счет совместного инвестирования. Обоснована необходимость разрешения противоречий, которые возникают как между указанными сторонами взаимодействия, так и в середине каждой из сторон.

Ключевые слова: государство, бизнес, инвестиционная сфера, компромиссные решения, экономические интересы, совместное инвестирование.

Hrytsenko L. L.

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF SEEKING A COMPROMISE INVESTMENT DECISIONS

Summary

In the article the methodological possibilities of scientific substantiation of searching mechanisms compromise were considered. In the article were investigated theoretical concepts of economy, which pay attention to the reflection problem of interaction between the state and business in the process of providing development of the national economy through joint investment. The necessity of resolving conflicts that arise as the interaction between the parties and in the middle of each side was described.

Key words: state, business, investment sphere, compromise decisions, economic interests, joint investment.

УДК 35.354

Дейч М. Є.

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕЛІТИ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ

У статті розкриваються сутність, природа, роль соціальної відповідальності національної еліти України за умов загострення системної кризи. На підставі результатів авторського експертного опитування з проблем соціальної відповідальності продіагностовано її стан. Автор розкриває значущість соціально відповідальної поведінки національної еліти щодо стабілізації ситуації в країні і пропонує шляхи виходу з кризового стану та укріплення соціально відповідальних дій людини, суспільства, держави.

Ключові слова: соціальна відповідальність, національна владна еліта, системна криза, суспільні відносини, поведінка, людина, держава.

Актуальність проблеми соціальної відповідальності суб'єктів соціальних відносин за сучасних нестабільних та кризових умов набуває особливо високої значущості. Це пов'язано з тим, що існування суспільства як такого на сьогодні ставиться під сумнів, якщо в ньому відсутні об'єднуювальні механізми, свідомі відповідальні дії тих суб'єктів, від яких залежить доля держави, її майбутнє і майбутнє тих людей, які живуть і працюють в країні. Особливої значущості за сучасних умов набуває проблема соціальної відповідальності національної еліти України – передусім політичної, управлінської, інтелектуальної, духовної, які мають об'єднатися заради спасіння нації і збереження цілісності української держави. Саме від неї залежить, чи буде затребуваною соціальна відповідальність основних суб'єктів суспільних відносин, наскільки можливим буде розвиток взаємовідповідальності людини, громадянського суспільства, держави, влади та бізнесу.

В українському суспільстві є значне коло перешкод до становлення соціальної відповідальності. Перш за все, укорінилися процеси зрощування влади і бізнесу, в результаті яких склалися кланово-олігархічні відносини, які визначають об'єднання інтересів олігархів і політичної верхівки. Україна має власну і політичну, і управлінську, і інтелектуальну, і духовну, і бізнес-еліту, за сучасних умов формується новий сегмент в структурі національної еліти – еліта воєнна. Зміцнення її позицій загрожує перетворенню України на державу воєнного типу, де зазвичай царює механічна солідарність (примусова), і основні ресурси спрямовуються не на розвиток інтелектуального, людського, економічного потенціалу суспільства, а на створення воєнно-промислового комплексу, розвиток воєнного потенціалу. Тому на сьогодні вкрай важливим завданням стратегічного значення є по-

долання кризи еліт, формування і об'єднання національної еліти – і політичної, і інтелектуальної, і духовної за принципами професійності і відповідальності у своїй сфері, щоб виступити міцним консолідованим суб'єктом суспільних відносин і мати вплив на процеси суспільних перетворень. Час «зламу» має перетворитися на час «докорінних змін і оновлення» системи на засадах соціальної відповідальності і відданості національних еліт суспільному благу. Це для країни найкращий вибір, коли в системі управління актуалізуються питання соціальної відповідальності як регулятора суспільних відносин, як моральної чесноти основних соціальних суб'єктів.

Ступінь наукової розробленості проблеми і аналіз останніх публікацій. У науковій літературі значне коло дослідників визначають роль механізмів реалізації соціальної відповідальності в системі державного і корпоративного управління. Цю проблему досліджують відомі вчені – Р. Акофф, У. Петті, Х. Ленк, Х. Боуен, Е. Карнегі, А. Керолл, М. Крамер, Р. Оуен, М. Портер, Д. Рокфеллер, Н. Фрідмен та ін. Соціологічний аспект формування, прояву соціальної відповідальності розкривається в роботах А. Тойнбі, Р. Арона, Д. Рісмана, Е. Гідденса, В. Віндельбанда, Т. Парсонса, Ю. Габермаса. Тісний взаємозв'язок між соціальною згуртованістю та соціальною відповідальністю визначається в наукових працях Е. Дюркейма, а пошук найбільш ефективних засобів цілераціональної і цінніснаціональної поведінки, лідерства і легітимності влади – в роботах М. Вебера.

Сутність, структуру, значення еліт в системі суспільних відносин досліджують Г. Моска, В. Паретто, Г. Дюпра, Л. Боден, Х. Ортега-і-Гасет, Р. Міхельс, А. Етционі, Т. Дей та ін. Серед українських вчених цей напрям досліджень фокусу-

ється переважно в роботах соціологів – М. Шульги, Ю. Саєнка, О. Вишняка, В. Врублевського, А. Зоткіна, О. Квасниці та ін. Серед фахівців з соціального управління заслуговують на увагу роботи М. Саприкіної, В. Орлова, Б. Буркінського, В. Гріщука, О. Ляшенко та ін.

Серед західноєвропейських філософських досліджень, присвячених проблемам соціальної відповідальності, необхідно відзначити роботи К. Апеля, В. Гюсля, Г. Йонаса, Е. Левінаса, М. Ріделя. В Україні філософське тлумачення цієї категорії містяться в наукових працях А. Ермоленко, В. Малахова, Л. Ситниченко та ін. Серед наукових пошуків вітчизняних вчених найбільш системно і комплексно досліджується феномен соціальної відповідальності фахівцями соціально-економічної спрямованості – А. Колотом, О. Грішновою, Г. Задорожним, О. Герасименко, А. Плахотним, В. Петухом, В. Шаповал та ін. Вони системно досліджують багатосуб'єктну природу соціальної відповідальності, у центрі якої – людина як первинний носій соціально відповідальної поведінки.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Авторами розроблено теоретичні засади соціальної відповідальності на особистісному, корпоративному, інституціональному та державному рівнях. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, наукових розробок, бракує тих, які присвячені соціальній відповідальності національної еліти.

Мета статті – розкрити природу та роль соціальної відповідальності національної еліти України в системі суспільних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. Перед тим як з'ясувати сутнісні характеристики соціальної відповідальності національної еліти, необхідно з'ясувати визначення самого поняття «еліта», «національна еліта». Еліта – (від франц. elite – обраний, кращий) – це люди з найвищим соціальним статусом у галузі їх персональної діяльності (В. Парето); найактивніші в політичному сенсі – організована меншість, що орієнтується на здобуття влади (Г. Моска); найбагатші в матеріальному плані і тому спроможні впливати на соціальні процеси; з великим інтелектуальним потенціалом і моральними перевагами порівняно з іншими (Л. Боден), з високим почуттям відповідальності (Х. Ортега-і-Гасет). Дослідники пропонують розглядати еліти як певну множину, що утворюється через сукупність різних типів еліт – політичної, адміністративної, інтелектуальної, економічної, військової, технологічної, духовної, культурної, а узагальнюючий висновок, до якого приходять багато науковців. Український дослідник С. Вовканич дає вдале визначення поняттю «національні еліти» і розуміє під ним «відкриту систему з перманентними процесами, до яких може долучитися кожен, хто здатний своїм інтелектом, духом, хистом, творчістю, діяльністю та іншими достоїнствами, особистими якостями збагатити національну скарбницю знань, досвіду, цінностей, здобутків» [1, с. 189-197].

Соціальна відповідальність української еліти безпосередньо пов'язана з кризою еліти – в державі на сьогодні ще не витворилася національна еліта, яка здатна виконувати свої обов'язки, втілювати свою історичну місію – сприяти об'єднанню країни, консолідації нації, сповідувати і втілювати в життя національну ідею, кращі духовні цінності українського народу, виробити чіткий стратегічний курс розвитку країни на коротко-, середньо-, довгострокову перспективу, нести від-

повідальність. Питанню кризи сучасної української еліти присвячено багато праць вітчизняних вчених, переважно соціологічної спрямованості. Проте роль і значущість соціальної відповідальності в життєдіяльності соціуму за нестабільних кризових умов, які загрожують втраті суверенітету країни, її державної цілісності різко зростає, на сьогодні актуалізується завдання пошуку і відпрацювання механізмів розгортання, утвердження соціальної відповідальності на макро-, мезо-, макрорівнях усіх суб'єктів суспільних відносин і в першу чергу української еліти. Це обумовлено тим, що за умов нестабільності, кризових станів суспільства соціальна відповідальність виступає життєво необхідним механізмом соціальних відносин, який виконує роль «опори» соціального, економічного, суспільного розвитку, перешкоджає розгортанню соціальних ризиків, зміцнює соціальну і національну безпеку країни. Розвиненість культури відповідальних відносин значно підвищує шанси людини, працівників фірм, підприємства розкрити та реалізувати свій потенціал в системі економічних, соціально-трудових, міжособистісних відносин.

Аналіз наукових здобутків щодо розв'язання проблеми соціальної відповідальності різних суб'єктів соціальних відносин доводить, що більшість наукових розробок присвячена розкриттю теоретично-методологічних і прикладних аспектів корпоративної соціальної відповідальності. Значно менше публікацій присвячено проблемі визначення сутності реалізації суб'єктів соціальної відповідальності людини, суспільства і держави, а також окремих соціальних груп. На противагу цьому майже не розроблено залишається проблематика соціальної відповідальності безпосередніх носіїв соціальних якостей і цінностей, які формують систему соціально відповідальних відносин в суспільстві шляхом укріплення суб'єкт-суб'єктних відносин. У зв'язку з цим проблема соціальної відповідальності національної еліти набуває особливої актуальності і значущості з огляду на ті процеси, які відбуваються сьогодні в країні, коли затребуваність її ролі як суб'єкта зростає. Реалізація в суспільстві суб'єкт-суб'єктних відносин з конкретизацією соціальної відповідальності кожного суб'єкту обумовлюють перш за все розкриття природи соціальної відповідальності. Так, у метафізичному баченні відповідальність (поряд із свободою) є первинним феноменом людського існування. Цей концепт передусе людському розуму – відповідальність надається людині для її усвідомлення себе і світу через можливість реалізовувати свободу вибору. Проте окрема людина, будь-яка нація, нація усвідомлює себе як самість, визначає своє місце й значущість у світі, прагне до своєї гармонічної вбудованості в нього. Отже, соціальна відповідальність спирається на принцип справедливості і охоплює всі сфери суспільного життя, несе в собі метафізичний взаємозв'язок людини зі всім різноманіттям світу і розкриває можливості здійснення свободи вибору, усвідомлюючи його наслідки.

Відповідальність визначає об'єктивно необхідні відносини між особистістю та суспільством, на основі їх взаємних зобов'язань, які реалізуються у свідомій та вольовій поведінці й діяльності, регуляторних механізмах. У широкому сенсі відповідальність є одним з універсальних етичних регуляторів та принципів будь-якої суспільної взаємодії та організації. Соціологи співвідносять соціально-відповідальні відносини з процесами

ефективної демократії, яка репрезентована відповідальною самоорганізацією самих громадян, їх здатністю до відповідальних консенсусних рішень та логік узгоджених колективних дій щодо суспільного блага, від гармонізації інтересів різних соціальних груп.

З іншого боку, соціальну відповідальність членів соціуму правомірно розглядати як показник якості людського і трудового потенціалу суспільства, як чинник набуття конкурентних переваг та забезпечення стійкої соціальної динаміки. Соціальна відповідальність є категорією для визначення міри вольового прояву соціальним суб'єктом свого обов'язку і права вибирати у конкретних умовах оптимальний варіант відношення до дійсності, виходячи з прогресивних інтересів суспільства. Вітчизняні політологи, соціологи, юристи приходять до спільної думки про те, що на сьогодні основні соціальні інститути, що забезпечують існування людини в соціумі, – політика, економіка, екологія, соціальна сфера, наука, сфера безпеки, дозвілля, виховання – все більше втрачають свої гуманістичні духовні виміри. Саме тому фахівці ставлять «діагноз» сучасній цивілізації – її ключовою ознакою виступає криза відповідальності мегамасштабу, що проявляється у зниженні і знеціненні морально-духовних якостей багатьох суспільств, посилюючи непередбачуваність і нестабільність соціальних умов життєдіяльності і країн, і цивілізації в цілому, у розгортанні небезпек, фінансово-економічних, екологічних, гуманітарних, соціальних та політичних криз і катастроф.

Криза інституту відповідальності має особливий прояв в українському соціумі, де соціальна відповідальність ще не набула своєї гуманістичної та консолідуючої функції. Проголошений курс на розбудову демократичної, соціальної, правової держави не був реалізованим. Українська держава не спромоглась на жодну з соціальних реформ, які б слугували інтересам як нації, так і інтересам окремого громадянина. Це підтверджують результати моніторингових досліджень Інституту соціології НАН України [2, с. 531-532]. Так, лише 12,9% населення України вважають, що країні вдалося (частково і повністю) стати демократичною державою, на противагу 51,2% тих, хто так не вважає. Стати Україну правовою державою, на думку лише 6,7% населення вдалося, а 65,1% респондентів дотримуються протилежної думки. Відчувають, що Україна стала соціальною державою лише 8,4% населення, тоді як 60,4% так не вважають. Така картина свідчить про те, що за 24 роки своєї незалежності Україні не вдалося ствердитися в якості демократичної, правової, соціальної держави.

Не відбулася реалізація принципів соціальної держави, перевага була віддана курсу на лібералізацію. А його практична реалізація державою усвідомлюється пересічними українцями як розширення і до того необмежених можливостей «сильних світу цього», порушення принципу соціальної справедливості, звуження можливостей щодо життєзабезпечення. В цьому випадку ані нація, ані окремі громадянин не бачать у власній державі захисника їх прав та інтересів і не пов'язують з нею реалізацію свого майбутнього. А в силу того, що українське суспільство та державно-фінансовий істеблішмент розпався на окремі угруповання, то кожна з цих замкнутих спільнот живе тільки для себе, зайнята лише собою й знає лише такі справи, які стосуються безпосередньо

тільки її [3; 4, с. 93-100]. У зв'язку з цим гостро постає питання формування патріотичної владної еліти в структурі національної еліти.

Владна еліта країни, що знаходиться у кризовому стані, не прагнула до прийняття на себе відповідальності за соціальний стан та розвиток в Україні людини, суспільства. Держава виступала для неї в якості об'єкта – великого механізму реалізації особистих та групових інтересів цієї соціальної групи. Через це сформувалися і закріплюються негативні процеси в системі соціальної взаємодії між людиною, державою, владою, бізнесом, суспільством, втрачається соціальна довіра, зростає поляризація доходів, нація бідніє, вичерпуються ресурси без можливостей їх поновлення, гальмуються і руйнуються процеси кооперації, солідарності тощо.

Результати експертного дослідження, що було проведено фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України і присвячене проблемам діагностики соціальної відповідальності в Україні [5, с. 256] виявили, що серед факторів, які сприяють розвитку соціальної відповідальності особистості в українському суспільстві пріоритетним і найбільш впливовим є соціально відповідальна поведінка представників владної еліти – зовнішній фактор.

Для людини в українському суспільстві джерелом становлення соціальної відповідальності особистості є не власні спонукання, мотиви та інтереси, а зовнішні фактори. Експерти з формування особистісної відповідальності, уособлюють з представниками владної еліти через стратегії поведінки, вчинки перших осіб держави, звітність, прозорість дій на усіх рівнях управління (74,7%). Це не випадково, адже еліти створюють вартості (1), своєю діяльністю визначають ціннісний вимір, напрям розвитку та історичну місію держави і народу (2), що забезпечує позицію і роль країни в світовому співтоваристві (3). Способи, механізми, стратегії діяльності еліт, їх спосіб і стиль життя дають змогу зрозуміти які саме відносини складаються між основними суб'єктами суспільних відносин в країні, що є цінним і пріоритетним, чого саме і якими способами варто добиватися в житті. У класичному розумінні еліти втілюють в своїй поведінці, в своєму стилі життя моделі, які творять пропозиції для інших, з яких можна брати приклад для наслідування, до такого має прагнути українська національна еліта. Значущість реальної соціально-відповідальної поведінки представників владної еліти України для народу є високою і це є особливістю української ментальності, що необхідно врахувати в системі державного управління.

Другим пріоритетом щодо формування соціальної відповідальності людини виступає культура виховання в сім'ї, школі, вузі, що спрямована на наслідування традицій і відтворення серед населення соціально-відповідальних практик, які зароджуються і укріплюються передусім в родині – так вважають 71,5% експертів. Третім пріоритетом виступає правова регламентація стимулювання та підтримки соціально відповідальної поведінки та її реалізація, що стає наслідком впевненості у своєму майбутньому та майбутньому своєї родини (47,5% опитаних). Серединну позицію серед факторів сприяння розвитку соціальної відповідальності особистості в українському суспільстві зайняли фактори соціального середовища – сприятливий морально-психологічний клімат вдома, на роботі, в суспільстві, приклад соціаль-

но відповідальної поведінки з боку інших людей (як мешканців України, так і мешканців інших країн) – по 33,5%. На периферії ядра опинилися інформаційне забезпечення (29,1%) та ментальність, традиції (21,5%). Таким чином, виявлена картина розкриває специфіку настанов на розвиток соціальної відповідальності особистості в українському варіанті – через зовнішні зміни в існуючій системі суспільних відносин, їх оновлення на підґрунті відповідальної поведінки перших осіб держави, колективну відповідальність в сім'ї, школі, вузі та визначення правових норм. Проте найголовніше, що утворює особистісну установку на соціально відповідальну поведінку – внутрішня потреба індивіда самому бути відповідальним на сьогоднішній день не виступає провідною детермінантою. Це необхідно врахувати владній еліті і своєю соціально-відповідальною поведінкою стимулювати цей процес. Це також пов'язано з відсутністю суспільного запиту на самодостатню відповідальну успішну людину як тип особистості, а також ментальними чинниками. Це є і продуктом нездорових соціальних відносин та вкрай нестабільних соціальних умов життєдіяльності соціуму. На сьогоднішній внутрішній передумови для становлення та виховання «людини відповідальної».

Проте сучасний світ кидає виклики людству і кожній країні, відповідь на які має дає кожний суб'єкт геополітичних процесів і один з ключових серед них – людину якого типу буде «вирощувати» та чи інша держава для того, щоб забезпечити собі внутрішню та зовнішню безпеку і можливість до саморозвитку, процвітання і конструктивної адаптації в глобалізованому світі. Сама природа соціальної відповідальності у сучасному її розумінні закладає підґрунтя стійкої соціальної динаміки, тісних взаємозв'язків, що гальмує процеси атомізації та індивідуалізації відносин в соціальній і трудовій сферах протистоїть явищам десоціалізації відносин, «розірваності», ерозії «культури солідарності». І зарубіжні (Х. Йонас [6, с. 400], і вітчизняні вчені (А. Колот, О. Грішнова [7, с. 501], Г. Задорожний [8, с. 266]) сходяться у тому, що має відбутися процес переходу «людини економічної», «людини споживаючої» до «людини соціально відповідальної», «людини духовної». Високу значущість надає відповідальності Джон Ледд, який розглядає відповідальність як сутнісну характеристику людини, людства у цілому [9].

Проте в українському суспільстві, яке знаходиться у стані затяжної системної кризи, а його політична та соціально-економічна сфери руйнуються, вкрай складно перейти на оновлену систему соціальних відносин, в основі якої – соціальна відповідальність. Соціально відповідальною людина може бути лише тоді, коли вона сама для себе обере таку модель, отримає від цього і нематеріальні, і матеріальні надбання. Духовна сфера українського суспільства також переживає складний період з втратами традиційних цінностей і регуляторів суспільного життя, відсутні спільна мета розвитку, зв'язок між людиною і державою, що унормовує відносини соціальної недовіри, відчуження. Саме тому населення країни ставить під сумнів розгортання та утвердження соціально відповідальних відносин, воно не бачить ефекту від цього в умовах корупції та тіньових відносин, а найголовніше, воно не сприймає само себе як рушійного суб'єкта, який має сам вибудовувати соціально-відповідальні відносини в країні.

На думку Х. Ортеги-і-Гасета, головною ознакою держави є визначення і реалізація суспільної

мети. Держава, стверджує він, виникає тоді, коли примушуються до співжиття групи різного походження. Цей примус не є голим насильством, а є радше заклик до спільної мети, до спільного завдання, що ставиться перед розпорошеними групами. Держава – це передусім план дії, необхідна програма спільної співпраці, яка не можлива без розкриття морально-духовних якостей людини, суб'єктів господарювання і суб'єктів суспільних відносин. А цей заклик здійснює національна еліта, яка «оперує світоглядом, оперує смыслом» [10, с. 119-120], на яку лягає особлива відповідальність за надійне майбутнє країни, регіону, держави, за безпеку і реалізацію потенціалів окремої людини, соціальних груп і спільнот.

Визначення і реалізація «спільного завдання», проєкції майбутнього багатомільйонного суспільства є актом взяття на себе відповідальності національного масштабу. Це акт піднесення свідомості до глобального провидіння долі свого народу, любляче усвідомлення всіх його ментальних недоліків, історичних помилок, хиб і надбань, його можливостей та сподівань. Українське суспільство зараз знаходиться у такому стані, що від соціальної і особистісної відповідальності українського істеблішменту залежить доля української нації, доля країни і кожного її регіону, їхнє спільне майбутнє. Саме тому на сьогодні морально-духовні чесноти, професійність, далекоглядність і стратегічність мислення представників владної еліти стають базовою умовою визначення і реалізації цього «спільного завдання».

Українська національна еліта в цілому та владна еліта зокрема, за роки незалежності не показала зразків відповідальної політики, спрямованої на процвітання української держави, на розкриття людського потенціалу, надання людської свободи. Вона не ставить за мету діяльності подолання у населення страху (втрати доходу, роботи; зростання цін), який роз'їдає принцип суспільного солідаризму, атомізуючи його, роз'єднуючи державу й суспільство. Одночасно з цим владна еліта підкреслює свою готовність керувати країною, але не визнає своєї відповідальності за результати управлінської діяльності, яка сприймається як тимчасове правління для власного збагачення. Таким чином, вона відмовляє собі в майбутньому. Владна еліта України, повинна усвідомити, що несе велику історичну місію і має бути такою елітою, яка втілює українську людину, яка незалежно від соціального становища й фаху прагне величі України й віддає всі свої сили для об'єднання українського народу в монолітну українську націю та яка прагне до побудови міцної української держави. Тут розуміння сутності того, що таке елітність має важливу роль. Слушною є думка І. Белебехи про те, що елітність – це не просто аристократичне походження, не просто володіння матеріальними багатствами і навіть не просто наявність високої освіченості, вченості, а саме те, в чому втілюються і на що спрямовуються ці всі ресурси, людська енергія. Якщо предметом втілення є творення міцної консолідованої української нації, утвердження, зміцнення і розбудова української державності, економічне процвітання країни, народу, кожного громадянина України, то це – справжня елітність [11, с. 235].

Бачення характерних рис правлячої еліти в контексті соціальної відповідальності в Україні змістовно визначив член-кореспондент НАН України М. Шульга, який зазначив, що провідною її якістю як раз і виступає відсутність у неї такої риси, як від-

повідальність. Правляча еліта вирішує свої вузько групові кланові проблеми, що завдає значної шкоди інтересам народу, суспільства і держави.

На шляху утвердження соціально відповідальної поведінки відбувається поглиблення невідповідності між потребою у підвищенні духовно-морального потенціалу соціуму з небажаними негативними змінами в структурі суспільних норм та цінностей, що є свідченням руйнування соціального порядку. Соціальні інститути, які мають підтримувати соціальний порядок в соціумі, розбалансовані через всезагальну безвідповідальність за суспільне благо – процвітаючу державу і утвердження в суспільстві самодостатньої, активної, духовно розвиненої, працьовитої, творчої особистості. Причиною тому є розкоординованість гілок влади, ігнорування виконання положень Конституції і законів, які пишуться в інтересах певних соціальних угруповань, що призвело, як зазначає М. Шульга, до «зависання» країни в довготривалому стані хаосу. В українському суспільстві вся соціальна реальність має умовний характер – у нас начебто ринкова економіка, начебто середній клас, начебто демократія, начебто соціальна держава [12, с. 420-422]. За такого стану речей Україна не може виступати як сильний незалежний суб'єкт геополітичного процесу і ми маємо синдром «начебто державного суверенітету». Безвідповідальність владної верхівки за спільну справу і призвела саме до таких наслідків. Тому самій людині, яка очікує приклади соціальної відповідальності від владної еліти вкрай непросто нести відповідальність за долю своєї країни, виконувати свої громадянські обов'язки. Проте те, що відбувається в країні, зараз різко окреслило ставлення багатьох українців до своєї держави, до своєї великої і малої батьківщини, що позначилося на громадській активності населення. Стало ясно, що влада має сприйматися народам як легітимна, справедлива, така, що забезпечує стабільність і упорядкованість в системі суспільних відносин. Легітимність – це довіра і виправдання влади, тому цей суспільний процес тісно пов'язаний з моральною оцінкою влади, з її здатністю до відповідальних стратегічних дій щодо сьогодення і майбутнього країни, зміцнення її державності, забезпечення умов для гідного рівня життя її населення, можливостей розкриття потенціалу людини. В українському суспільстві нерозвиненість соціальної відповідальності, обмежує регулювання системи відносин основних соціальних суб'єктів і стимулює упорядкування їх взаємодії. Криза відповідальності суспільства і держави за людину призводить до того, що «коло» відповідальності самої людини звужується до мікрорівня – до відповідальності людини за саму себе, за своє життя. Адже щоб зайняти певне соціальне положення, використати можливість кар'єрного зростання, закріпитися на робочому місці, необхідно бути передбачуваним, надійним, чітко виконувати свої трудові обов'язки, нараховувати соціальний капітал, тобто бути відповідальним за свої дії та вчинки, передбачати їх наслідки. Але і така поведінка далеко не завжди гарантує людині успішність в соціальному та професійному колі. Пов'язано це з тим, що в умовах соціального хаосу, який склався в українському суспільстві, в умовах погіршення соціально-психологічної і моральної атмосфери, коли багато людей деморалізовані, розчаровані, поодинокі, девіантна поведінка стає повсякденною нормою, поширюється кількість кримінальних елементів, які носять пряму загрозу особистій безпеці людини, що живе в Україні. Тому соціально відповідальні

відносини як відносини, які створюють внутрішній структурний, моральний соціальний порядок у суспільстві мають перш за все стверджуватися в поведінці представників правлячої еліти – політичної, бізнесової, культурної, інтелектуальної, управлінської, стверджуватися в системі владних відносин. Мають бути визначені ідеологічні засади поступу української держави з врахуванням соціокультурної специфіки її регіонів.

На сьогодні держава втрачає свої функції як самостійного суб'єкта суспільних відносин, як гаранта і регулятора їх стабільності. Приватновласницькі інтереси тимчасових урядів і президентів не кореспондують з необхідною конструктивною і активною соціальною позицією їх представників, яка відсутня майже повністю, а значить відсутня і соціальна відповідальність за долю країни, за захист її національних інтересів, за людей, які живуть в ній і працюють, створюючи її національне багатство. Отже, зміни на краще в суспільстві можливі в тому разі, коли до складу національної еліти ввійдуть люди, які є носіями високих морально-духовних якостей, здатні взяти соціальну відповідальність за долю держави, регіону у свої руки, зробити усе, щоб відбулися кардинальні зміни на краще і в системі державного і регіонального управління, і в суспільних відносинах.

Висновки. Таким чином, основним чинником, стрижнем критичного стану Української держави виступає криза правлячих еліт, відсутність їх справжньої елітарності. Соціально відповідальний політикум, представлений людьми, що володіють високими морально-духовними, інтелектуальними, професійними, харизматичними якостями здатен врятувати країну від саморуйнації, розколу та samozнищення. За таких умов будуть формуватися і закріплюватися природні процеси циркуляції еліт, створюватися можливості до формування, зміцнення викристалізації елітарного духовно-інтелектуального ядра нації. Тільки тоді Україна зможе зміцнити власні позиції, зможе стати соціально відповідальною державою, що здатна виробити і втілити в життя власні стратегії розвитку, відновити свою міць і гідність як самодостатнього суб'єкта геополітичного простору. Саме соціально відповідальні, далекоглядні, стратегічно мислячі професіонали мають очолювати основні посадові місця в усіх гілках влади української держави, що може стати виходом системи на оновлений (навіть рятівний) соціальний порядок, на стабілізацію стану українського суспільства.

Це бажаний варіант «врятування» держави, її суверенності. На погляд українських соціологів прогножуючи і формуючи бачення України на ближчу перспективу, необхідно виходити не тільки з внутрішніх передумов розвитку країни, але й враховувати напрям розвитку глобально цілого, в якому Україна буде займати певні позиції, проте які саме позиції залежить від того, які цілі будуть висуватися українською елітою, що творить смисли («смыслотворячою елітою»), політичними партіями, наскільки професійно буде підготовлений і втілений в життя проект державотворення, знайдений баланс між центром та регіонами, відпрацьовані механізми консолідації нації з врахуванням соціокультурної специфіки населення. Відповідальність і елітарність української правлячої еліти виявиться в тому, наскільки легітимною буде ця еліта в очах населення країни, наскільки прийнятним, ефективним буде той курс, який обрано, які нові можливості будуть відкриті для розкриття потенціалів людини, країни, суспільства.

Список літератури:

1. Вовканич С. Пріоритет еліти: інтелект і творчість у злагоді з духовністю // Сучасність. – 1997. – № 7-8. – С. 189-197.
2. Українське суспільство 1992-2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / За ред. д.е.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2013. – 566 с.
3. Забужко О. Філософія української ідеї та європейський контекст: франківський період. – К. : Факт, 2006. – 156 с.
4. Туренко О.С. Співвідношення соціальної відповідальності та страху в концепті національної держави: українське сьогодення // Наука. Релігія. Суспільство. – № 1. – 2008. – С. 93-100.
5. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 256 с.
6. Йонас Г. Принцип відповідальності. У пошуках етики для технологічної цивілізації: Пер. з нім. – К. : Лібра, 2001. – 400 с.
7. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
8. Задорожний Г.В. Свобода – відповідальність як джерело особистісної динаміки господарського розвитку (висновки – орієнтири для подальших досліджень / Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки. Монографія молодих вчених / Під наук. ред. д.е.н., проф. Г.В. Задорожного, к.е.н., доц. І. Давидова. – Харків : Точка, 2013. – 266 с.
9. Ladd J. The Ethics of Participation / J. Ladd // Participation in Politics. – N.Y. : Atherton-Lieber, 1975.
10. Ортега-і-Гасет Х. Вибрані твори: Пер. з ісп. В. Бурггардта, В. Сахна, О. Товстенко. – К. : Основи, 1994. – 420 с.
11. Белебега І.О. Українська еліта. – Харків : Березіль, 1999. – 346 с.
12. Шульга М.О. Дрейф на узбіччя. Двадцять років суспільних змін в Україні. – К. : ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф», 2011. – С. 420-422.

Дейч М. Е.

Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭЛИТЫ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ**Резюме**

В статье раскрывается сущность, природа, роль социальной ответственности национальной элиты Украины в условиях обострения системного кризиса. На основании результатов авторского экспертного опроса продиагностировано ее состояние. Автор раскрывает значимость социально ответственного поведения национальной элиты по стабилизации ситуации в стране и предлагает пути выхода из кризисного состояния и укрепления социально ответственных действий человека, общества, государства.

Ключевые слова: социальная ответственность, национальная властная элита, системный кризис, общественные отношения, поведение, человек, государство.

Deitch M. E.

Institute of Industrial Economics National Academy of Sciences of Ukraine

SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE NATIONAL ELITE: FORMATION PROBLEMS**Summary**

The article reveals the essence, the nature, the role of social responsibility of the national elite of Ukraine in the aggravation of the crisis of the system. Based on the results of the author's expert survey diagnosed her condition. The author reveals the importance of socially responsible behavior of the national elites to stabilize the situation in the country and offers a way out of the crisis and strengthening of socially responsible actions of man, society, state.

Key words: social responsibility, national ruling elite, systemic crisis, public relations, behavior, person, state.

УДК 336.76

Демченко Н. В.

Национальный фармацевтический университет

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И ДИСБАЛАНСЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу причин ряда последовательно происходящих кризисных явлений в глобальной финансовой системе, выявлению дисбалансов и финансовых рисков развития мировой экономики на современном этапе и экономики Украины в частности. Также в статье рассмотрены основные направления их минимизации.

Ключевые слова: глобализация, дисбалансы, финансовые риски, бюджет, дефицит, платежный баланс, финансовые отношения.

Постановка проблемы. Современное состояние мировой экономики определяется феноменом глобализации, в том числе и валютной, как высшей степени проявления интернационализации меж-

дународных финансовых отношений. Финансовая глобализация сегодня многократно превышает глобализацию материальной сферы производства и характеризуется стремительным ростом транс-

граничных потоков капитала и операций на мировых финансовых рынках. Экономические агенты каждой вовлеченной в глобальную экономическую систему страны получают из разных точек планеты доступ к мировому финансовому рынку в кратчайшее время, существенно расширяя спектр его инструментов. Многократно возросшее влияние и опережающая динамика финансовой сферы усиливает ее отрыв от реальной экономики, определяющие элементы которой (трудовые, природные ресурсы) в большей мере привязаны к национальным юрисдикциям. Либерализация валютного режима и стремительное развитие информационных технологий способствуют еще большим темпам ее развития. За последние три десятилетия финансовые рынки существенно изменились: резко возросли трансграничные потоки капитала, появились новые финансовые инструменты, повысились скорость и технологичность проведения расчетных операций.

С одной стороны, эти изменения носили позитивный характер, поскольку способствовали росту эффективности перераспределения капитала в рамках мировой экономики и темпы роста валовых внутренних продуктов (ВВП) в национальных системах. С другой стороны, многофункциональное углубление и усиление взаимозависимости подсистем мировой экономики вызвали ряд негативных последствий, именуемых финансовыми шоками. Вначале они проявлялись в отдельных странах и регионах в форме временных локальных нарушений работы финансовых посредников на глобальном экономическом пространстве, вызывая, в частности, резкую корректировку цен на фондовых рынках США в 1987 г. («черный понедельник») и в 1997 г.; усиливала колебания на рынках облигаций в странах Группы десяти в 1994 г. и в США в 1996 г.; генерируя валютные кризисы в Мексике (1994-1995 гг.), в Азии (1997 г.), приводя к краху хеджевого фонда «Long-Term Capital Management» в 1998 г.; увеличивая волатильность на глобальных фондовых биржах в 2000-2001 гг. [1]. В 2008 г. ценовой шок на рынке необеспеченных ипотечных кредитов в США сгенерировал шок в других сегментах американского финансового сектора, а также стал причиной их распространения на страны мира, которые производят три четверти глобального ВВП. Ведущие экономики мира по итогам 2009 г. потеряли до 5% ВВП, причем, согласно расчетам Международного валютного фонда (МВФ), глобальные потери от невозвратных долгов и секьюритизированных активов в 2010 г. достигли 4,1 трлн долл. США, а к концу 2012 г. – 6,2 трлн долл. США, что, по мнению экспертов по вопросам глобализации [1-2], приводит к выводу о самой глубокой со времен Второй мировой войны экономической рецессии. Мировая общественность обеспокоена беспрецедентными мерами валютного регулирования, которые применяют разные страны для спасения своих экономик. Ситуацию осложняют дисбалансы глобализации, финансовые в частности.

Аналитические прогнозы экономического развития мировой экономики, в частности роста темпов мирового ВВП на 2015 г. до 3% [3], как правило, недооценивают факторы риска усиления финансовых диспропорций глобальной экономики, что в конечном итоге может стать причиной будущих финансовых кризисов во многих странах мира. В широком смысле проблема глобальных дисбалансов затрагивает крупнейшие мировые экономики – США, Китай, Японию, стран Евро-

пейского Союза. Торговые потоки и взаимные инвестиции существенно зависят от валютных, кредитных и фондовых рисков, которые связаны с глобальными дисбалансами. Как отмечают аналитики компании TeleTrade, существует высокая вероятность проявления финансово-экономических рисков в Украине, которая в условиях политической напряженности и слабого экономического развития может столкнуться с кризисом [4]. Все эти факторы делают проблему глобальных дисбалансов чрезвычайно важной для любой страны, интегрированной в мировую экономику и требуют своевременных целесообразных решений.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема глобальных финансовых дисбалансов в последние годы привлекает все больше внимания со стороны отечественных и зарубежных исследователей. Вопросы обеспечения ценовой и финансовой стабильности исследованы в трудах отечественных ученых А. Барановского, А. Кузнецовой, В. Мищенко. Проблемы финансовых дисбалансов рассмотрены в работах А. Барановского, О. Луныкова, В. Козюка, А. Кузнецовой, О. Снижко. Перспективам и проблемам развития международной валютно-финансовой системы уделяли внимание зарубежные ученые: Ж. Аттали, Дж. Багхвати, Ф. Бургиньон, И. Валлерстайн, А. Гринспен, М. Кастельс, Дж. Сорос, М. Портер, Л. Тейлор, С. Фишер, А. Феррер.

Цель статьи. На основе изложенного можно сформулировать исследование, которое заключается в определении причин цепи глобальных финансовых кризисов последнего десятилетия, определения существующих рисков и дисбалансов в развитии современной мировой валютно-финансовой системы, а также вероятных направлений их минимизации.

Изложение основного материала. Стабилизация финансовой сферы в развитых странах не привела к снижению волатильности на глобальных финансовых рынках, в результате риски, связанные с проведением достаточно «мягкой» денежно-кредитной политики ведущими центральными банками, актуализируются по мере вступления глобальной экономики в новую фазу своего развития. Противоречивые тенденции в мировой экономике 2008-2013 гг. стали в 2014 г. предпосылкой ряду негативных событий в сфере международных финансовых отношений: обвал фондовых рынков, неожиданные повышения процентных ставок центробанками, неожиданные тенденции в изменении финансово-экономических показателей Китая и США, становятся причиной усиления глобальных дисбалансов и будущих финансовых кризисов. Так, по итогам очередного исследования дисбалансов Еврокомиссия выделила 14 из 27 стран ЕС, экономики которых являются несбалансированными. Наибольшие дисбалансы были отмечены в Хорватии, Италии и Словении. Еврокомиссия также обратила внимание на Ирландию, Испанию, Португалию и Францию, где дисбалансы требуют принятия решительных мер [3]. Рассмотрим основные финансовые риски и их проявление в условиях современной глобальной экономической системы.

Одним из основных существенных глобальных финансовых рисков являются бюджетно-долговые риски еврозоны и рост стоимости заимствований стран на долговых рынках. Между концепцией государственного долга и концепцией государственного бюджета существует неразрывная связь. Первая использует ряд бюджетных понятий, которые

являются основополагающим инструментарием при анализе государственного долга.

Проблемы, связанные с постоянным возрастанием государственной внешней задолженности для многих европейских стран в современных условиях, – это причина бюджетного дефицита и обращения к внутренним и внешним источникам финансирования для его покрытия. Недостаточность продуманной экономической политики этими странами приводит к чрезмерно высокому уровню социальных финансовых обязательств. Чем больше сумма государственного внешнего долга, тем обременительнее его воздействие на национальную экономику, финансовую сферу и на дальнейшее экономическое развитие страны. Рассматривая влияние государственного внешнего долга на экономику страны, необходимо учитывать, что чрезмерный рост государственного внешнего долга является опасным для государственного бюджета, международной кредитоспособности страны.

Долговой кризис в Европе впервые проявился в конце 2009-2010 гг. и обострился в середине 2011 г. и получил свое дальнейшее проявление в 2012-2013 гг. Однако его первопричиной, по сути является отсутствие механизма контроля за соблюдением норм Маастрихтских соглашений 1992 г., сформировавших институты надгосударственного регулирования (Европейский Центральный банк), установивших экономические требования для настоящих и будущих стран-участниц (темпы инфляции не более 1,5% среднего показателя трех стран с наименьшим уровнем инфляции; дефицит консолидированного бюджета не выше 3% ВВП, а государственный долг в пределах 60% ВВП). Страны южной Европы с более слабой экономикой, находясь в ситуации, когда выгодно брать в долг и нести огромные социальные обязательства, за счет невысокой цены заимствований и сильных позиций евро, зачастую шли на нарушения Маастрихтских критериев, неоправданно увеличивая заимствования прежде всего в системе государственных финансов. Это, в свою очередь, привело к вхождению в зону евро стран с дефицитами государственных бюджетов свыше 3% ВВП [5]. В результате экономия, финансовая дисциплина, жизнь по средствам перестали восприниматься нормальными условиями формирования бюджета. Появился даже новый, специальный термин для стран с финансовыми проблемами – PIGS, преобразованных позже в аббревиатуру PIIGS. Так, Греция, вошедшая в состав еврозоны в 2001 г. с дефицитом государственного бюджета в размере 4,5% ВВП, нарастила его в предкризисном 2007 г. до – 6,5%; Италия и Португалия сократили размер дефицита с – 3,1% и 4,1% в 2001 г. до – 1,6 и 3,1% в 2007 г. соответственно [6].

Началом долгового кризиса «второй волны», распространившегося на еврозону, послужила угроза дефолта Греции весной 2010 г., оказавшейся не в состоянии самостоятельно обслуживать свой долг [7]. Вслед за Грецией возникла угроза дефолта Португалии, Испании, Италии, Ирландии. Для поддержки остальных членов ЕС с критическим финансовым состоянием, которые самостоятельно не смогли бы реструктурировать долги, в мае 2010 г. был создан стабилизационный фонд – Европейский фонд финансовой стабильности (EFSF) в размере 500 млрд. евро при участии средств МВФ и займов Еврокомиссии под гарантии отдельных стран-участниц зоны евро (440 млрд.). Так, за помощью к началу 2011 г. обратились так-

же Ирландия и Испания [4], к 2013 г. совокупный показатель роста государственного долга стран ЕС составил рекордные 95% ВВП. В результате многие развитые и развивающиеся страны мира в 2014 г. столкнулись с проблемой привлечения средств для рефинансирования госдолга (рис. 1).

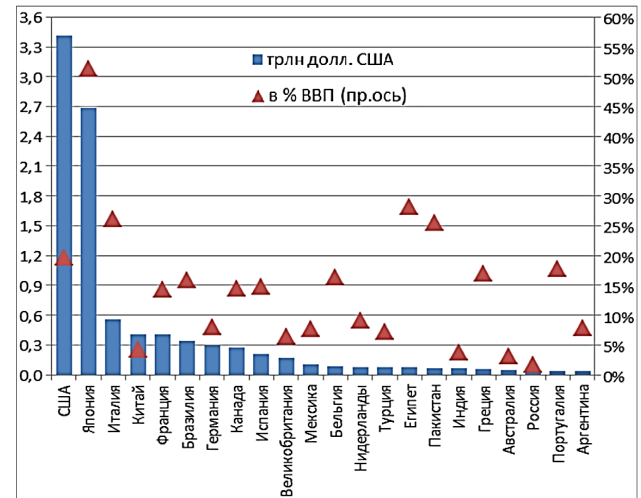


Рис. 1. Страны с наибольшими объемами рефинансирования госдолга в 2014 г. [4]

Экономики многих европейских стран, в том числе входящих в еврозону, сегодня сокращаются, поскольку режим строгой экономии оставляет все меньше средств на покупку товаров и услуг. Если основной целью является стабилизация финансовой системы, то эти меры полностью оправданы, однако останутся ли финансовая стабильность основной целью – зависит от согласованности проводимых мероприятий и их принятия в разных слоях общества внутри каждой отдельной страны. Так, например, социально-экономическая напряженность, безработица в частности, смещает обозначенные целевые ориентиры приводя к сдвигам во всей политической системе. Снижение доходов населения, рост безработицы, падение производства вследствие рецессии, приведшие, в свою очередь, к резкому сужению налогооблагаемой базы, приводят к колоссальным дефицитам государственных бюджетов [8]. Согласно прогнозам, сохранение высокого уровня безработицы в еврозоне будет тормозить восстановление экономического роста стран Европы в ближайшем временном интервале (табл. 1). Лишь в четырех европейских странах она ниже шести процентов: это смежные государства Германия, Австрия, Нидерланды и Люксембург. Если посмотреть на дальнюю периферию, то мы увидим Италию с уровнем безработицы в 12,6%, Словакию, где она составляет 13,9%, Ирландию с 11,9%, Португалию с 16,8%, Испанию с 25,7% и Грецию с 26%. Государства, где уровень зарплат невысок, должны иметь конкурентное преимущество над немецким экспортом. Однако у многих из них – отрицательный торговый баланс. Португалия, Испания, Греция, Италия находятся в состоянии спада и имеют величина безработицы такую, как в США на пике Великой депрессии.

Еще одной причиной финансовых диспропорций глобальной экономики является кризис доверия со стороны финансовых институтов к проблемным странам и наднациональному уровню управления в ЕС, обострившийся на фоне неэффективности антикризисных мер ряда государств

Таблица 1

Прирост реального ВВП и уровень безработицы в странах еврозоны*

	темпы прироста реального ВВП (%)				уровень безработицы (%)			
	2012	2013	2014	2015 (прогноз)	2012	2013	2014	2015 (прогноз)
Бельгия	-0,1	0,2	1,4	1,7	7,6	8,4	8,5	8,2
Германия	0,7	0,4	1,8	2	5,5	5,3	5,2	5,1
Эстония	3,9	0,7	2,3	3,6	10,2	8,8	8,3	7,7
Ирландия	0,2	0,3	1,8	2,9	14,7	13,1	11,9	11,2
Греция	-6,4	-3,7	0,6	2,9	24,3	27,3	26	24
Испания	-1,6	-1,2	1	1,7	25	26,4	25,7	24,6
Франция	0	0,3	1	1,7	10,2	10,8	11	11
Италия	-2,5	-1,9	0,6	1,2	10,7	12,2	12,6	12,4
Кипр	-2,4	-6	-4,8	0,9	11,9	16	19,2	18,4
Латвия	5,2	4	4,2	4,3	15	11,9	10,5	9,2
Люксембург	-0,2	2,1	2,2	2,5	5,1	5,9	6	5,9
Мальта	0,9	2	2,1	2,1	6,4	6,5	6,4	6,4
Нидерланды	-1,2	-0,8	1	1,3	5,3	6,7	7,4	7,2
Австрия	0,9	0,3	1,5	1,8	4,3	4,9	4,8	4,7
Португалия	-3,2	-1,6	0,8	1,5	15,9	16,5	16,8	16,5
Словения	-2,5	-1,6	-0,1	1,3	8,9	10,2	10,8	10,7
Словакия	1,8	0,8	2,3	3,2	14	14,2	13,9	13,4
Финляндия	-1	-1,5	0,2	1,3	7,7	8,2	8,3	8,1
Еврозона	-0,7	-0,4	1,2	1,8	11,4	12,1	12	11,7

* Источник: [3]

предшествующих лет в 2012 г. и получивший свое продолжение в 2013-2014 гг. Неэффективные антикризисные меры заставили многих игроков на финансовых рынках сомневаться в способности ЕС справиться с тяжелыми экономическими ситуациями в отдельных странах-членах и в нежелании предоставлять им кредиты в рискованной ситуации.

Характеризуя причины обострения современного долгового кризиса, председатель Комиссии ЕС Ж. М. Баррозу среди прочих факторов подчеркнул то, что на рынке не верят в способность стран – участниц ЕС погасить собственную задолженность. Подтверждением этого служит история о снижении кредитных рейтингов стран-членов ЕС, вызвавшая широкий резонанс в Европе. Так, международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) снизило 9 из 17 (1/3) суверенных кредитных рейтингов стран еврозоны. Только Германия, Финляндия, Люксембург, Нидерланды (а также не входящая в зону евро Великобритания) сохранили наивысший кредитный рейтинг «AAA». Его были лишены Франция и Австрия («AA+»); рейтинг Испании был снижен до «A» с «негативным» прогнозом, рейтинг Италии с «A» – до «BBB+». Рейтинги Португалия и Кипр получили «мусорный» (ниже инвестиционного уровня) рейтинг – «BB» [9].

В условиях усилившихся глобальных дисбалансов противоречие между национальной природой валют и международным характером их использования обострилось. При этом попытки давления на валютную политику стран, имеющих большое положительное сальдо счета текущих операций, не только не привели к реальным результатам, но и в целом не могут решить данную проблему (так, например, подобная ситуация возникла во взаимоотношениях США и Китая: в 2009-2010 гг. отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса США составило 607,1 млрд долл., в то время как среднее положительное сальдо Китая было 313,3 млрд долл. США [10].

Сложившаяся валютная структура глобальной экономики не только не отвечает изменившемуся балансу сил, но и чрезмерно зависит от политики отдельных ее участников, эмитирующих свободно используемые валюты. При этом антикризисные меры большинства стран подразумевают формирование резервных фондов, что лишь усиливает дисбаланс в мировых валютно-финансовых отношениях: Национальный банк Казахстана объявил о девальвации тенге к доллару США на 19%, в попытках ограничить масштабы девальвации Центральные банки Турции и ЮАР в 2014 г. повысили ключевые ставки. Наиболее существенное обесценение валюты в январе 2014 года произошло в Аргентине, Венгрии, России, ЮАР и Турции. Рекордными темпами обесценивается украинская гривна относительно доллара США на фоне политической и экономической нестабильности (в январе-феврале 2014 г. на 20,7%).

Центральные банки ряда стран продолжают растрачивать значительные объемы валютных резервов на проведение интервенций в целях поддержки национальных валют. У Турции и ЮАР зафиксированы один из самых низких показате-

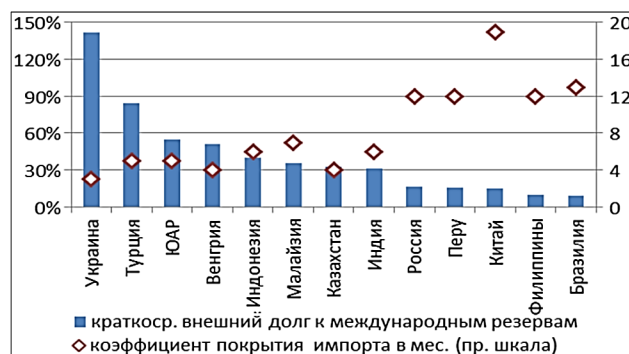


Рис. 2. Показатели достаточности международных резервов [11]

лей достаточности международных резервов в части покрытия краткосрочного внешнего долга и импорта (рис. 2). Учитывая, что в будущем давление на курсы валют в силу ужесточения денежно-кредитной политики в США будет усиливаться, некоторые страны могут столкнуться со значительными трудностями при управлении валютными и кредитными рисками, и, соответственно, усложнится выполнение задачи по обеспечению финансовой стабильности.

В Украине международные резервы снизились до 15 млрд долл. США по сравнению с 20,4 млрд в конце 2013 г. и 24,5 млрд на начало 2013 г. В условиях политической нестабильности Украина оказалась на грани экономической катастрофы и без международной финансовой помощи ей угрожает дефолт по внешней задолженности. На 31.01.2014 г. государственный и гарантированный государством долг Украины составил 73,2 млрд долл. США (39,6% ВВП), из которых на внешний госдолг приходится 37,3 млрд долл. (20,2% ВВП). Совокупный внешний долг на 31.12.2013 г. достиг 140 млрд долл. США (80% ВВП), в том числе краткосрочный – 65 млрд долл. США. В 2014 г. Украине нужно выплатить внешним кредиторам чуть более 5 млрд. долл. США, из которых 2,8 млрд. долл. США – это обязательства перед МВФ. Учитывая, что большая часть погашений по обязательствам Украины приходится на ближайшие 5 лет (рис. 3), высока вероятность дефолта в краткосрочном периоде [3].

Неблагоприятная ситуация, сложившаяся в европейском банковском секторе, еще больше усиливает риски финансовых дисбалансов. Европейские регуляторы продолжают активную работу в области банковского регулирования и надзора. В конце января 2014 г. Европейское банковское управление (European Banking Authority) предварительно обнародовало основные параметры предстоящего стресс-тестирования банковского сектора ЕС (оценка устойчивости 128 крупнейших европейских банка).

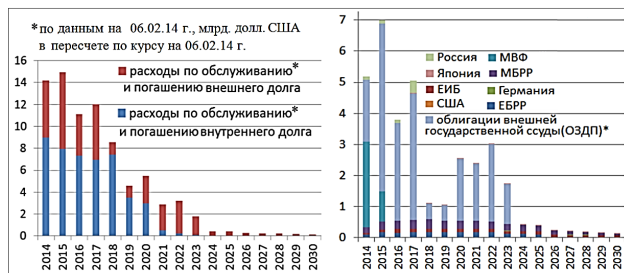


Рис. 3. Расходы Украины по обслуживанию и погашению госдолга (*включая задолженность перед Россией по еврооблигациям 3 млрд долл. США)

В преддверии стресс-тестирования многие европейские банки пытаются улучшить свое финансовое состояние (фиксируют убытки, берут новые кредиты, укрепляют свои балансы). Тем не менее ситуация с низкосортными кредитами пока далека от идеальной: по расчетам Ernst&Young PwC, за 2013 г. объем проблемных кредитов банков в ЕС вырос на 100-120 млрд. евро до 940-1200 млрд евро, что составляет порядка 8% от всех выданных кредитов (рис. 4).

Еще одним глобальным финансовым риском является продолжение оттока капитала из фондов стран с развивающимися рынками и смещение инвестиционных предпочтений в пользу акций раз-



Рис. 4. Доля проблемных ссуд в общем объеме ссуд в странах Европы [5]

витых стран в 2014 г. На фоне начавшегося сворачивания программы выкупа активов ФРС США на международных рынках наблюдается изменение направления потоков капитала. На шесть стран приходятся наибольшие объемы проблемных кредитов в абсолютном выражении (свыше 100 млрд евро для каждой страны – Германия, Великобритания, Испания, Ирландия, Италия и Франция – в порядке убывания). Инвесторы уходят с развивающихся рынков и предпочитают вкладывать капитал в активы развитых стран. За период с 1 по 29 января 2014 года чистый отток средств инвесторов из фондов ценных бумаг стран с формирующимися рынками составил 11,3 млрд долл. США. Из них на страны Азии пришлось 5,8 млрд. долл. США. Латинской Америки – 2,3 млрд долл. США. Восточной Европы – 2,3 млрд долл. США и Ближнего Востока и Африки – 0,9 млрд долл. США (рис. 5). Учитывая перспективы ужесточения политики в развитых странах с одной стороны и слабость многих развивающихся экономик с другой, привлекательность активов развивающихся экономик в обозримом будущем вряд ли существенно возрастет.

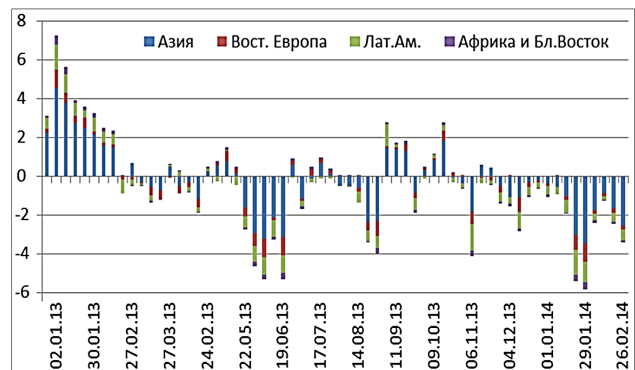


Рис. 5. Вложения в фонды ценных бумаг развивающихся стран [12]

На фоне ожидаемого ужесточения денежно-кредитной политики ФРС США происходит не только вывод капитала из активов развивающихся рынков в пользу развитых стран, но и смещаются предпочтения инвесторов в пользу акций развитых экономик. Опрос Bloomberg, проведенный в начале 2014 г., подтверждает смену инвестиционных предпочтений в пользу акций (53% участников), а не реального сектора экономики (16%).

Выводы. Глобальные экономические перспективы остаются весьма неопределенными: в глобальной финансовой системе накоплен потенциал

рисков, основными из которых являются бюджетно-долговые, валютные, риски инвестиционных предпочтений. Отсутствие очевидных источников экономического роста в развивающихся странах, риски его дальнейшего замедления, противоречивый характер действий, предпринимаемых разными странами в сфере реформирования мировой валютно-финансовой системы, эскалация геополитических рисков в связи с ситуацией на Украине усиливает существующие финансовые дисбалансы мировой экономики и требуют непростого согласования интересов отдельных государств, активизации усилий по созданию новой системы глобального регулирования.

Это выдвигает на передний план проблему концептуального переосмысления системы обеспече-

ния финансовой стабильности стран Европы, в том числе Украины, а также формирования механизмов предупреждения трансфера финансовых кризисных явлений и перспектив накопления суверенного долга. Таким образом, актуализируются задачи подготовки мероприятий по выявлению и предупреждению глобальных финансовых диспропорций, исследованию механизмов внешних экономических кризисов, в том числе долгового кризиса стран Европы, введению компенсационных механизмов финансирования экономики для стран, имеющих высокую долю вероятности изменения рыночной конъюнктуры, а также расширению возможностей доступа к мировым рынкам капитала за счет развития современных финансовых механизмов.

Список литературы:

1. Пилипенко З. А. Глобальные финансовые шоки в системе факторов развития мировой экономики / З. А. Пилипенко // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 12. – С. 204-208.
2. Ali S., Dadush U. & Falcao L. Financial Transmission of the Crisis: What's the Lesson? International Economic Bulletin, Carnegie Endowment for International Peace. June [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.carnegieendowment.org/publications/index.cfm?fa=view&id=23248&prog=zgp&proj=zie>.
3. Обзор глобальных рисков (2013-2014 гг.) (Департамент финансовой стабильности Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/analytics/?Prtid=fin_stab&ch=ITM_25117#CheckedItem.
4. European Financial Stability Facility, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.efsf.europa.eu/about/index.htm>.
5. International Monetary Fund Economic Review [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.palgrave-journals.com/imfer/index.html>.
6. World Economic Forum, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.weforum.org>.
7. General Report – Activities of the European Union [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.europa.eu/generalreport/pdf/rg2011_en.pdf.
8. European Commission, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
9. Standard & Poor's, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.spratings.com/>.
10. 10 World Economic Outlook (WEO) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/weodata/index.aspx>.
11. World Bank Group, официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.worldbank.org/uk/country/ukraine.
12. Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epfr.com/countryallocations.aspx>.

Демченко Н. В.

Національний фармацевтичний університет

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ТА ДИСБАЛАНСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Резюме

Стаття присвячена аналізу причин ряду кризових явищ в глобальній фінансовій системі, що послідовно відбуваються, виявленню дисбалансів і фінансових ризиків розвитку світової економіки на сучасному етапі та економіки України зокрема. Також у статті розглянуто основні напрямки їх мінімізації.

Ключові слова: глобалізація, дисбаланси, фінансові ризики, бюджет, дефіцит, платіжний баланс, фінансові відносини.

Demchenko N. V.

National Pharmaceutical University

FINANCIAL RISKS AND IMBALANCES OF GLOBALIZATION

Summary

The article is dedicated to the analyze of the reasons ranks consistently occurring crises in the global financial system. Identify imbalances and financial risks for the global economy at the present stage and Ukrainian economy in particular. The article also discussed the main directions to minimize them.

Key words: globalization, imbalances, financial risks, the budgetary debt, balance of payments, financial relationships.

УДК 338.242.2 УДК 339.52

Деркач Т. В.

Міжнародний гуманітарний університет

РОЛЬ СОТ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У статті розглядається принципово новий підхід до аналізу ролі Світової Організації Торгівлі (СОТ) у світовій економіці із застосуванням поняття глобального виміру національних економік. Аналізується відмінність Декларації Балі від звичних документів СОТ та позиціонування у світовій торгівлі розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Ключові слова: СОТ, глобалізація, Декларація Балі, глобальний вимір національної економіки, синергетичний ефект.

Постановка проблеми. Проблеми розвитку нової відкритої економіки у ХХІ столітті перетворилися на загальносвітові. Наприкінці минулого віку більшість країн світу заснували СОТ та набули статусу її учасників. СОТ – це майже єдина світова економічна інституція, у діяльності якої досягнуто певного консенсусу, що відображено у Декларації Балі, між країнами різних ступенів соціально-економічного розвитку. Притаманна СОТ регулювальна функція щодо світової торгівлі застосовує її функції «критичної маси», що визначає генеральну лінію процесів глобалізації. Країни СОТ отримують загальний синергетичний ефект за результатами глобальної взаємодії та відповідний глобальний вимір своїх національних економік. Вступ України до СОТ (2008 р.) надав нового змісту процесам адаптації національної економіки до умов світової торгівлі, але не менш важливим є глобальний світовий вимір української економіки в умовах конкурентної лібералізації торгівлі, яким не можна нехтувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В епоху глобалізації торговельно-економічні відносини країн стають все більш складними і суперечливими. У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність відіграє провідну роль у розвитку національної економіки. Не можна не відзначити, що інші країни створювали національні системи регулювання зовнішньоекономічними відносинами протягом десятиліть, тому, природно, перехід України від системи монополії держави на зовнішньоекономічну діяльність до системи регулювання в цілому відповідає стандартам ринкової економіки. При цьому угоди, що укладаються відповідно та з урахуванням положень СОТ, все частіше доповнюються численними двосторонніми угодами або угодами з обмеженою кількістю учасників сторін. Дослідження діяльності СОТ в даному контексті має безпосередній практичний інтерес для нашої країни, яка в якості нової держави-члена прагне до ефективної участі в цій організації. Різні теоретичні і практичні аспекти цієї проблематики знайшли своє відображення в роботах низки вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме В. Гейця, Т. Осташко, І. Бураковского, А. Роуза, М. Мейера, В.І. Дюмулена, Н.Н. Ливенцева, В. Хейфица, Я.Д. Лісоволика, Т.М. Ісаченко, Б. Загашвили, В. Оболенського та інших.

Виділення невирішеної проблеми. Глобалізація створює виклики сучасній економічній науці у площині підходів та методів дослідження в багаторівневих процесах взаємодіючих структур/систем світової економіки серед яких світова торгівля відіграє провідну роль. Не вирішені питання глобального виміру національних економік та роль СОТ у його формуванні, включно до окремих показників.

Формування цілей статті. Ціль статті полягає у формулюванні сучасних підходів у дослідженні процесів трансформації ролі СОТ відповідно умовам глобалізації світової економіки та визначенню поняття глобального виміру національних економік.

Виклад основного матеріалу дослідження. СОТ була створена в 1994 р. з метою лібералізації міжнародної торгівлі і регулювання торгово-політичних відносин держав – членів організації. СОТ є наступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), укладеної у 1947 р. і виконуючої свої функції протягом майже 50 років.

На початковому етапі свого існування Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) регулювала виключно питання, які пов'язані з торгово-політичним забезпеченням зовнішньої торгівлі, що відобразилося у тексті ГАТТ і системі закріплених у ньому заходів регулювання зовнішньої торгівлі, основу яких складали митні тарифи [1, с. 10].

Основна мета СОТ – зниження бар'єрів у міжнародній торгівлі і організація її діяльності у відповідності з прийнятими міжнародними правилами. До СОТ входить 80% всіх країн світу, на частку яких припадає 97% світового торгового обороту [2, с. 4].

Діяльність СОТ виражається передусім в укладанні угод, спрямованих на зниження ставок митних тарифів і поступове усунення нетарифних бар'єрів. На думку розвинутих країн, за ініціативою яких створена СОТ, саме економічна свобода у міжнародній торгівлі сприяє економічному зростанню і підвищенню добробуту населення. Механізми СОТ дозволяють захистити інтереси вітчизняних виробників і споживачів, збільшуючи «плюси» та зменшуючи «мінуси» від членства в СОТ [3, с. 234].

Багатостороння торговельна система СОТ базується на низці головних принципів, зокрема:

- недискримінації торговельних партнерів, товарів і послуг вітчизняного та іноземного походження;

- сприянні відкритості шляхом зменшення торговельних бар'єрів, у тому числі ввізних мит та нетарифних обмежень імпорту та експорту;

- прогнозованості і прозорості торговельної політики задля уникнення довільного встановлення бар'єрів у торгівлі.

Кожна країна світу, у тому числі Україна, прагне зайняти «нішу» у міжнародній торгівлі та приймати участь в регулюванні зовнішньоторговельних відносин, а також зацікавлена в економічних вигодах, пов'язаних з більш сприятливими умовами на ринках країн – членів СОТ. Оскільки членами СОТ є більшість країн світу, держави, які не входять в цю міжнародну організацію, у своїх відносинах з країнами – членами СОТ повинні дотримуватися її вимог в односторонньому порядку.

При цьому країни – не члени СОТ не мають відповідних прав щодо захисту своїх інтересів по положенням її угод [3, с. 234].

Важливу роль у системі ГАТТ грали періодичні переговорні конференції (всього їх пройшло дев'ять), остання з яких була в межах «Доха-раунд» (табл. 1).

В рамках СОТ послідовно розвинені і доповнені основні принципи, закладені в основу багатосторонньої торговельної системи з моменту підписання ГАТТ.

Таблиця 1

Основні раунди ГАТТ [1]

Раунд	Роки	Кількість країн	Питання
Гаванський	1947	23	ГАТТ вступило в силу
Аннесинський	1949	13	
Торквейський	1950	34	
Женевський	1956	22	Зниження тарифів; вироблення стратегії щодо країн, що розвиваються
Раунд Діллона	1960-1961	45	Подальше зниження тарифів
Раунд Кеннеді	1962-1967	48	Зниження тарифів на повсюдній основі; антидемпінговий кодекс
Токійський раунд	1973-1979	99	Зниження тарифів на промислові товари; обговорення нетарифних заходів, розширення системи ГАТТ
Уругвайський раунд	1986-1994	125	Зниження тарифів на промислові товари; регулювання застосування нетарифних заходів, створення СОТ
Доха-раунд	2001-2014	160	Скасування експортних бар'єрів, полегшення доступу на ринки несільськогосподарських товарів, створення умов для більш ліберальної торгівлі між країнами з різним рівнем розвитку через зниження високих держдотацій сільському господарству, уточнення правил регулювання торгівлі послугами

Полягають вони у наступному: захист національної промисловості тарифними методами, зниження тарифів і їх зв'язування проти подальшого підвищення, взаємне надання режиму найбільшого сприяння (РНС) у торгівлі товарами, режим найбільшого сприяння, національний режим внутрішнього оподаткування та регулювання, принцип національного режиму, а саме рівного відношення до вітчизняних і іноземних виробників, транспарентність, правило єдиного пакету, вирішення торговельних суперечок шляхом консультацій і переговорів, спеціальний і диференційований режим для країн, що розвиваються та для менш розвинутих країн.

Зростаючий вплив компаній на процес і результати прийняття торговельно-політичних рішень державою обумовлює часто тенденцію перевагу приватних інтересів над суспільними [4].

У більшості країн світу діють механізми і процедури передачі до уряду запитів і пропозицій підприємницького співтовариства, яке таким чином впливає на формування регуляторної політики.

Суб'єктами права СОТ є уряди країн-учасниць, які діють в цій організації, висловлюючи інтереси своїх торгово-промислових кіл [5, с. 4-5].

СОТ, що базується у своїй діяльності на досягненні згоди між усіма учасниками, використовувала зацікавленість експортерів у лібералізації для подолання опору місцевих виробників, які побоюються конкуренції з боку іноземних компаній. Що стосується споживачів, то вони значною мірою виграли від проведення відповідних реформ [6, с. 4]. Сучасні виклики глобалізації та супутньої їй регіоналізації світового господарства ставлять дуже непрості завдання перед СОТ, у тому числі пов'язані з її теперішньою та майбутньою роллю в регулюванні міжнародної торгівлі та інших сфер міжнародного економічного співробітництва [6, с. 11].

У листопаді 2001 року на Конференції міністрів СОТ у Досі (столиця держави Катар) в результаті компромісу між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються багатосторонні торговельні перемови були відкриті. Вони отримали назву «Доха-раунд». Угода щодо спрощення процедур торгівлі – це найбільш ємна, складна і принципово важлива угода, прийнята на Дев'ятій конференції міністрів СОТ. Сама проблема – спрощення процедур торгівлі – була позначена як одна з найважливіших у програмі роботи СОТ. Ще у 2001 році ця проблема була включена у Програму Доха-раунду. Переговори щодо спрощення процедур торгівлі проходили в рамках окремої Переговорної групи СОТ. Їх мета – не обмін поступками і зобов'язаннями, як це відбувалося в переговорах щодо зниження торгових бар'єрів, а підготовка загальної угоди, яка б зобов'язувала всіх дотримуватися правил, на основі яких повинні бути побудовані процедури, що визначають переміщення товарів через митні кордони країн-членів СОТ [2, с. 13].

У багатосторонніх переговорах Доха-раунду міністри країн – членів СОТ визнали значення діючої багатосторонньої торговельної системи, що базується на правових принципах, заявили про свій намір посилити цю систему і зробити СОТ важливим інструментом боротьби проти всіх форм протекціонізму, інструментом сприяння економічному розвитку.

Це інтерпретується як зобов'язання країн – членів СОТ не вводити обмеження, дозволені правилами СОТ для захисту національного ринку. Представники країн, що розвиваються, однак, заявили про своє право використовувати в цілях захисту національного ринку заходи, які передбачені в угодах СОТ, зокрема можливість піднімати діючі мита до рівня пов'язаних.

Середній рівень зв'язаних мит у країнах, що розвиваються, – 42%, а застосовуваних мит – 10%. Ця різниця і є основою в розходженні позиції розвинених держав та держав, що розвиваються з цього питання [7, с. 4].

Згідно з правилами, будь-яка країна може подати на іншу в суд СОТ, якщо вважатиме, що її корпорації зазнають дискримінації на території цієї країни.

Зростає число преференційних торгових угод, включають зобов'язання істотно більші, ніж передбачає СОТ, а також містять положення, що виходять за рамки порядку і мандата СОТ [8, с. 21].

В результаті проведення дев'ятої конференції було прийнято пакет угод, за назвою «Пакет Балі», який містить важливі домовленості, серед яких найбільш важливою є угода про спрощення процедур у торгівлі. Після 1995 р. це перше суттє-

ве розширення правової бази СОТ. Це обумовлено більш твердою позицією країн, що розвиваються, їх статусом головних ринків збуту для розвинених країн, посиленням своїх позицій як у світовій економіці, так і у світовій торгівлі (наприклад, КНР).

Розділ пакету, присвячений мандату раунду Доха, містить домовленості по чотирьом основним напрямкам: спрощення процедур торгівлі, деяких питань сільського господарства, питань торгівлі бавовною, а також питань розвитку і найменш розвинених країн [9, с. 3].

За оцінками аналітиків, Балійський пакет угод дозволить істотно збільшити обсяги світової торгівлі і призведе до зростання глобального ВВП на 1 трлн дол. США. Одним з ключових досягнень зустрічі міністрів торгівлі на Балі стала Угода щодо спрощення процедур торгівлі, спрямована на спрощення та модернізацію митних процедур. Згідно з дослідженням ОЕСР, повне виконання цієї Угоди може дозволити країнам з низьким рівнем доходів скоротити загальні витрати в торгівлі на 14,1%, країнам з рівнем доходів нижче середнього – на 15,1% і країнам з рівнем доходів вище середнього – на 12,9% [9, с. 3].

Пакет Балі відрізняється від звичних документів СОТ. Перше, що необхідно відмітити, – це те, що Пакет Балі містить документи різні за своєю правовою та економічною значимістю. По-друге, багато з цих документів не містять жорсткі правові зобов'язання, а заяви про узгоджені наміри та напрямки пошуку остаточних рішень [2, с. 11].

По-третє, звертає на себе увагу, що правова мова угод допускає більшу ступінь свободи при їх виконанні. Так, окремі країни самі можуть вільно вибирати, які правові зобов'язання брати на себе, а які ні, який принцип буде, або, навпаки, не буде виконуватися.

Це – перші угоди з системних питань, отримані як результат багатосторонніх торгових переговорів у рамках СОТ, прийняті консенсусом всіма учасниками переговорів і які охоплюють значущі питання. Означають вони і те, що переговорна функція СОТ працює.

Угода щодо спрощення процедур торгівлі – це найбільш ємна, складна і принципово важлива угода, прийнята на Дев'ятій конференції міністрів СОТ. Сама проблема – спрощення процедур торгівлі була позначена як одна з найважливіших у програмі роботи СОТ буквально з перших днів її існування.

Угода зі спрощення процедур торгівлі складається з двох частин:

- Перша частина містить положення щодо спрощення процедур торгівлі. В документі 13 статей, що містять серйозні пропозиції щодо модернізації та спрощення митних процедур.

- Друга частина – це спеціальний і диференційований режим для країн, що розвиваються і найменш розвинених країн-членів СОТ [2, с. 13].

Друга частина Угоди стосується спеціального та диференційованого режиму для країн, що розвиваються, і найменш розвинених держав. Тут одразу ж встановлюється, що положення першої частини Угоди будуть реалізовані державами, що розвиваються, у відповідності з їх можливостями і протягом такого часу, який дозволить їх реалізувати.

Від найменш розвинених країн потрібна реалізація правових положень Угоди тільки в тій мірі, в якій їм це дозволять індивідуальні фінансові і торгові можливості і потреби їх розвитку.

Такий стан має розглядатися як суттєва перемога держав, що розвиваються. Якоюсь мірою – це

повернення до тих умов, які існували в ГАТТ 1947 до прийняття Угоди про заснування СОТ [2, с. 15].

За експертними оцінками, завдяки спрощенню та уніфікації торгових процедур частка витрат, пов'язаних з перетином кордону, у вартості товару зменшиться з 10% до 5%, а в цілому світова економіка виграє близько 1 трлн дол. Однак сам по собі перехід на єдині для всіх країн правила спричинить за собою певні витрати. Тому для найменш розвинених країн передбачений перехідний період тривалістю до восьми років.

Сільськогосподарський блок виявився найбільш проблемним. До нього увійшли такі питання, як продовольча безпека, тарифні квоти і експортна конкуренція. Тут особливо гостра ситуація склалася навколо вимоги Індії дозволити державам закуповувати сільськогосподарську продукцію для створення продовольчих резервів за фіксованими цінами [10, с. 2].

Після тривалих обговорень Індія погодилася відкласти остаточне вирішення цього питання на чотири роки, до 11-ї конференції СОТ, і на даному етапі задовольнялася прийняттям тимчасового порядку, який містить два основних положення. Розвинені країни не стануть заперечувати проти того, щоб країни, що розвиваються, створювали продовольчі резерви шляхом державних закупівель за директивним цінами. Країни, що розвиваються, у свою чергу, пообіцяли, що створені таким чином запаси не будуть використані для підризу цін на світовому ринку [10, с. 2].

Зі збільшенням числа учасників СОТ (на Балі 160-м членом організації став Ємен) досягнення консенсусу з широкого кола питань стає надзвичайно важкою справою. Частково відмова від принципу консенсусу застосовується в СОТ при укладанні галузевих угод, в яких беруть участь лише зацікавлені країни. Однак подальша відмова від цього принципу призвела б до роздроблення організації, втрати її всесвітнього характеру [10, с. 3].

Синергетичний ефект взаємодії країн СОТ є предметом досліджень низці робіт. Найбільш відомі результати, отримані Роузом та дослідниками МВФ. Роуз, використовуючи гравітаційну модель, не визначив певного впливу СОТ на розвиток національних економік. Дослідники із МВФ провели поділ країн СОТ на дві групи: розвинуті країни та країни, що розвиваються. Це просте за змістом структурування дало певні значущі результати [11].

Можна без сумнівів провести аналогії із отриманням дуже великих синергетичних ефектів у будь-якій регіональній економічній організації чи зони вільної торгівлі для національних економік та їх відповідним за ієрархією та масштабом виміром.

Україна при приєднанні до СОТ взяла на себе зобов'язання з чотирьох напрямків, а саме щодо: 1) доступу на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів; 2) державної підтримки сільського господарства; 3) санітарних і фітосанітарних заходів; 4) експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі. Ці зобов'язання встановлюють певні обмеження на застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання агропродовольчих ринків, у тому числі ринків продукції тваринництва.

Відповідно до умов приєднання України до СОТ, граничний рівень митного захисту було зафіксовано на значно нижчому рівні, ніж у більшості її торговельних партнерів. Україна після чотирьох років перебування у СОТ оголосила про

необхідність перегляду своїх зобов'язань по більш ніж трьом із половиною сотням позицій імпортового тарифу. 27 жовтня 2011 року Україна зарезервувала право на перегляд поступок, зафіксованих у Розкладі поступок та зобов'язань України, в рамках угод СОТ у наступному трирічному періоді, який почався 1 січня 2012 року (документ СОТ G/МА/262 від 09.11.2011). Відповідно до цього рішення та після вивчення потреб у запровадженні додаткових захисних заходів, Україна висловила намір вступити в переговори і консультації з відповідними членами СОТ щодо модифікації зобов'язань, які стосуються тарифів, надавши відповідний перелік тарифних ліній [12]. Нотифікація включає 371 тарифну лінію, що становить 3% від загальної кількості товарних позицій у Митному тарифі України. З 371 тарифних ліній, 224 – це сільськогосподарські товари (61% загальної кількості тарифних ліній, зазначених у документі СОТ), 147 – промислові товари (39%). Водночас, судячи з інформації з відкритих джерел, Україна не подала пропозиції щодо бажаного рівня тарифних ставок. Для уникнення негативної реакції з боку міжнародного співтовариства країні-ініціатору запровадження захисних заходів, як мінімум, потрібно надати необхідну доказову базу, що переконувала б торговельних партнерів у відсутності факту недобросовісної конкуренції [12].

Україні як члену СОТ, що нещодавно приєднався до цієї організації, необхідно скористатися досвідом розвинутих країн і на цій основі будувати відповідне інституційне середовище та набувати власний досвід застосування надзвичайних заходів захисту.

У поєднанні з активною політикою стимулювання вітчизняних виробників заходи захисту створюють умови для ефективного імпортозаміщення на відповідних товарних ринках та для покращення торговельного балансу країни. У березні 2013 року Посольство США в Україні заявило, що більш ніж 100 країн – членів СОТ висловили занепокоєння діями України [12]. Подавши у СОТ непідготовлену належним чином пропозицію, Україна не змогла ефективно представити національні інтереси у СОТ, зазнала серйозних іміджевих втрат, що потенційно знижує інвестиційну привабливість українських проєктів. Відсутність повного пакету пропозицій негативно вплинула на ставлення до України як до партнера. Крім цього, це призвело до затягування процесу змін тарифних ліній на невизначений, проте доволі значний період [12].

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. У теперішній час роль своєрідного кодексу поведінки уряду у сфері регулювання зовнішньої торгівлі, єдиного колективного багатостороннього торговельного договору, який є основою в багато чому уніфікованому правовому простору, є правовий пакет СОТ, на якому і базується міжнародна торговельна система.

СОТ є не стільки метою, скільки інструментом досягнення найбільш пріоритетних орієнтирів розвитку економіки. Україна, як і інші країни, може вступити в цілий ряд блоків та угруповань у рамках СОТ, що має сприяти збільшенню ваги нашої країни у цієї міжнародної організації, а тим самим і підвищенню глобального виміру національної економіки.

Список літератури:

1. Методические материалы по вопросам, связанным со вступлением и участием Российской Федерации во Всемирной торговой организации (ВТО). – М., 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/employment/8/VTO.doc>.
2. Дюмулен І.І. Декларация Бали. Итоги Девятой конференции ВТО, Бали (3-7 декабря 2013 года). Интересы России / І.І. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 2. – С. 3-25.
3. Горянська Т.В. Світова організація торгівлі: механізм стимулювання експорту і захисту внутрішнього ринку / Т.В. Горянська // Наукові труди ДонНТУ. Серія: економічна. – 2001. – Вип. 40-3. – С. 233- 243.
4. Горяинова В. В. Урегулирование торговых споров в условиях глобализации (экономический аспект) / В.В. Горяинова // Автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.14. – М., 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ieras.ru/diss/avtoreferat1.docx>.
5. Оболенский В.П. Присоединение к ВТО: задачи переходного периода / В.П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 7. – С. 3-14.
6. Долгов С.І. Развитие процесса глобализации и деятельность ВТО / С.І. Долгов // Российский внешнеэкономический вестник – 2013. – № 8. – С. 3-11.
7. Дюмулен І.І. Восьмая министерская конференция Всемирной торговой организации (15-17 декабря 2011 года) и концептуальные проблемы дальнейшей деятельности ВТО / І.І. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 2. – С. 3-11.
8. Лихачев А.Е. Новые явления и процессы в сфере регионализации мирового хозяйства / А.Е. Лихачев, А.Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 5. – С. 20-27.
9. Результаты девятой Министерской конференции ВТО и взгляд в будущее. Специальный выпуск. // Мосты. Международный центр по торговле и устойчивому развитию – 2014. – Вип. 1. – С. 30.
10. Загашвили В.С. Балийская конференция дала новый импульс Дохийскому Раунду ВТО. Актуальный комментарий / В.С. Загашвили // ИМЭМО. – 2013. – С. 3.
11. Rose A. Do we really know that the WTO increases trade? / NBER working paper series/ October 2002.
12. «Щодо окремих аспектів використання механізмів СОТ для захисту інтересів національних товаровиробників». Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua.

Держак Т. В.

Международный гуманитарный университет

РОЛЬ ВТО В ГЛОБАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Резюме

В статье рассматривается принципиально новый подход к анализу роли ВТО в мировой экономике с использованием понятия глобального измерения национальной экономики. Анализируется отличие Декларации Бали от привычных документов ВТО и позиционирование в мировой торговле развитых и развивающихся стран.

Ключевые слова: ВТО, глобализация, Декларация Бали, глобальное измерение национальной экономики, синергетический эффект.

Derkach T. V.

International University of Humanities

THE ROLE OF THE WTO IN GLOBAL DIMENSION OF NATIONAL ECONOMIES

Summary

The article considered a fundamentally new approach to the analysis of the role of the WTO in the global economy using the concept of a global measurement of the national economy. Analyzed the difference Package to Bali from the usual documents of the WTO and the ratio of world trade in developed and developing countries.

Key words: WTO, globalization, the Bali Declaration, the global dimension of the national economy, synergistic effect.

УДК 338.439

Кардаш О. Л.

Національний університет водного господарства та природокористування

ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Виділено індикатори стійкості продовольчої безпеки. Проведено діагностику індикаторів стійкості системи продовольчої безпеки України. Розроблено рекомендації щодо підвищення стійкості системи продовольчої безпеки України.

Ключові слова: стійкість, продовольча безпека, самозабезпеченість, продовольчі резерви, волатильність.

Постановка проблеми. Продовольча безпека є системоутворюючою категорією, яка вимагає детального вивчення її сутності з використанням системного підходу, що дозволить концептуально вірно визначити національну стратегію її досягнення.

Досягнення продовольчої безпеки слід розглядати як специфічну властивість динамічних систем, як комплексний критерій оцінювання її якості, який визначається станом кожної з її підсистем. Тільки стійка система продовольчої безпеки може виконувати покладені на неї функції, гарантуючи національну безпеку та добробут населення.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання дослідження стійкості системи продовольчої безпеки України розглядалися у роботах вітчизняних учених О.І. Гойчук, В.А. Ільяшенко, П.Т. Саблука, О.В. Скидана. Серед зарубіжних науковців слід відзначити В. Агаєва, З. Ільїну, А. Калініна. Однак на сьогодні не розроблено чітких методичних рекомендацій щодо оцінювання індикаторів стійкості продовольчої безпеки та відсутні механізми державного регулювання її забезпечення.

Мета статті. Основною метою роботи визначено проведення дослідження стійкості системи продовольчої безпеки на основі виокремлених індикаторів та проведення їх оцінювання.

Виклад основного матеріалу. В умовах стрімкої глобалізації та поглиблення світової продовольчої кризи стратегічно важливою і основною умовою

збереження економічної стабільності, соціальної стійкості та суверенітету України є забезпечення її продовольчої безпеки. Особлива роль в реалізації даного завдання належить комплексній оцінці складових продовольчої безпеки: доступності, достатності, стійкості, якості та безпечності.

Оскільки стійкість є системною категорією, стан якої формується в результаті взаємодії великої кількості показників, тому при її оцінці, на нашу думку, необхідно враховувати їх комплексний взаємовплив. Відповідно, пропонуємо оцінювати стійкість системи продовольчої безпеки України за допомогою індикаторів:

- індекс самозабезпечення продуктами харчування;
- індекс запасів зерна;
- індекс волатильності.

Однією з умов стійкості системи продовольчої безпеки України є досягнення нею самозабезпечення основними продуктами харчування. Продовольче самозабезпечення передбачає задоволення основної частини потреб у продуктах харчування за рахунок продуктів вітчизняного виробництва, що обумовлює незалежність держави у задоволенні базових потреб своїх громадян.

Основою продовольчого самозабезпечення України виступає розвиток сільськогосподарського виробництва. Динаміка індексу обсягів сільгоспвиробництва, а також індексів виробництва продукції рослинництва та тваринництва представлена на рис. 1.

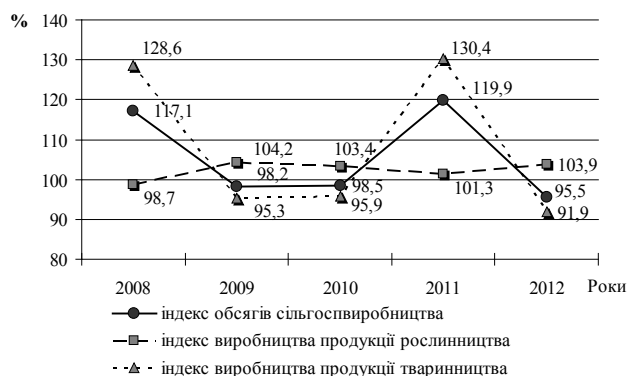


Рис. 1. Динаміка індексів обсягів сільськогосподарського виробництва [1, с. 137]

Аналіз індексу обсягів сільськогосподарського виробництва у 2008-2012 рр. свідчить про досить нестабільну його динаміку. Так, у 2009 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з 2008 р. склав 98,2%, що було обумовлено значним зниженням виробництва продукції тваринництва на 33,3%. Подальше збільшення індексу обсягів сільськогосподарського виробництва спостерігалось уже в 2011 р. до рівня 119,9%, яке також супроводжувалось збільшенням індексу виробництва продукції тваринництва з 95,9% до 130,4%.

У 2012 р. індекси виробництва як всієї сільськогосподарської продукції, так і продукції тваринництва зменшилися на 24,4% та 38,5% відповідно. Індекс обсягу виробництва продукції рослинництва мав більш стійку динаміку та протягом 2009-2012 рр. він постійно зростав.

Важливість продукції сільського господарства обумовлена не лише потребою людей у продуктах харчування, а й тим, що вона виступає важливою сировиною для промислового виробництва та предметом міждержавних економічних відносин.

З метою оцінки продовольчої самозабезпеченості України проведено аналіз виробництва основних продуктів харчування на одну особу (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 вказує на те, що виробництво більшості продуктів харчування на одну особу в період з 2008 по 2012 рр. мало тенденції до зростання: виробництво олії у 2012 р. у порівнянні з 2008 р. зросло на 110,50%, цукру – на 38,81%, яєць – на 30,17%, овочів та баштанних продовольчих культур – на 29,64%, картоплі – на 21,04%.

Менш значне зростання виробництва спостерігалось для м'яса і м'ясопродуктів, плодів, ягід та винограду. Скорочення виробництва було характерним для хліба і хлібних продуктів – на 11,75%, риби і рибопродуктів – на 9,7%, молока і молочних продуктів – на 1%.

Незважаючи на тенденцію покращення самозабезпечення України продуктами харчування, спостерігається ряд негативних тенденцій у виробництві продукції як тваринництва, так і рослинництва.

Протягом 2008-2012 рр. посилюлася диспропорція структури виробництва продукції рослинництва, внаслідок зростання виробництва технічних культур (цукрових буряків, насіння соняшнику), при одночасному зменшенні виробництва зернових і зернобобових культур, картоплі, овочів. Оскільки зернові та овочеві культури є основою забезпечення продовольством населення, зменшення обсягів їх виробництва є несприятливим чинником для стабільності продовольчого ринку України.

Незадовільні показники виробництва продукції тваринництва пов'язані із збитковістю виробництва більшості видів м'ясної продукції. У 2008-2012 рр. значно зменшилося поголів'я великої рогатої худоби та відбулася глибока деконцентрація тваринництва.

В якості основи для визначення пріоритетів аграрної політики України автором запропоновано використати індекс самозабезпечення продуктами харчування, результати розрахунку якого наведені у табл. 2.

В основу розрахунку індексу самозабезпечення продуктами харчування покладено відношення величин вітчизняного виробництва продуктів харчування не до ємності ринку, як запропоновано у вітчизняній методиці визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, а до раціональних норм їх споживання, що враховують достатнє в кількісному й повноцінне в якісному відношенні фізіологічно повноцінне харчування, що сприяє збереженню здоров'я, високій фізичній і розумовій працездатності, а також активному довголіттю населення.

Оптимальний рівень індексу продовольчого самозабезпечення України виступає предметом наукових дискусій, проте відповідно до міжнародних критеріїв продовольче самозабезпечення досягається при 80% споживанні вітчизняного продовольства [2, с. 86]. Згідно з даними нормами, можна вказати на достатній в основному рівень самозабезпечення України продуктами харчування (від 77%

Виробництво продуктів харчування [1, с. 136]

Таблиця 1
(на одну особу за рік, кг)

№ з/п	Назва продукту харчування	Роки				
		2008	2009	2010	2011	2012
1	М'ясо і м'ясопродукти	41,08	41,58	44,76	46,81	48,46
2	Молоко і молочні продукти	253,47	251,84	244,54	242,05	249,52
3	Яйця, шт.	322,06	345,19	370,79	407,95	419,23
4	Риба і рибопродукти	4,95	5,20	4,43	4,27	4,47
5	Цукор	33,86	27,66	39,24	56,46	47,00
6	Олія	42,37	62,89	67,41	71,35	89,19
7	Картопля	421,23	426,59	406,63	529,43	509,87
8	Овочі та баштанні продовольчі культури	182,95	194,71	192,89	230,61	237,17
9	Плоди, ягоди та виноград	41,36	45,27	46,83	52,79	54,06
10	Хліб і хлібні продукти	1148,49	998,44	853,72	1239,02	1013,51

Таблиця 2

Результати розрахунку індексу самозабезпечення продуктами харчування*

№ з/п	Назва продукту харчування	Роки				
		2008	2009	2010	2011	2012
1	М'ясо і м'ясопродукти	0,51	0,52	0,56	0,59	0,61
2	Молоко і молочні продукти	0,67	0,66	0,84	0,83	0,86
3	Яйця, шт.	1,11	1,19	1,28	1,41	1,45
4	Риба і рибопродукти	0,25	0,26	0,22	0,21	0,22
5	Цукор	0,89	0,73	1,03	1,49	1,24
6	Олія	3,26	4,84	5,19	5,49	6,86
7	Картопля	3,40	3,44	3,28	4,27	4,11
8	Овочі та баштанні продовольчі культури	1,14	1,21	1,20	1,43	1,47
9	Плоди, ягоди та виноград	0,46	0,50	0,52	0,59	0,60
10	Хліб і хлібні продукти	11,37	9,89	8,45	12,27	10,03
Індекс самозабезпечення продуктами харчування		0,78	0,77	0,81	0,82	0,83

* – розраховано автором

у 2009 р. до 83% у 2012 р.), але занепокоєння викликає самозабезпечення рибою та рибопродуктами (від 21% до у 2011 р. 26% у 2009 р.), м'ясом і м'ясопродуктами (від 51% до 61%), плодами та ягодами (від 46% до 60%), а також молоком і молочними продуктами (від 66% у 2009 р. до 86% у 2012 р.). Саме по групах продуктів харчування з низьким індексом самозабезпечення спостерігається недостатність споживання їх населенням.

Потужний агропромисловий комплекс виступає основою продовольчого забезпечення, але не є його достатньою умовою, оскільки достатність продовольчого харчування визначається ще й платоспроможним попитом населення на продовольство, рівнем волатильності цін на продукти харчування та надійністю міжнародних продовольчих зв'язків.

Розвиток ринку зерна виступає пріоритетом державної агрополітики, оскільки дає можливість не тільки забезпечити внутрішні потреби України у продовольчому, насіннєвому та фуражному зерні, а й нарощувати експортний потенціал країни. Структура витрат зернових культур, зображена на рис. 2, підтверджує можливість перетворення України на потужного експортера зерна.

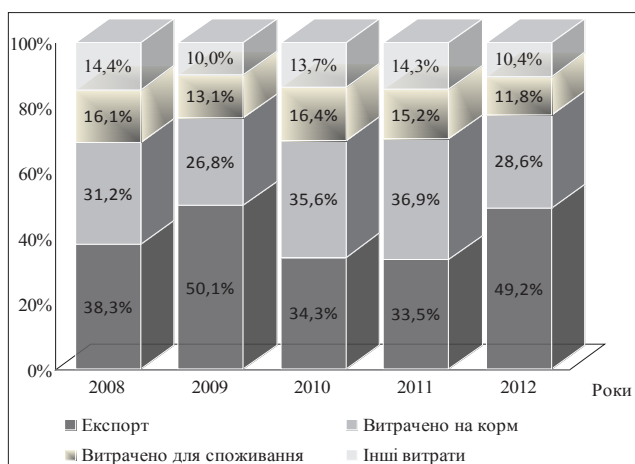


Рис. 2. Структура розподілу загального використання зерна і зернових культур в Україні [1]

Аналіз структури загального використання зерна і зернових культур в Україні протягом 2008-2012 рр., вказує, що найбільша частка витрат припадала на експорт зернових – від 33,5% у 2011 р. до 50,1% у 2009 р. Витрати на корм

складали від 26,8% у 2009 р. до 36,9% у 2011 р. На фонд споживання було використано лише 13-16% загального виробництва зернових, інші витрати (які включають витрати на посів, переробку на нехарчові цілі, інші витрати) складали 10-14,4%.

З метою підтримки необхідного рівня продовольчої безпеки, становлення рівноваги на ринку сільськогосподарської продукції та запобігання необґрунтованому зростанню цін на продовольство в Україні функціонує Аграрний фонд. Пріоритетним завданням Аграрного фонду є формування державного інтервенційного фонду – державного запасу окремих видів сільськогосподарської продукції, який повинен гарантувати продовольчу безпеку держави.

Важливим показником продовольчої безпеки України виступає співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному інтервенційному фонді та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно, яке було розраховано за допомогою індексу запасів зерна (результати розрахунку представлені у табл. 3). Порогові значення індексу запасів зерна встановлені законодавчо на рівні: у 2008 р. – 14%; у 2009 р. – 16%; у 2010 та наступних роках – 20%.

Таблиця 3

Результати розрахунку індексу запасів зерна

№ з/п	Назва показника	Роки				
		2008	2009	2010	2011	2012
1	Запаси зерна в інтервенційному фонді, на кінець року, тис. т*	1593	1536	1105	1558	1680
2	Обсяг внутрішнього споживання, тис. т	7021	6860	6808	6730	6653
3	Індекс запасів зерна	0,23	0,22	0,16	0,23	0,25

Незважаючи на те, що у 2008-2012 рр. запаси зерна в інтервенційному фонді перевищували встановлені порогові значення, проте недосконалість механізмів ціноутворення, відсутність максимально наближеної до безпосередніх виробників інфраструктури зберігання зерна, а також недостатність фінансування Аграрного фонду не давали можливості суттєво сповільнити зростання цін. Динаміка коливання цін є головною ознакою функціонування ринку, од-

нак, нестійкість продовольчих цін призводить до ризиків і непередбачуваних ситуацій, які пов'язані, перш за все, з продовольчою безпекою населення.

Мірою зміни внутрішніх цін на продовольство виступає індекс волатильності, який, згідно з методологією ФАО, розраховується як стандартне відхилення індексу споживчих цін за попередні п'ять років [3].

Динаміка індексу волатильності продовольчих цін в Україні та світі представлена на рис. 3.

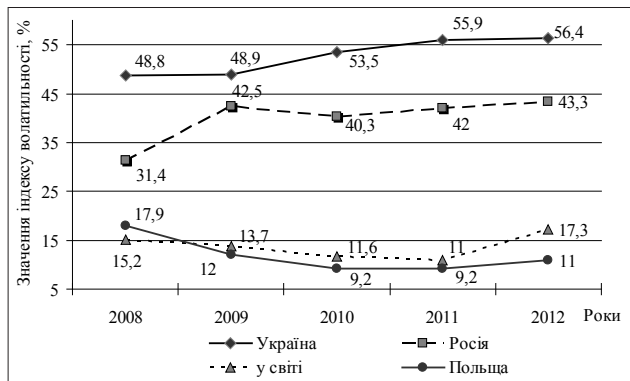


Рис. 3. Динаміка індексу волатильності продовольчих цін

Протягом 2008-2012 рр. для індексу волатильності продовольчих цін України була притаманна тенденція до зростання, а його значення значно перевищувало середній рівень для країн світу та рівень індексів волатильності країн-сусідів України – Російської Федерації та Польської Республіки. Волатильність продовольчих цін в Україні негативно вплинула на стан продовольчої безпеки, збільшивши фінансові ризики на аграрному ринку та стримавши притік інвестицій.

Висновки та рекомендації. Проведений аналіз показників стійкості системи продовольчої безпеки України вказує на неналежний рівень самозабезпечення основними продуктами харчування: рибою та рибопродуктами, м'ясом і м'ясопродуктами, плодами і ягодами, а також молоком і молочними продуктами.

Наявний рівень формування запасів зерна в інтервенційному фонді України є достатнім для цінової стабілізації та зниження рівня волатильності продовольчих цін. Відтак, в основу державного регулювання стійкості системи продовольчої безпеки має бути покладено проведення товарних та фінансових інтервенцій з метою зниження во-

латильності продовольчих цін, стимулювання вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та продовольства.

Особлива державна увага повинна бути приділена галузі тваринництва з метою підвищення рівня самозабезпечення. Оскільки система продовольчої безпеки формує та проявляє свої властивості при взаємодії із зовнішнім середовищем, нагальним виступає також питання формування системи моніторингу загроз та механізмів протидії їм.

В основу вибору пріоритетів державного регулювання продовольчої безпеки пропонуємо покласти національну стратегію продовольчої безпеки, яка на сьогодні потребує доопрацювання та законодавчого закріплення.

Важливим вважаємо також проведення чіткого виділення суб'єктів державного регулювання продовольчої безпеки з окресленням їх компетенцій та встановлення тісного взаємозв'язку між ними. Ключовим органом державної влади з регулювання та забезпечення продовольчої безпеки України визначаємо Міністерство аграрної політики та продовольства. Однак, оскільки на сьогодні повноваження міністерства обмежуються лише частковими регуляторними функціями у окремих сферах продовольчої безпеки, вказуємо на необхідність надання Мінагропродовольству конкретного переліку повноважень щодо регулювання продовольчої безпеки. З цією метою пропонуємо в його складі виділити окремих орган, на який будуть покладені функції проведення комплексного аналізу даних моніторингу продовольчої безпеки, прогнозування появи та розвитку зовнішніх та внутрішніх загроз, оцінки продовольчої безпеки, розробки пропозицій щодо необхідності застосування тих чи інших інструментів державного регулювання продовольчої безпеки, оцінки результатів державного регулювання.

Реалізацію поставлених завдань державного регулювання продовольчої безпеки України пропонуємо здійснювати з врахуванням внутрішніх та зовнішніх загроз продовольчої безпеки, виявлених під час наступного етапу організації державного регулювання, – моніторингу.

Система моніторингу продовольчої безпеки повинна зосереджуватися на зовнішніх викликах, пов'язаних із: зростанням ресурсних дисбалансів у світі, стрімким зростанням кількості населення планети, лібералізацією міжнародної торгівлі, підвищенням конкуренції на світових продовольчих ринках, швидким розвитком біоенергетики, нестабільністю світових фінансових ринків.

Список літератури:

1. Інформація Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Гойчук О.І. Продовольча безпека : монографія. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
3. Price volatility in agricultural markets. FAO// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

Кардаш О. Л.

Національний університет водного господарства и природопользования

ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

Выделены индикаторы устойчивости продовольственной безопасности. Проведена диагностика индикаторов устойчивости системы продовольственной безопасности Украины. Разработаны рекомендации по повышению устойчивости системы продовольственной безопасности Украины.

Ключевые слова: устойчивость, продовольственная безопасность, самообеспеченность, продовольственные резервы, волатильность.

Kardash O. L.

National University of Water Management and Natural Resources Use

RESEARCH ON THE STABILITY OF UKRAINIAN FOOD SECURITY SYSTEM**Summary**

Indicators of food security stability were selected. The analysis of food security stability indicators was done. Recommendations to improve the stability of food security in Ukraine were developed.

Key words: sustainability, food security, self-sufficiency, food reserves, volatility.

УДК 347.156:331.574:63

Куцмус Н. М.

Житомирський національний агроекологічний університет

**ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ:
ОЦІНКА, ПЕРЕДУМОВИ ТА НАСЛІДКИ**

Досліджено існуючі методичні підходи та адаптовано методику оцінювання гендерної нерівності на сільських територіях. Проаналізовано ключові індикатори, що характеризують позиції представників різних статей у соціально-економічних процесах, та тенденції змін індексу гендерної нерівності. Доведено, що гендерна нерівність на сільських територіях є результатом особливостей функціонування сільської економіки та переважає за своїм значенням показники для міського населення.

Ключові слова: гендер, гендерна нерівність, сільські території, сільська економіка, індекс гендерної нерівності.

Постановка проблеми. Існування нерівності окремих груп людей у системі соціально-економічних відносин має множину передумов і наслідків та обумовлює збереження бар'єрів людського розвитку. Одним з різновидів суспільної нерівності, яка властива абсолютно всім країнам світу незалежно від рівня їх розвитку, є гендерна нерівність, результатом якої є нерівноцінні можливості жінок та чоловіків у владній і освітній сферах, на ринку праці та в процесі генерування доходів, правах власності тощо. Проте сучасні системи стратифікації суспільства формуються з урахуванням особливостей соціально-економічної культури, тенденціями якої є поступове поширення гендерних знань, орієнтація на розвиток ідей ефективного використання людського потенціалу чоловіків та жінок, зменшення дискримінації за ознакою статі, забезпечення на основі цього добробуту та соціального розвитку всього суспільства. Зважаючи на це, існує потреба в оцінці індикаторів гендерної нерівності, ідентифікації чинників, що її обумовлюють, а також виявленні впливу на економічний розвиток й зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багатоаспектність явища гендерної нерівності спровокувала науково-практичну проблему оцінювання її проявів в економіці та соціумі, а тому праці низки зарубіжних та вітчизняних учених пов'язуються зі спробами теоретико-методологічного обґрунтування причин її виникнення та формування адекватних методичних підходів до дослідження наслідків існування. Зокрема, необхідно виокремити наукові розробки Е. Ауфхойзера, Б. Бок, С. Герцог, Н. Грицяк, О. Деджі, М. Кім-мел, О. Кісь, Дж. Колінз, Дж. Літл, Н. Коніщевої, Т. Оедл-Вайсер, П. Пачі, С. Разаві, Є. Райзінгер, К. Сакс, Ч. Тейлор, М. Хартл, В. Хінтерляйтнер, Н. Чадороу, М. Чена, К. Якуби, які сконцентровані на методологічних та практичних особливостях імплементації гендеру в процеси економічно-

го розвитку та управління, політичну діяльність тощо. В працях Б. Браніси, А. Гайє, М. Зіглер, С. Класена, Дж. Клугмана, М. Ковацевіч, С. Твіг, Е. Забрано, Ф. О'Хара дістали розвитку методичні підходи до оцінювання гендерної нерівності. Водночас, попри ґрунтовні та багатопланові наукові дослідження, недостатньо розробленими залишаються положення щодо причин існування та особливостей оцінювання гендерної нерівності на сільських територіях. Актуальність, теоретична та практична значимість зазначених проблем, їх недостатнє висвітлення у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі зумовили напрям даного дослідження.

Метою статті визначено адаптацію методики дослідження гендерної нерівності до сучасних умов розвитку сільських територій, встановлення передумов та наслідків існування гендерних асиметрій в соціальній та економічній сферах сільського розвитку.

Виклад основного матеріалу. Перші спроби оцінки гендерної нерівності та її впливу на економічний розвиток були здійснені у 90-х рр. XX ст. і спиралися на концепцію А. Сена, згідно з якою, зростання може розглядатися в якості розвитку лише у випадку його спрямованості на розширення можливостей задоволення потреб людини [10, 11]. Вони стали похідними від методів визначення індексу людського розвитку, який дозволяє ранжувати країни світу за їх соціально-економічними показниками з урахуванням тривалості життя, освіти та реальних доходів на душу населення з поправкою на купівельну спроможність. Доповнення цього індексу фактором нерівності за ознакою статі сприяло появі таких гендерно-чутливих показників, як індекс гендерного розвитку (далі – ІГР), міра гендерної рівності (далі – МГР) та показник розширення можливостей жінок (далі – ПРМЖ).

ІГР визначає нерівність між чоловіками та жінками за тими ж показниками, що використовув-

ються для оцінювання рівня людського розвитку: чим більше відмінностей за цими показниками, тим меншим буде значення індексу гендерної рівності відносно індексу людського розвитку. МГР, на відміну від попереднього індексу, відображає не стільки вплив гендерної нерівності на соціально-економічний розвиток, скільки ступінь рівності між чоловіками та жінками в економічній та політичній сферах. Розвиваючи ідею методики МГР, ПРМЖ фокусується на визначенні ступеня активної участі чоловічого та жіночого населення у таких сферах, як: 1) участь та повноваження у прийнятті політичних рішень; 2) участь та повноваження у прийнятті рішень в економічній сфері; 3) повноваження щодо управління економічними ресурсами [3; 4].

Домінування в ІГР значимості розриву в оплаті праці, порівняно з відмінностями у тривалості життя та освіченості представників різних статей, призвели до критики методів його розрахунку [1, с. 191-195] та розвитку альтернативних методик [7, с. 3-14]. Водночас, спираючись на результати застосування саме цієї методики розрахунку індексу гендерної рівності, Ф. О'Хара у своїх дослідженнях робить наступні фундаментальні висновки: по-перше, у всіх країнах світу жінки мають гірші параметри рівня життя, ніж чоловіки; по-друге, вияв гендерної нерівності не завжди залежить від рівня доходів (так, країни Скандинавії демонструють високі стандарти у рівності статей, а в Японії вони – нижче середнього, натомість серед відносно бідних країн, як Барбадос, Куба, Малайзія, Шрі-Ланка, Таїланд та ін., спостерігаються відчутні результати у просуванні гендерної рівності); по-третє, незважаючи на факт суттєвого зростання індексу гендерної рівності, гендерний розрив у людському розвитку все ще залишається досить суттєвим [8, с. 468-469].

Черговим етапом в еволюції методичних підходів до оцінювання гендерної нерівності стала презентація у 2006 р. на Світовому економічному форумі індексу гендерного розриву (ІГР_{озр}), який є простим середнім від значень 4 індексів девіації: економічних можливостей та участі, досягнень в освіті, за рівнем здоров'я і політичного уповноваження [6, с. 6]. Дослідження, проведені в рамках Світового економічного форуму у 2012 р. за даними 135 країн, в яких проживає понад 90% населення світу, свідчать про те, що розрив між чоловіками та жінками у сфері охорони здоров'я та освіти подолані на 96% та 93% відповідно. Проте гендерна нерівність в економіці та політиці залишається доволі відчутною (рис. 1).

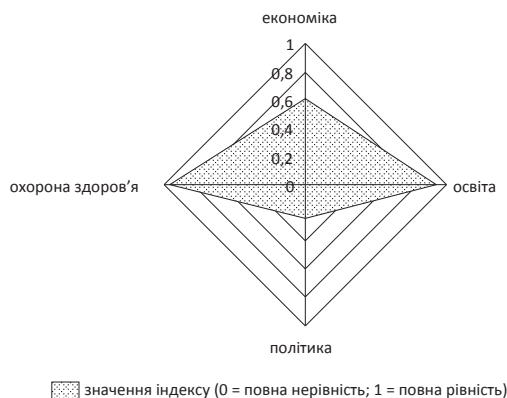


Рис. 1. Глобальний індекс гендерного розриву, 2012 р.

Джерело: за даними [6, с. 7]

Однією з останніх у часі спроб удосконалити існуючі методичні підходи до оцінювання гендерної нерівності стала методика Організації економічної співпраці та розвитку, що отримала назву індексу гендеру та соціальних інституцій (ІГСІ). Його обґрунтування спирається на методологічні положення гендерних досліджень, розроблених німецькими вченими Б. Бранісою, С. Класен та М. Зіглер [2]. Інноваційною складовою методики ІГСІ є її фокусування на впливі на гендерну нерівність соціальних інституцій, що її породжують. При цьому до уваги беруться 12 індикаторів, агрегованих у 5 суб-індексів: сімейний кодекс, фізична інтегрованість, преференції дітям, громадянські свободи та права власності.

Особливості формування та принципи реалізації політики подолання нерівності між статями в ЄС враховані у методиці визначення індексу гендерної рівності, розробленій групою науковців Європейського інституту гендерної рівності – Л. де Бонфілс, А. Л. Хамберт, В. Івашкайте-Тамошюне, А. Манка та ін. Її суть базується на врахуванні індикаторів шести головних *робота* – гендерний розрив в участі на ринку праці, трудовому стажі, структурі галузевої сегрегації тощо; *доходи* – розрив у доходах і заробітку, а також відсутність ризику бідності; *знання* – розрив у вищій освіті, сегрегації та навчанні протягом життя; *час* – час, витрачений на неоплачувану роботу, а також культурну та благодійну діяльність, дозвілля; *влада* – відмінності між представленими жінками та чоловіками у політичній та економічній сферах; *здоров'я* – гендерні відмінності в стані здоров'я, тривалості життя та двох додаткових *(насилля та суміжні нерівності)* сфер і спрямована на відображення гендерного розриву, скоректованого на рівень досягнень представників чоловічої та жіночої статей. Значення індексу гендерної рівності варіюється в межах від 1 (повна нерівність) до 100 (повна рівність). Згідно останніх досліджень, значення цього індексу серед членів ЄС суттєво коливається, значно перевищуючи середнє значення – 54,0 – в Нідерландах (69,7), Фінляндії (73,4), Данії (73,6), Швеції (74,3) та, водночас, не досягаючи його в більш ніж 50% інших країн [12, с. 11].

Таким чином, європейський методичний підхід на основі мікроаналізу забезпечує синтетичну, проте усторонню та надійну оцінку виміру ефективності політики у сфері гендерної рівності. Водночас слабкою стороною цієї методики розрахунку індексу гендерної рівності є його неспроможність оцінити вплив економічних криз на явище рівності чоловіків та жінок. Тому, при його застосуванні необхідно оцінювати гендерний розрив у сукупності з глибоким аналізом рівня досягнень у сфері гендерної рівності, оскільки вони схильні до змін в умовах кризи або інших соціально-економічних трансформацій.

Попри існування множини методичних підходів до оцінки рівності позицій різних статей у суспільстві та економіці, обумовлених регіональними диспропорціями в розвитку, відмінностями в інструментах дослідження та завданнями гендерної політики, найбільш поширеним та універсальним у застосуванні є метод визначення індексу гендерної нерівності (ІГН), що використовується в рамках моніторингових досліджень Програми розвитку ООН (ПРООН). Критично оцінюючи інформаційну базу та особливості розра-

хунку ІГН, І. Перманьєр відзначає перевагу цієї методики через здатність, по-перше, охарактеризувати несприятливість положення жінок у сфері розширення прав і можливостей, економічній активності на ринку праці та стану відносно репродуктивного здоров'я; по-друге, свідчити про втрати у людському розвитку, зумовлені нерівністю чоловіків та жінок [9, с. 4].

Отже, незважаючи на вказані переваги висвітлених методичних підходів до оцінювання гендерної нерівності на глобальному та національному рівнях, в контексті даного дослідження суттєвим недоліком є відсутність розкритих у наукових дискусіях спроб їх апробації в розрізі міських та сільських територій, де кожен з аналізованих показників формується під впливом відмінностей у функціонуванні економічного простору та способу життя, дії елементів соціального та інституційного середовища тощо. У зв'язку з цим, беручи за основу адаптовану автором методику ПРООН, зроблено спробу оцінювання рівня та тенденцій змін в існуванні явища гендерної нерівності на сільських територіях. В методичному розумінні адаптація методики полягала не в зміні результатуючої функціональної форми підсумовування багатовимірної інформації, а в зміні об'єкту (країна в цілому → сільські території) та відповідних індикаторів дослідження. Збір даних для визначення рівня гендерної нерівності на сільських територіях відбувався в трьох напрямках:

1. *Репродуктивне здоров'я*. Для відображення ситуації у сфері репродуктивного здоров'я сільського населення використовуються два показники: рівень материнської смертності, що характеризує кількість материнських смертей на 100 тис. живонароджених дітей, а також рівень народжуваності серед підлітків, який дорівнює кількості дітей, народжених на 1000 жінок у віці 15-19 років.

2. *Розширення прав та можливостей*. З метою врахування цієї складової ІГН використано показники рівня освіти сільського населення – відображає частку економічно активного населення кожної статі, що має середню та вищу освіту, а також

представництва в органах місцевого самоврядування – вказує на частку чоловіків та жінок серед депутатів сільських органів самоврядування.

3. *Економічна активність на ринку праці*. Ця складова ІГН відображає гендерні відмінності у формуванні доходу завдяки оплачуваній зайнятості, проте, як підкреслює А. Гайє, ігнорує важливість внеску жінок, особливо сільських, у виконання неоплачуваної роботи в домогосподарстві, що пов'язано з відсутністю загальноприйнятих методів його оцінювання [5, с. 14]. В якості узагальнюючого показника використано рівень економічної активності сільського населення в розрізі статей.

Розрахунок індексу гендерної нерівності на сільських територіях здійснювався за допомогою наступної формули:

$$ІГН = 1 - 4 \sqrt[3]{\left(\sqrt[3]{\frac{1}{PMS} \frac{1}{RHP}} \right)^{-1} (POC_{ж} PO_{ж})^{\frac{1}{2}} EAP_{ж}} + \left(\sqrt[3]{(POC_{ч} PO_{ч})^{\frac{1}{2}} EAP_{ч}} \right)^{-1} \sqrt[3]{\left(\sqrt[3]{\frac{1}{PMS} \frac{1}{RHP}} + 1 \right) \left(\sqrt[3]{POC_{ж} PO_{ж}} + \sqrt[3]{POC_{ч} PO_{ч}} \right) (EAP_{ж} + EAP_{ч})}}, \quad (1)$$

де PMS – рівень материнської смертності; РНП – рівень народжуваності серед підлітків, осіб; $POC_{ж}$ – частка жінок серед депутатів сільських органів місцевого самоврядування, %; $POC_{ч}$ – частка чоловіків серед депутатів сільських органів місцевого самоврядування, %; $PO_{ж}$ – рівень середньої та вищої освіти жінок; $PO_{ч}$ – рівень середньої та вищої освіти чоловіків; $EAP_{ж}$ – рівень економічної активності на ринку праці жінок; $EAP_{ч}$ – рівень економічної активності на ринку праці чоловіків.

Значення ІГН перебуває в межах від 0 (гендерна рівність за всіма показниками) до 1 (повна гендерна нерівність).

Використовуючи формулу 1, а також дані табл. 1, розраховано індекс гендерної нерівності для сільських територій України у 2005-2012 рр. (рис. 2). Дослідження змін у значеннях індексу гендерної нерівності, а також індикаторів, які використовувалися для його визначення, дозволяє зробити наступні висновки:

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку індексу гендерної нерівності на сільських територіях в Україні, 2012 р.

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Частка жінок в загальній кількості депутатів сільських органів самоврядування, % ¹	48	49	49	51	51	51	51	46
Частка чоловіків у загальній кількості депутатів сільських органів самоврядування, %	52	51	51	49	49	49	49	54
Рівень материнської смертності, смертей на 100 тис. народжень ²	18	15	20	15	16	18	15	13
Рівень народжуваності серед підлітків, кількість дітей, народжених на 1000 жінок у віці 15-19 років ³	42,1	42,7	44,1	46,8	42,4	44,1	43,3	41,8
Рівень середньої та вищої освіти: - чоловіки	0,761	0,785	0,801	0,814	0,833	0,839	0,859	0,890
- жінки	0,754	0,772	0,785	0,803	0,825	0,837	0,858	0,883
Рівень економічної активності на ринку праці:								
- чоловіки	0,688	0,694	0,703	0,708	0,723	0,722	0,729	0,730
- жінки ⁴	0,598	0,594	0,603	0,606	0,621	0,630	0,635	0,625

¹ Дані за 2005-2011 р. [18]; 2012 рік – [15]

² Розраховано за даними Інформаційного банку даних «Статистика населення України» (http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp)

³ Розраховано за даними Інформаційного банку даних «Статистика населення України» (http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp)

⁴ Економічна активність населення України: статистичні щорічники за 2008-2012 рр.

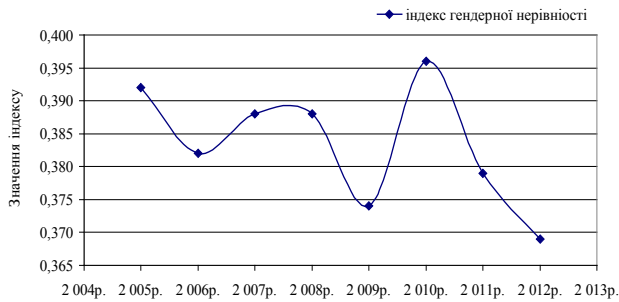


Рис. 2. Динаміка індексу гендерної нерівності на сільських територіях у 2005-2012 рр.

Джерело: власні дослідження

- по-перше, стрибкоподібні коливання значень індексу свідчать про відсутність поступальності у процесі подолання явища нерівності статей в середовищі сільського соціуму. Водночас, за період 2005-2012 рр. втрати у розвитку людського капіталу на сільських територіях, спричинені гендерними диспропорціями у досліджуваних сферах життєдіяльності (економічна активність, репродуктивне здоров'я, розширення прав та можливостей), скоротилися з 0,392 до 0,369.

- по-друге, порівняння значень ІГН, розрахованого для сільського населення та населення України в цілому, доводить правомірність ідей про сприяння сформованого інституційного середовища, особливо таких неформальних інституцій, як культура та звичаї, спосіб життя тощо, збереженню дискримінаційності позицій сільських жінок, оскільки, за виключенням кризових 2008-2009 рр., цей індекс для сільських територій традиційно переважав за значенням (рис. 3).

- по-третє, важливий вплив на збереження явища гендерної нерівності здійснює переважаюче зростання економічної активності чоловічого населення на сільських територіях (на 4,3%), порівняно з жіночим – на 2,7 % (табл. 2).

Крім того, попри відмічене зростання економічної активності представників обох статей, гендерний розрив у цьому питанні збільшився на користь чоловіків з 9,0% у 2005 р. до 10,5% – у 2012 р. Причинами даного явища виступають як демографічні процеси (протягом 2005-2012 рр. відбулося скорочення кількості економічно активних жінок на селі на 3,6%), так і негативні тенденції у розвитку сільського ринку праці, відповідно до яких жінки змушено або добровільно обирають статус домогосподарки та зберігають матеріальну залеж-

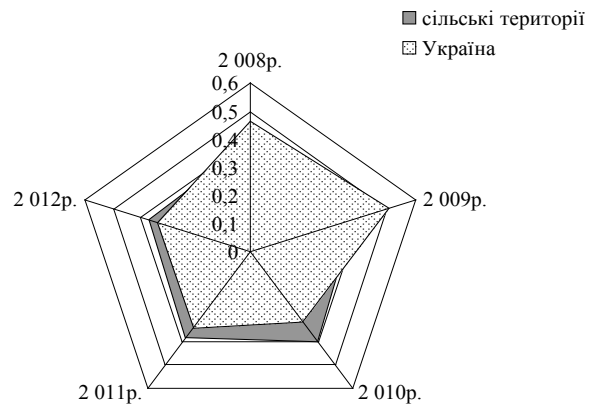


Рис. 3. Індекс гендерної нерівності для сільського населення та населення України, 2008-2012 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Програми розвитку ООН <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/default.html> та власних результатів дослідження

ність від чоловіків, поповнюючи тим самим групу економічно неактивного населення [16, с. 17-18].

- по-четверте, незважаючи на характерні для країн Європи [14, с. 184] та України в цілому освітні переваги жінок над чоловіками, на сільських територіях спостерігається обернена ситуація: рівень вищої та середньої освіти серед чоловічого населення у 2005-2008 рр. переважав та досягнув значення 890 осіб на кожну тисячу економічно активного населення цієї статі у віці 15-70 рр. Попри це, освітній потенціал сільських жінок також є доволі високим та оцінюється в 0,883, що лише на 0,011 менше від його загальнонаціонального рівня.

- по-п'яте, відносно рівня народжуваності серед неповнолітніх на сільських територіях, необхідно відзначити, що його вплив на формування рівня гендерної нерівності не є настільки відчутним, як, наприклад, в азіатських країнах чи країнах Африки. Як свідчать дослідження в рамках Програми розвитку ООН в Україні, надмірна молодість матері розглядається серед найменш значущих в ранжуванні обставин, які визначають необхідність уникнення вагітності, як за оцінками жінок (13,4%), так і чоловіків (15,9%) з огляду на відносно низьку поширеність явища народжуваності серед неповнолітніх [17, с. 128]. Для порівняння: в Бразилії коефіцієнт народжуваності серед неповнолітніх у 2010 р. майже вдвічі перевищував його рівень, зафіксований для України, та становив 75,6 [13, с. 221].

Таблиця 2

Кількість економічно активного сільського населення віком 15-70 рр. за статтю у 2005-2012 рр.

Рік	Кількість економічно активного сільського населення віком 15-70 років					
	тис. осіб			у % до сільського населення відповідної вікової групи		
	усього	жінки	чоловіки	усього	жінки	чоловіки
2005	6987,0	3357,3	3629,7	64,1	59,8	68,8
2006	6949,8	3314,5	3635,3	64,2	59,4	69,4
2007	6974,4	3331,1	3643,3	65,1	60,3	70,2
2008	6953,1	3300,2	3652,9	65,6	60,6	70,8
2009	7008,7	3331,5	3677,2	67,1	62,1	72,3
2010	6967,7	3330,6	3637,1	67,5	63,0	72,2
2011	6971,9	3320,7	3651,2	68,1	63,5	72,9
2012	6878,6	3235,5	3643,1	67,7	62,5	73,0
2012 р. до 2005 р., +/-	-108,4	-121,8	13,4	3,6	2,7	4,2

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

- по-шосте, високий, порівняно з часткою жінок у парламенті, рівень їх представленості серед депутатів сільських органів самоврядування має двояку оцінку. З одного боку, майже повна гендерна рівність у цьому питанні забезпечує інтеграцію сільських жінок до процесів прийняття рішень та управління громадою, а також є загальноприйнятою демократичною нормою; проте, з іншого – є свідченням низької престижності цієї позиції серед чоловіків. Це, зокрема, підтверджується різким зменшенням частки жінок в радах більш високого ієрархічного рівня: районному – 23%, обласному – 12% [15, с. 194].

Висновки. Існування проблеми гендерної нерівності на сільських територіях, яка виявляється через нерівноцінні можливості доступу чоловіків та жінок до ринку праці та управління економічними ресурсами, участі у політичних процесах, що відбуваються на рівні сільської громади, свідчить про недостатній характер заходів, які

використовуються для нівелювання розриву між представниками окремих статей в різних сферах життєдіяльності та необхідність їх розширення. Розв'язання цієї проблеми означає розширення гендерно-специфічних обов'язків та навиків, засвоєння нових соціально-економічних ролей на рівні сільських домогосподарств, а також зміни у пріоритетах функціонування інституцій сільського розвитку. Зокрема, мова йде про необхідність забезпечення не лише рівного представництва, а й повноправної участі чоловіків і жінок у процесах прийняття рішень, доступу до ресурсів та факторів виробництва, і ринків, формування гендерно чутливих стратегій локального розвитку. Отже, концептуалізація бачення та розробка практичних механізмів реалізації принципу гендерної рівності в економічних та соціальних процесах на сільських територіях потребують поглиблених досліджень та становлять **перспективи подальших наукових розвідок у започаткованому напрямі.**

Список літератури:

1. Bardhan K. On UNDP's Revisions to the Gender-Related Development Index / K. Bardhan and S. Klasen // Journal of Human Development. – № 1. – 2000. – P. 191-195.
2. Branisa B. The Construction of the Social Institutions and Gender Index (SIGI) / B. Branisa, S. Klasen, M. Ziegler // Ibero America Institute for Econ. Research (IAI): Discussion Papers. – № 184. – 2009. – 63 p.
3. Dijkstra G. Measuring socio-economic gender inequality: Towards an alternative to the UNDP- Gender-related Development Index / G. Dijkstra, L. Hanmer // Feminist Economics. – № 6. – 2000. – P. 41-75.
4. Dijkstra G. Revisiting UNDP's GDI and GEM: Towards an Alternative / G. Dijkstra // Social Indicator Research. – № 57. – 2002. – P. 301-338.
5. Gaye A. Measuring key disparities in human development: the Gender Inequality Index / A. Gaye, J. Klugman, M. Kovacevic, S. Twigg, E. Zambrano // Human Development Research Paper. – Vol. 46. – 2010. – 41 p.
6. Hausmann R. The Global Gender Gap Report 2012 / R. Hausmann, L. Tyson, Z. Saadia // Geneva, 2012. – 371 p.
7. Klasen S. Reforming the Gender-Related Index (GDI) and the Gender Empowerment Measure (GEM): Some specific proposals / S. Klasen, D. Schlyer // Ibero-America Institute for Economic Research, Discussion papers. – No. 186. – 2009 – 24 p.
8. O'Hara Ph. Encyclopedia of Political Economy / [ed. by O'Hara Ph.]. – London : Routledge, 1999. – 1360 p.
9. Permanyer I. A Critical Assessment of the UNDP's Gender Inequality Index / I. Permanyer // Feminist Economics. – Vol. 19, issues 2. – 2013. – P. 1-32.
10. Sen A. Gender and Cooperative conflicts / A. Sen // [Persistent Inequalities: Women and World Development – ed. by I. Tinker.] – Oxford : Oxford University Press, 1990. – P. 123-149.
11. Sen A. The Standard of Living / A. Sen et al. // Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 125 p.
12. Де Бонфилс Л. Индекс гендерного равенства в Европейском союзе: надежный инструмент для формирования политики / Л. де Бонфилс, А. Л. Хамберг, В. Ивашкайте-Тамошыюне, А. Манка и др. // ООН, Конференция европейских статистиков (Женева, 19-21 марта 2014 г.) – Женева, 2014. – 28 с. -
13. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / 20-е юбилейное издание. – ПРООН. – М. : Весь Мир, 2010. – 239 с.
14. Калабихина И. Гендерный фактор в экономическом развитии России : монография / И. Калабихина. – М. : Макс Пресс, 2009. – 238 с.
15. Концепція Державної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року / Офіційний вісник України від 14.12.2012. – 2012 р. – № 93. – С. 194.
16. Лібанова Е. Аналітичне дослідження участі жінок у складі робочої сили України : звіт / Е. М. Лібанова, О. В. Макарова, С. Ю. Аксьонова, Г. В. Герасименко та ін. – Київ, 2012. – 212 с.
17. Україна. Мультиіндикаторне кластерне обстеження домогосподарств, 2012 / Держ. служба статистики України [та ін.]. – К. : К.І.С., 2013. – 432 с.
18. Ціль 6. Забезпечення гендерної рівності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine2015.org.ua/tsil6>.

Куцмус Н. Н.

Житомирский национальный агроэкологический университет

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ: ОЦЕНКА, ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Резюме

Исследованы существующие методические подходы и адаптирована методика оценки гендерного неравенства на сельских территориях. Проанализированы ключевые индикаторы, характеризующие позиции разных полов в социально-экономических процессах, а также тенденции изменения индекса гендерного неравенства. Доказано, что гендерное неравенство на сельских территориях является результатом функционирования сельской экономики и превышает по своему значению показатели для городского населения.

Ключевые слова: гендер, гендерное неравенство, сельские территории, сельская экономика, индекс гендерного неравенства.

Kutsmus N. M.

Zhytomyr National Agroecological University

GENDER INEQUALITY ON RURAL AREAS: EVALUATION, PRECONDITIONS AND RESULTS

Summary

Existing methodical approaches are investigated and methodic of evaluation of gender inequality on rural areas is adopted. The main indicators, which characterize positions of different gender in socio-economical processes, and trends of changes of gender inequality index, are analyzed. It is proved, that gender inequality on rural areas is the result of peculiarities of rural economy functioning and predominates over the indicators for urban population.

Key words: gender, gender inequality, rural areas, rural economy, gender inequality index.

УДК 330.322.012

Лінтур І. В.

Стегней М. І.

Петричко М. М.

Мукачівський державний університет

СУЧАСНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню порядку формування і реалізації процесу регулювання інвестиційної діяльності в Україні в сучасних умовах інтеграційних процесів трансформаційної економіки. Метою дослідження є виділення системи факторів впливу на державне регулювання залучення інвестицій. Для забезпечення ефективного здійснення інвестиційної діяльності в державі визначено перспективні напрямки та об'єкти інвестування.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, державне регулювання інвестиційної діяльності.

Постановка проблеми. Інвестиційна політика держави є одним з найважливіших напрямів економічної діяльності, і повинна забезпечувати динаміку процесів розширеного відтворення господарської діяльності. У свою чергу визначення ключових засад та змісту інвестиційної політики держави пов'язане з формуванням узгодженої системи законодавства про інвестиційну діяльність, чітким окресленням завдань для органів державної влади та місцевого самоврядування в цій сфері, створенням дієвих механізмів та господарсько-правових засобів державного регулювання інвестиційних відносин, розробкою та впровадженням спеціальних режимів інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років проблемам формування та реалізації процесу регулювання інвестиційної діяльності в Україні присвячено багато праць сучасних вчених-економістів.

Вагомий внесок у дослідження суті інвестиційного процесу, регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційних умовах, системи її економічного стимулювання та розвитку інвестиційного ринку України зробили такі вчені: Г. Башнянин, Д. Білик, І. Бланк, А. Вдовічен, Б. Губський, В. Гесць, В. Денисюк, М. Денисенко, С. Довгий, І. Крамаренко, І. Крейдич, О. Кундицький, В. Мікловда, В. Приходько, М. Стегней, М. Турянська та ін.

Раніше невирішені частини загальної проблеми. Поглибленого дослідження потребує питання визначення шляхів активізації залучення інвестиційних ресурсів в економіку України, формування стратегії інвестиційно-інноваційних заходів соці-

ально-економічного розвитку держави, порядку формування і реалізації інвестиційної діяльності в сучасних кризових умовах вітчизняної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є простеження порядку формування і реалізації процесу регулювання інвестиційної діяльності в Україні в сучасних умовах інтеграційних процесів трансформаційної економіки задля виділення системи факторів впливу на державне регулювання залучення інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити те, що не існує єдиного погляду на державну інвестиційну політику. Вона визначається як частина державної економічної політики, спрямованої на забезпечення ефективної інвестиційної діяльності економічних агентів, або – як комплекс правових, адміністративних та економічних заходів, спрямованих на поширення й активізацію інвестиційних процесів. Відзначимо і те, що перше визначення носить надто загальну форму; інше – зводить інвестиційну політику держави лише до її заходів [5].

На нашу думку, державну інвестиційну політику доцільно розглядати як діяльність держави щодо визначення мети, основних завдань і пріоритетних напрямів розвитку інвестиційного процесу в країні та як комплекс заходів, які спрямовані на реалізацію поставлених завдань.

Зміст інвестиційної політики багатогранний і охоплює не тільки послідовність етапів її розробки, але й детальну розробку її функціонального і тимчасового аспекту, оскільки, будучи частиною фінансової політики держави, інвестиційна політика також виступає як засіб здійснення економічної й соціальної політики держави.

Що стосується мети інвестиційної політики, то вона не є постійною, а може змінюватися залежно від умов економічного розвитку країни.

Завдання, передбачені державною інвестиційною політикою, повинні спиратися на комплекс заходів, які були б здатні забезпечити їх вирішення. Слід зазначити, що заходи – це способи застосування відповідних інструментів, за допомогою яких держава спрямовує поведінку економічних агентів на вирішення завдань щодо інвестиційного розвитку. Тому ефективність інвестиційно спрямованих заходів залежить від того, якою мірою вони здатні корелювати із завданнями, передбаченими інвестиційною політикою держави.

Отже, державна інвестиційна політика визначає не лише мету, завдання і пріоритети державної діяльності в інвестиційній сфері, а й заходи, які мають забезпечити необхідні передумови для втілення цієї політики в життя. А останній елемент державної інвестиційної політики є лише іншим виразом інвестиційно спрямованого державного регулювання.

Аналіз світової практики інвестиційних процесів дає можливість нам виділити два типи державної інвестиційної політики: пасивну та активну. Пасивна державна інвестиційна політика полягає в тому, що держава застосовує методи переважно правового та економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму. У разі активної державної інвестиційної політики держава широко застосовує всі види методів і часто сама стає інвестором [1].

Важливо зазначити, що, формуючи та запроваджуючи інвестиційну політику, яка є частиною економічної політики, визначаючи обсяг, структуру та напрями вкладення інвестицій, зростання основного капіталу та їхнє відновлення на основі досягнень науки і техніки, держава реалізує свої функції щодо регулювання інвестиційного процесу у сфері інвестування через правове, організаційне та інформаційне забезпечення і моніторинг. Інформаційне забезпечення і моніторинг відбивають стан капіталу галузей економіки, залучення інвестицій і здійснення інвестиційної діяльності, стан інвестиційного потенціалу, а також діяльність суб'єктів та об'єктів інвестування. Організаційне забезпечення полягає у формуванні державних органів регулювання в інвестиційній сфері. Воно також містить у собі організацію і технологію розробки та реалізації державних програм інвестування й забезпечення страхування інвестицій. Успіх інвестиційної політики визначається певним правовим забезпеченням [3].

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності [4].

Від ефективності державного регулювання інвестиційної діяльності залежить дієвість інвестиційної політики держави. Адже державне регулювання – це метод реалізації інвестиційної політики держави в умовах ринкових відносин, в основі якого лежить застосування правових, економічних та адміністративних інструментів, спрямованих на вирішення завдань державної інвестиційної політики.

Держава здійснює регулювання інвестиційної діяльності в різних формах, до яких відносяться:

- Створення сприятливих економічних умов для розвитку інвестування.
- Податкова політика (податкові пільги).
- Амортизаційна політика (застосування методів прискореної амортизації).
- Розширення використання коштів населення та інших позабюджетних джерел.
- Розвиток можливостей використання застави при кредитуванні інвесторів.
- Розвиток фінансового лізингу.
- Створення умов суб'єктам інвестиційної діяльності для формування власних грошових фондів розвитку.

На думку Г. М. Тарасюка, державна інвестиційна політика реалізується у двох основних формах – прямому й непрямому регулюванні інвестиційної діяльності [6].

Пряма участь держави в інвестиційній діяльності полягає у:

- розробці, затвердженні і фінансуванні інвестиційних проектів, здійснюваних за рахунок коштів республіканського бюджету, місцевих бюджетів;
 - наданні на конкурсних засадах державних гарантій по проектах, які здійснюються за кошти республіканського та місцевих бюджетів;
 - випуску облігаційних позик для фінансування конкретних інвестиційних проектів.
- Непрямі форми державного регулювання інвестиційної діяльності полягають у:
- регулюванні бюджетної політики;
 - регулюванні грошово-кредитної політики;
 - регулюванні фондового ринку;
 - експертизі інвестиційних проектів;
 - захисті законних прав та інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності.

Отже, інструменти прямого регулювання забезпечують безпосередній вплив держави на суб'єкти інвестиційної діяльності. Серед них в першу чергу можна виділити нормативно-правові акти, програми, норми амортизаційних відрахувань, бюджетне фінансування, державні закупівлі тощо. Інструменти непрямого регулювання впливають на суб'єкти інвестиційної діяльності опосередковано, через їх економічні інтереси. До них належать інструменти податкової, грошово-кредитної та зовнішньо-економічної політики держави.

Зазначимо, що для регулювання грошових потоків в інвестиційній сфері доцільно поєднувати методи грошово-кредитної і фінансової політики. Грошово-кредитна політика може бути розроблена на довгострокову перспективу і через те вона є пріоритетною. Фінансова політика визначається фінансовими можливостями держави формувати в достатньому обсязі бюджет розвитку.

На підставі використання принципів державного регулювання інвестиційної діяльності здійснюється реалізація організаційно-економічного механізму державного регулювання залучення інвестицій.

Організаційно-економічний механізм державного регулювання залучення інвестицій визначається як сукупність принципів, форм і методів з відповідними інституційними й організаційними структурами, котрі виконують функції адекватні сучасному стану економіки з активізації інвестиційного потенціалу для забезпечення стійкого економічного зростання. До принципів державного регулювання залучення інвестицій належать: принцип паритетності, територіально-галузевий і

правовий, протиріччя в соціально-економічних процесах, нормативний принцип регулювання, а також адаптивний регулювання економічних систем і принцип структурованості. Реалізація вказаного механізму має на увазі визначення, аналіз розробку напрямків, умов і методів регулювання.

Оскільки державне регулювання залучення інвестицій це процес, що припускає безліч складових, його активізація неможлива без раціонального використання факторів інформаційного, правового, організаційного і економічного забезпечення. Фактори впливу на державне регулювання ми зобразили на рис. 1.

Зважаючи на те, що пріоритети держави, інвестора та об'єкта інвестування не цілком збігаються з причинами, що зумовлено розбіжностями у підходах власників фінансових ресурсів і власників об'єктів інвестування до очікуваного ефекту, завданням України є збиження зазначених пріоритетів використання ресурсів з національною концепцією розвитку.

На нашу думку, регулююча роль держави має бути зорієнтована на закріплення позитивних тенденцій та створення інвестиційного потенціалу для сталого економічного зростання. Вважаємо, що головною передумовою для цього повинно стати забезпечення випереджаючого зростання інвестицій в основний капітал порівняно із зростанням валового внутрішнього продукту.

Велике значення має і організаційно-економічний механізм планування залучення інвестицій. Такий механізм являє собою систему заходів, поетапне виконання яких на практиці забезпечує його успішну реалізацію з урахуванням відповідного ряду умов і факторів. Даний механізм містить у собі визначення цілей, оцінку інвестиційного потенціалу, розробку моделей розвитку інвестиційної діяльності і планування заходів щодо залучення інвестицій, визначення завдання інвестиційної діяльності, а також планування заходів щодо розробки і впровадження методів державного регулювання залучення інвестицій.

Оцінка інвестиційного потенціалу здійснюється на підставі даних, отриманих при вивченні науково-технологічного та інноваційного, кадрового і підприємницького, а також природно-ресурсного і фінансово-кредитного потенціалів. Також оцінка інвестиційного потенціалу містить у собі вивчення й аналіз інвестиційних потенціалів регіонів, галузей та економіки в цілому.

Оскільки українська економіка, як і більшість світових економік, перебуває під впливом негативних проявів фінансово-економічної кризи, то держава почала втрачати надійні як внутрішні, так зовнішні джерела необхідного інвестування, а це спричинило падіння виробництва, а відтак скорочення інвестиційних ресурсів держави та власних джерел інвестування у суб'єктів господарювання.

Але державна інвестиційна політика в будь-яких умовах залишається в руках держави основним інструментом регулювання відтворювального процесу і створення матеріальної бази розвитку економіки. Тому вона повинна врахо-



Рис. 1. Фактори впливу на державне регулювання залучення інвестицій

Розробка автора

увувати загальний стан економіки на даному етапі розвитку та на перспективу, включати оцінку можливих джерел формування інвестиційних ресурсів на всіх рівнях господарювання, визначати пріоритети в інвестиційній сфері й передбачати методи їх реалізації.

Вважаємо, що однією з найбільш гострих проблем сучасної України залишається досягнення стабільного економічного зростання. До числа факторів, що роблять безпосередній вплив на динаміку економічного розвитку, безсумнівно, належить інвестиційна сфера, в якій процеси економічного оновлення та зростання визначаються розмірами, структурою інвестицій і швидкістю їх здійснення.

У макроекономічному аспекті, як вже зазначалося вище, інвестиційна діяльність є процесом закладання майбутнього економіки країни, тому чим більші обсяги інвестицій у поточному році, тим більший може бути обсяг валового внутрішнього продукту країни в майбутньому періоді. Динаміка ВВП значною мірою визначається якісною структурою використання національного доходу на споживання та нагромадження та обсягом реальних інвестицій [2].

В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів складною проблемою державної інвестиційної політики є визначення пріоритетних напрямів інвестування. В основі її вирішення мають лежати, з одного боку, раціональне співвідношення між короткостроковими та довгостроковими завданнями інвестиційної політики держави, з іншого – орієнтація на першочергове інвестування таких сфер економіки, розвиток яких може слугувати передумовою для забезпечення загального економічного розвитку.

Етап розробки моделей розвитку інвестиційної діяльності і планування заходів щодо залучення інвестицій є важливим при детальному прогнозуванні варіантів і їх альтернатив можливого розвитку подій та здійснюється з використанням низки економічних показників таких, як інвестиції в основний капітал, прями іноземні інвестиції, оборотні кошти по галузях економіки і т. ін.

Оскільки реалізація проектів залучення інвестицій, як нами зазначалось вище, відбувається найефективніше за умови активізації чинника державного регулювання цього процесу, то у зв'язку з цим організаційно-економічний механізм планування залучення інвестицій містить етап планування заходів щодо розробки і впровадження методів державного регулювання, що містить у собі розробку стратегії програм і планів, норм і нормативів, квот, митних і інших тарифів, субсидій і пільг, стандартів і сертифікатів, податків і кредитів, цін і гарантій, а також розробку інституціональних і організаційних структур і законодавчих актів по цінних паперах.

Необхідно також зазначити, що інвестиційна діяльність в Україні відбувається у складних умовах, пов'язаних як із світовою фінансовою кризою, так і з певною низкою внутрішніх чинників.

За останні роки економіка України так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення. Більшість підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, зі слабкою диверсифікацією продуктів і ринків.

Висновки і пропозиції. Отже, можна зробити наступні висновки: державна інвестиційна політика має вагомий вплив на стан розвитку економіки України і життєвий рівень населення, але в сучасних умовах вона ще неповною мірою відповідає вимогам часу. Тому усвідомлення нагаль-

них і важливих питань розвитку інвестування в країні є визначальним чинником у забезпеченні ефективного здійснення інвестиційної діяльності в державі та визначені перспективних напрямків та об'єктів інвестування, які відповідали б державним інтересам і сприяли б швидкому подоланню економічної кризи і досягненню стабілізації.

Для цього необхідно здійснити:

- підвищення ефективності використання бюджетних інвестиційних ресурсів на основі їх конкурсного розміщення, змішаного державно-приватного фінансування пріоритетних інвестиційних проектів, представлення державних гарантій по приватних інвестиціях і посилення державного контролю за цільовим використанням бюджетних коштів;

- створення умов для вдосконалення корпоративних стосунків, приведення рівня корпоративного управління у вітчизняних компаніях до міжнародних стандартів;

- зниження реальних процентних ставок до рівня, що відповідає ефективності інвестицій в реальний сектор економіки;

- формування організаційно-правових передумов зниження інвестиційних ризиків з метою стимулювання внутрішніх і зовнішніх інвестицій, а також вкладів населення.

Тому розробка адекватного українським реаліям інвестиційного механізму формування та реалізації інвестиційної діяльності дозволила б забезпечити достатній рівень інвестиційної привабливості економіки України в кризовий період.

Список літератури:

1. Бондар М.І. Стан та вдосконалення аналізу ефективності інвестицій / М.І. Бондар // Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 8-11.
2. Ванькович Д.І. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект / Д.І. Ванькович // Економіст. – 2011. – № 4. – С. 79-81.
3. Інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucipr.kiev.ua/focus/zvit-fg1.html>.
4. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
5. Попельнюхов Р.В. Інвестиційна привабливість економіки України (інвестиційний клімат) / Р.В. Попельнюхов // Інвестиції: практика і досвід. – 2009. – № 21. – С. 24-28.
6. Тарасюк Г. М. Управління проектами : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Г.М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2004. – 344 с.

Линтур И. В.
Стегней М. И.
Петричко М. М.

Мукачевский государственный университет

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию порядка формирования и реализации процесса регулирования инвестиционной деятельности в Украине в современных условиях интеграционных процессов трансформационной экономики. Целью исследования является выделение системы факторов влияния на государственное регулирование привлечения инвестиций. Для обеспечения эффективного осуществления инвестиционной деятельности в государстве определены перспективные направления и объекты инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, государственное регулирование инвестиционной деятельности.

Lintur I. V.
Stegney M. I.
Petrichko M. M.
Mukachevo State University

CURRENT CONDITIONS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF REGULATION INVESTMENT IN UKRAINE

Summary

The article investigates the order of formation and implementation process of regulation of investment activity in Ukraine in modern conditions the integration process of transformation of the economy. The aim of the study is the identification system factors influence the state regulation of investment attraction. To ensure effective implementation of investment activities in the country and identified promising areas of investment objects.

Key words: investments, investment activity, investment politics, government control of investment activity.

УДК 656.078

Майборода Ю. В.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Досліджено напрями державного впливу на активізацію підприємницької діяльності на автомобільному транспорті. Розглянуто заходи із зниження державного тиску на підприємницький сектор. Визначено основні організаційні засади підприємницької діяльності на транспорті.

Ключові слова: підприємництво, державне регулювання, ліцензування, транспорт, автомобільний транспорт.

Постановка проблеми. Підприємництво було і залишається важливим стратегічним довгостроковим чинником сталого економічного розвитку і макроекономічної стабільності будь-якої держави. Активні кроки у напрямку лібералізації підприємницької діяльності в Україні стримуються політичною і соціальною нестабільністю у державі, невизначеністю регіональної політики, певною закритістю галузевих і регіональних ринків, які було сформовано раніше. На розвиток підприємництва на транспорті значний вплив здійснює і євроінтеграційний курс України, який призводить до перегляду технічних, екологічних умов здійснення перевезень, а також потребує перегляду принципів здійснення міжнародних перевезень і розвитку транспортної інфраструктури, яка б відповідала вимогам ЄС і сучасним потребам ефективного функціонування економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженні питань підприємництва як складової економічної системи та напрямів його активізації виділяють декілька ключових питань, зокрема дослідження макроекономічних аспектів підприємництва, дослідження ролі і значення малого підприємництва, дослідження питань формування галузевих ринків, дослідження напрямів державного регулювання підприємницької діяльності та розробки інструментів ефективної регуляторної політики.

Державне регулювання підприємництва, організаційні та економічні засоби впливу на активізацію підприємницької діяльності розглянуті у працях провідних українських вчених Я. Бережного, Б. Буркинського, А. Бутенка, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Дриги, В. Кредісова, І. Манцурова, С. Мочерного, А. Шегди [2-6, 8, 9, 12, 14]. Так, на думку А. Бутенка державна

підтримка підприємницької діяльності складається з трьох основних аспектів: теоретичного, який включає розробку сучасної концепції державної підтримки підприємництва; правового аспекту, який включає систему документів, які регулюють підприємницьку діяльність; організаційного аспекту, який включає забезпечення конкретними організаційними заходами, що спрямовуються на насичення території підприємницькими ініціативами [12, с. 144-145].

Як зазначають автори Н. Поповенко і О. Ганенко, розглядаючи інструменти державної підтримки малого підприємництва, головним економічним інструментом регулювання підприємництва була і лишається податкова система, але нестабільна економічна ситуація створює ускладнення на шляху її реформування. Серед основних перепон на шляху реформування податкової системи як інструмента регулювання підприємництва автори визначають тінізацію економіки, відсутність стратегічної довіри до податкових служб у суспільстві, непрозорі схеми адміністрування податків і зборів, корупцію [13]. І. Павлюшенко і О. Босик серед основних напрямів вдосконалення державного регулювання підприємництва акцентують увагу на розвитку малого та середнього бізнесу, для чого корисним може бути досвід країн ЄС, гарантування недоторканості майна, вдосконалення податкової системи, вдосконалення законодавчої бази [10, с. 128]. І. Манцуров, розглядаючи формування державної стратегії розвитку підприємництва, перераховує ряд заходів, які спрямовані на поліпшення умов підприємництва в Україні, серед яких визначено і декілька організаційних: завершення регламентування процесу регуляторної діяльності на рівні законодавства, зміни у дозвільній системі, які передбачають поширення

європейських принципів видачі дозвільних документів і започаткування бізнесу, затвердження остаточного переліку документів дозвільного характеру, закріплення поняття «дозвільна процедура», посилення відповідальності посадових осіб дозвільних органів тощо [8, с. 41].

П. А. Фісуненко і Г. В. Дугінець серед основних заходів з підтримки малого і середнього підприємництва зазначають вирішення питань координації діяльності всіх структур державної підтримки підприємництва, зокрема малого, забезпечення фінансовою підтримкою, реалізацію селективного підходу у застосуванні заходів державної підтримки підприємництва тощо [15, с. 218].

Незважаючи на значну увагу до розробки питань підприємництва в економічній науці, інтерес до них не знижується. Реалії українського життя вносять свої корективи у розвиток підприємницького сектору у країні та становлення галузевих ринків, які потрібно враховувати при розробці дієвих заходів активізації підприємницької діяльності та створення конкурентних галузевих ринків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Транспорт як одна із стратегічних галузей національної економіки потребує значних кроків держави у напрямку становлення ефективних організаційних умов для здійснення підприємницької діяльності, які неможливо створити без заходів, які спрямовуються на зниження державного тиску на автотранспортні підприємства. Значне коло наукових доробок, які присвячені державному регулюванню підприємницької діяльності і визначенню її організаційних основ, у більшості розглядають дані питання стосовно підприємницького сектору національної економіки в цілому. Саме тому доцільно визначити, як створення сприятливих організаційних умов для активізації підприємницької діяльності і заходи з дерегуляції та розвитку підприємництва відбиваються на підприємства автотранспорту.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення організаційних основ активізації підприємницької діяльності і спрощення ведення бізнесу на автотранспорті.

Виклад основного матеріалу. У рамках Державної Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» виділено напрям реформ «Дерегуляція, розвиток підприємництва та реформування надання адміністративних послуг», реалізація якого стає основою розвитку підприємницького сектору економіки країни і передбачає низку заходів, виконання яких спрямовуються на поліпшення бізнес-клімату та активізацію підприємницької діяльності.

Визначаючи складові напрямку реформ «Дерегуляція, розвиток підприємництва та реформування надання адміністративних послуг», які є найбільш впливовими у сфері активізації підприємницької діяльності на транспорті і розвитку транспортної інфраструктури, зазначимо, що окрім усіх заходів, які передбачають спрощення процедур започаткування і ведення бізнесу (скасування вимог щодо справляння реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи і фізичної особи – підприємця; подання електронних документів без обов'язкового використання електронного цифрового підпису при здійсненні державної реєстрації юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців (або використання інших способів ідентифікації особи); встановлення принципу проведення господарської діяльності

суб'єктами приватного права без застосування печаток [1], найбільш важливими є заходи із спрощення дозвільної системи і ліцензування, що передбачають не тільки скорочення переліку, але і спрощення їх процедури.

Організаційні засади здійснення підприємницької діяльності на ринку автотранспортних послуг можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх віднесемо організаційну структуру автотранспортних підприємств; формування персоналу підприємства і використання кадрового потенціалу; структуру управління; організацію, стан і можливість оновлення основних засобів автотранспортних підприємств (насамперед рухомого складу); якість надання автотранспортних послуг і формування системи якості на автотранспортних підприємствах; стратегію забезпечення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств на ринку міжнародних перевезень; організаційні заходи із забезпечення безпеки перевезень автомобільним транспортом; організацію співпраці з іншими підприємствами транспортної інфраструктури (наприклад, при здійсненні мультимодальних перевезень), логістичними компаніями, державними органами влади тощо.

Зовнішні організаційні засади підприємницької діяльності на ринку автотранспортних перевезень визначено державними підходами до регулювання підприємництва; бізнес-кліматом та інвестиційним кліматом у державі і галузі; основними засадами державного нагляду за здійсненням господарської діяльності; спрощенням процедури створення і реєстрації підприємств, що здійснюють автотранспортні перевезення пасажирів і вантажів; умовами формування попиту і пропозиції на ринку автотранспортних послуг; наявністю державних та регіональних програм підтримки малого і середнього підприємництва, а також розвитку транспортної інфраструктури; організаційними засадами розвитку мережі міжнародних транспортних коридорів, які проходять через територію України. Розглянемо деякі заходи, які спрямовані на розвиток зовнішніх організаційних засад, зокрема тих, що пов'язані з державним впливом на підприємницьку діяльність на автомобільному транспорті.

Проведення реформ у дозвільній системі України, основною метою яких є створення прозорих і рівних умов ведення бізнесу для підприємців усіх рівнів, спрямовується на формування сприятливого і цивілізованого конкурентного середовища на усіх галузевих і територіальних ринках (рис. 1).

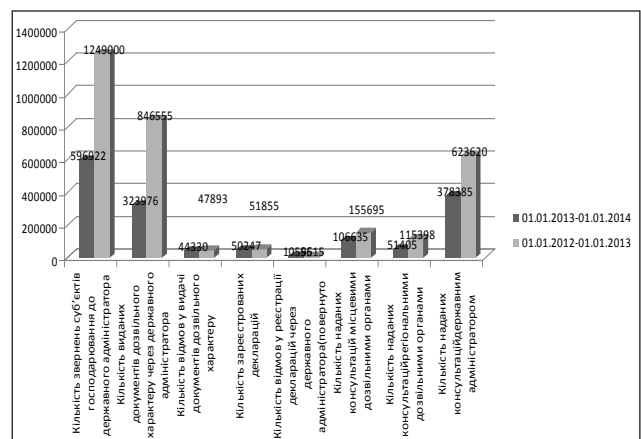


Рис. 1. Діяльність органів дозвільної системи України [1]

Доступ до ринків, рівні умови конкуренції, які гарантуються і захищаються державою, прозорість процедур отримання дозволів і ліцензій повинні сприяти залученню населення країни у сектор підприємництва.

Основними напрямками, за якими відбувається реформування дозвільної системи, є:

1. Скорочення переліку та зменшення кількості дозвільних документів, які необхідно отримати для здійснення певних видів господарської діяльності.

2. Спрощення та забезпечення прозорості процедури отримання дозвільних документів.

Серед нормативних актів, що внесені до Верховної Ради України у 2013 році, і спрямовані на розвиток зовнішніх організаційних засад підприємництва, для активізації підприємницької діяльності на автотранспорті важливими є проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про рекламу», у якому уточнені та чітко окреслені вимоги, які стосуються розміщення реклами, у тому числі зовнішньої та реклами на транспорті. Протягом багатьох років розміщення зовнішньої реклами на транспортних засобах і рекламних оголошень у їх салонах є вагомим статтею додаткових доходів транспортних підприємств.

Отже, із Переліку документів дозвільного характеру у сфері здійснення господарської діяльності (згідно з Законом України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19 травня 2011 року № 3392-VI) при здійсненні господарської діяльності сферу автотранспортного транспорту і розвитку транспортної інфраструктури безпосередньо стосуються дозволи на виконання будівельних робіт, на розміщення будівництва споруд, об'єктів дорожнього сервісу, автозаправних станцій, прокладання інженерних мереж та виконання інших робіт у смугах автомобільних доріг України; а також узгодження маршрутів руху автотранспортних засобів під час дорожнього перевезення небезпечних вантажів.

На 01.01.2014 року відповідно до Закону України від 01.06.2000 № 1775 «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» процедури ліцензування підлягають 56 видів господарської діяльності, які пов'язані з виробництвом (виготовленням) продукції, торгівлею, наданням послуг, виконанням певних робіт. На даний момент система ліцензування в Україні є достатньо розгалуженою, ліцензування господарської діяльності, контроль за дотриманням умов та їх регулювання здійснюється 34 органами державної влади. Отже, основними заходами лібералізації господарської діяльності у сфері ліцензування є:

1. Скорочення кількості та видів ліцензій.

2. Спрощення та забезпечення прозорості процедури отримання ліцензії на певні види господарської діяльності.

На даний момент процедури ліцензування підпадають декілька видів

господарської діяльності на автомобільному транспорті:

- послуги з внутрішніх перевезень пасажирів автобусами, на таксі та перевезень пасажирів легковими автомобілями на замовлення;

- послуги з внутрішніх перевезень небезпечних вантажів, багажу вантажними автомобілями, причепами та напівпричепами;

- надання послуг з міжнародних перевезень пасажирів автобусами, на таксі та перевезень пасажирів легковими автомобілями на замовлення;

- надання послуг з міжнародних перевезень небезпечних вантажів, багажу вантажними автомобілями, причепами та напівпричепами [7].

Органом державної влади, який здійснює видачу ліцензій, здійснює перевірку виконання ліцензійних умов та контролює їх дотримання у подальшому при наданні послуг з автомобільних перевезень, є Державна інспекція України з безпеки на наземному транспорті (рис. 2).

Значний вплив на активізацію підприємницької діяльності на транспорті повинні здійснити і заходи, які спрямовані на послаблення державного тиску, запобігання несанкціонованим перевіркам і скорочення кількості перевірок діяльності підприємців, а також створення прозорої і відкритої системи державного регулювання і державного контролю підприємницької діяльності в цілому і на автомобільному транспорті зокрема, забезпечення вільного доступу підприємців до норматив-

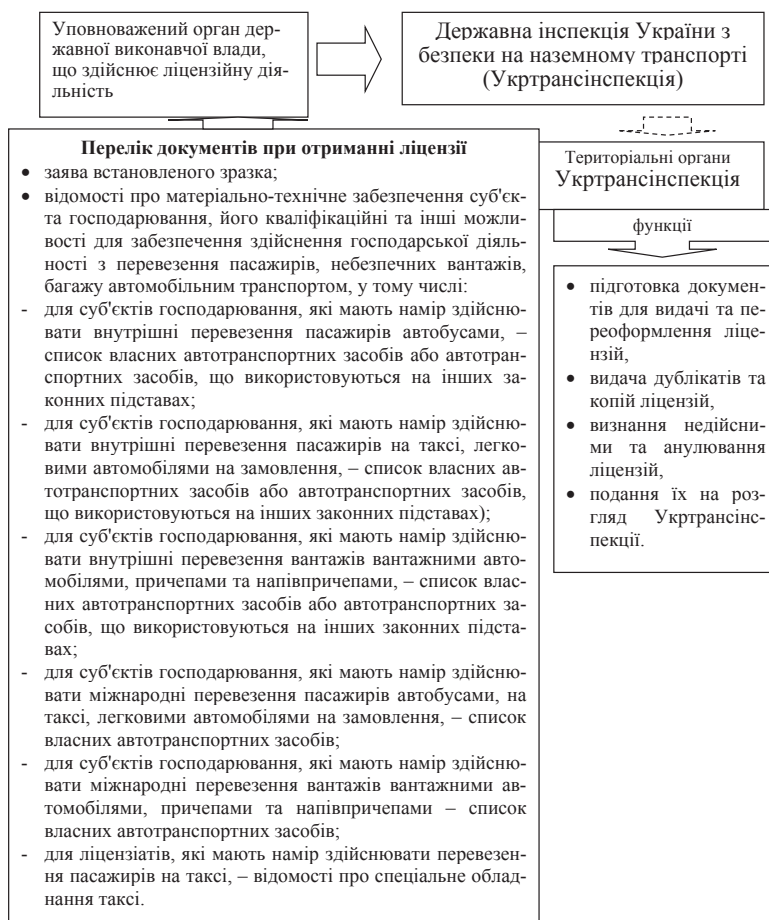


Рис. 2. Отримання ліцензії, копії або дублікату ліцензії чи переоформлення ліцензії при провадженні господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів, багажу автомобільним транспортом

Складено за матеріалами Державної інспекції України з безпеки на наземному транспорті [11])

ної бази і результатів перевірок, які було здійснено.

Для розгляду скарг стосовно надання ліцензій у структурі Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства створено Експертно-апеляційну раду, яка розглядає скарги і звернення підприємців протягом у 20-денного терміну відповідно до Положення про Експертно-апеляційну раду. Згідно з оцінкою фахівців Експертно-апеляційної ради, понад 60 % скарг є обґрунтованими (табл. 1).

Значну питому вагу у зверненнях до Експертно-апеляційної ради мають звернення перевізників:

у 2012 році питома вага скарг на відмову видачі ліцензій Головною державною інспекцією на автомобільному транспорті у загальній кількості звернень складала 33,66%; у 2013 р. питома вага звернень щодо відмови у видачі ліцензій Державною інспекцією з безпеки на наземному транспорті у загальній кількості звернень складала 34% (табл. 2). Відмови у наданні ліцензій Державною інспекцією з безпеки на наземному транспорті і задоволенні скарг автоперевізників Експертно-апеляційною радою займають одне з перших місць, поступаючи лише виробникам лікарських засобів і реалізації фармацевтичної продукції.

Таблиця 1

Статистика діяльності Експертно-апеляційної ради з розгляду скарг [1]

рік	Усього розглянуто	у тому числі					
		знято з розгляду	винесено рішення	з них			
				задоволено скарги		відмовлено в задоволенні скарги	
				шт.	%	шт.	%
2012	407	41	366	219	60	147	40
2013	179	19	160	87	54	73	46

Таблиця 2

Розгляд звернень до Експертно-апеляційної ради (орган ліцензування – Державна інспекція з безпеки на наземному транспорті) [1]

рік	Усього розглянуто	знято з розгляду	Винесено рішення	у тому числі			
				з них			
				задоволено скарги		відмовлено в задоволенні скарги	
				шт.	%	шт.	%
2012	137	24	113	46	60	67	40
2013	62	1	61	34	56	27	44

Незважаючи на значні кроки, які були прийняті у напрямку розвитку підприємницької діяльності і створення сприятливого бізнес-клімату на шляху активізації підприємницької діяльності на ринку автотранспортних послуг, залишаються значні перепони, насамперед, це складна політична і соціальна ситуація у країні, яка склалася у першому півріччі 2014 року. У 2011 році в Україні була прийнята Концепція Державної цільової економічної програми розвитку автомобільного транспорту на період до 2015 року, яка визначила основні питання розвитку автомобільного транспорту і шляхи їх розв'язання. Виходячи з класичних підходів до підприємництва як соціально-економічного явища, стабільний його розвиток, ефективне функціонування конкурентного середовища на будь-якому ринку неможливі в умовах соціальної нестабільності у суспільстві та політичної кризи.

Висновки і пропозиції. Таким чином, для активізації підприємницької діяльності на ринку автотранспортних перевезень за останні декілька років здійснені значні кроки, які спрямовувалися на зменшення тиску на підприємців і поліпшення бізнес-клімату, збалансування попиту і пропозиції та спрощення процедури здійснення підприємницької діяльності. Але сучасні умови вимагають подальших значних дій у напрямку активізації підприємництва на транспорті. Такими кроками по-

винні стати стабілізація соціального і політичного становища у країні, збалансування державних підходів до перевезень пільгового контингенту з інтересами перевізників, формування дієвих заходів з реалізації державних і регіональних розвитку транспортної інфраструктури й автотранспортних перевезень, вирішення питань щодо спрощення процедури доступу українських автоперевізників на європейські ринки транспортних послуг, зокрема перегляду діючої системи квотування кількості дозволів, а також дотримання сучасних екологічних вимог країн Європейського Союзу до транспортних засобів. Активізація підприємницької діяльності на ринку автотранспортних перевезень, таким чином, неможлива без дієвої програми розвитку вітчизняної автобудівної галузі і використання сучасних механізмів оновлення рухомого складу.

Одним із основних організаційних напрямів зі створення зовнішніх організаційних умов підприємницької діяльності на автомобільному транспорті є подальше вдосконалення і спрощення режиму ліцензування, але його реалізація висуває ряд питань: з одного боку, це надасть більші можливості по підприємцям на ринку автотранспортних послуг, а з іншого, таке спрощення не повинне відбитися на безпеці автомобільних перевезень. Саме тому дане питання залишається актуальним і потребує подальшої розробки.

Список літератури:

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.
2. Бережний Я. В. Щодо стимулювання розвитку підприємництва шляхом удосконалення механізму державних закупівель. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1287/>.

3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 277 с.
4. Дрига С.Г. Теоретичні основи розбудови ефективної системи підприємництва в Україні / С.Г. Дрига // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2008. – № 6. – С. 5-14.
5. Дмитрієв, І. А. Соціально-економічні аспекти підприємницької діяльності : [монографія]. /І. А. Дмитрієв. – Х. : ВД «Інжек», 2007. – 200 с.
6. Кредісов, В. А. Система суспільно-економічних чинників функціонування підприємництва / В. А. Кредісов // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2004. – Вип. 3(34). – С. 3–9.
7. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом відповідно до видів робіт, визначених Законом України «Про автомобільний транспорт» : Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерства транспорту та зв'язку України від 1 лютого 2008 року № 9/119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua/uk/mtzu/857.html>.
8. Манцуров І. Формування державної стратегії розвитку підприємництва на основі міжнародних рейтингів конкурентоспроможності / І. Манцуров, В. Нестеренко // Вісник КНТЕУ, 2010. – № 2. – С. 27-43.
9. Мочерний, С. В. Основи підприємницької діяльності [Текст] : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / С. В. Мочерний [та ін.]. К. : Видавничий центр «Академія», 2001. 279 с.
10. Павлюшенко І. Б. Державне регулювання підприємництва в Україні: напрямки та пріоритети / І. Б. Павлюшенко, О. В. Босик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук. праць. – Львів, 2007. – С. 258-264.
11. Порядок отримання ліцензії: Офіційний сайт Державної інспекції України з безпеки на наземному транспорті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uti.gov.ua/transinsp/uk/publish/article/57363>.
12. Приоритеты развития предпринимательского сектора национальной экономики/ А. И. Бутенко и др. – Одесса : Ин-т проблем экон.-эколог.исслед. НАН Украины, 2003. – 192 с.
13. Поповенко Н. С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н. С. Поповенко, О. В. Ганенко // Економіка: реалії часу, 2012. – № 1(2). – С. 126-132.
14. Стратегія розвитку підприємництва в умовах перехідної економіки України / А. Шегда, Т. Божидарнік // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 5. – С. 102-105.
15. Фісуненко П. А. Проблеми та перспективи післякризового розвитку підприємництва / П. А. Фісуненко, Г. В. Дугінець // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 214-219.

Майборода Ю. В.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Резюме

Исследованы направления государственного влияния на активизацию предпринимательской деятельности на автомобильном транспорте. Рассмотрены мероприятия по снижению государственного давления на предпринимательский сектор. Определены основные организационные основы предпринимательской деятельности на транспорте.

Ключевые слова: предпринимательство, государственное регулирование, лицензирование, транспорт, автомобильный транспорт.

Mayboroda Yu. V.

Kharkiv National Automobile and Highway University

ORGANIZATIONAL BASES OF GOVERNMENT CONTROL OF ENTERPRISE IN THE AREA OF MOTOR TRANSPORT TRANSPORTATIONS

Summary

Directions of state influence are investigational on activation of entrepreneurial activity on a motor transport. Events are considered on the decline of state pressure on an enterprise sector. Basic organizational bases of course of business are certain on a transport.

Key words: enterprise, government control, licensing, transport, motor transport.

УДК 336.62

Манжура О. В.

Полтавський кооперативний технікум

ОБ'ЄДНАННЯ КООПЕРАТИВІВ: МІЖНАРОДНА, ЄВРОПЕЙСЬКА, НАЦІОНАЛЬНА ПРАКТИКИ

Досліджено теоретичні питання сутності і розвитку кооперативного руху, змісту принципів кооперації. Систематизовано і надано характеристику складу об'єднань кооперативів та їх альянсів на міжнародному, європейському і національному рівнях. Проведено їх порівняльну оцінку і розроблено рекомендації для України.

Ключові слова: кооперативи, об'єднання, міжнародна, європейська, національна практика.

Постановка проблеми. Ключовим моментом розвитку кооперації наприкінці XIX і початку XX ст. було створення Міжнародного кооперативного альянсу (МКА), що ставив за мету поширення кооперативної ідеї, обмін кооперативним досвідом, налагодження ділових зв'язків між кооператорами різних країн. МКА, заснована у 1895 р. у Лондоні, – це міжнародна неурядова організація, яка об'єднує національні і регіональні союзи та федерації споживчих, сільськогосподарських, кредитних та інших кооперативів. 27-30 жовтня 1992 р. у роботі XXX конгресу МКА в Токіо взяла участь делегація України. На засіданні Виконкому МКА Укоопспілку було прийнято до МКА, який об'єднував на той час 194 національні і 9 міжнародних спілок із 82 країн, нараховуючи понад 660 млн індивідуальних членів. З 2012 р. Центральна спілка споживчих товариств України (Укоопспілка) – член Європейського співтовариства споживчих кооперативів (Eurocoor). У цьому контексті актуальним є узагальнення практики створення і функціонування кооперативних об'єднань світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом XX ст. світовий кооперативний рух активно розвивався, що виявилось у зростанні числа кооперативів та кількості їх членів; в укрупненні кооперативних організацій та концентрації кооперативних капіталів; збільшенні масштабів господарської діяльності кооперативів тощо [1, с. 223]. Конгрес Міжнародного кооперативного альянсу в 1995 р. затвердив «Декларацію кооперативних принципів», де сформульовані цінності та принципи, якими мають керуватися кооперативи у XXI столітті [2, с. 880]. Принципи кооперації – це основа взаємодії членів кооперативу, що забезпечує збереження їх статусу, як власників, це модель поведінки, алгоритм діяльності членів кооперативу та його виборчих органів [3]. Сутність і принципи кооперативного руху активно досліджуються зарубіжними і вітчизняними вченими. Зокрема, Артеменко І. А. робить акцент на роль кооперації в розвитку соціального партнерства у країнах Європейського Союзу та в Україні [4], Артеменко В. М. досліджує консолідацію кооперативного руху в Україні [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Утім, високо оцінюючи наукові добробки авторів, слід визнати, що недостатньо повно реалізується системний підхід до визначення форм кооперативних об'єднань на різних рівнях світової економіки та виявлення ієрархічних зв'язків між ними.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формалізація системи кооперативних об'єднань наднаціонального і національного рівня, їх порівняння і розробка рекомендацій для України.

Виклад основного матеріалу. У нормативних документах МКА і Організації об'єднаних націй (ООН) вживається поняття «кооперативний рух» як юридичний термін, який використовується для характеристики [6]:

- соціально-економічного руху на окремих континентах (кооперативний рух Європи, Азії, Америки);

- національного кооперативного руху окремих країн (кооперативний рух в Україні, Росії) чи групи країн (кооперативний рух країн Східної Європи, країн Латинської Америки);

- кооперативного руху окремих соціальних груп (робітничий рух, кооперативний рух сільськогосподарських товаровиробників) тощо.

У широкому значенні кооперативний рух – це, по суті, сама кооперація у процесі її становлення в суспільстві, функціонуванні й розвитку. Специфічними його ознаками є: економічне підґрунтя, суспільна діяльність, що здійснюється з певною метою, соціальний аспект і характер діяльності кооперації. У цьому розумінні кооперативний рух є істотним елементом громадянського суспільства [7, с. 143]. Основними принципами кооперації є: взаємодопомога, демократія, взаємна відповідальність, справедливість, рівність, чесність, відкритість, солідарність, соціальна відповідальність і турбота про інших (рис. 1).

Взаємодопомога – це основний принцип людського співіснування, на якому ґрунтуються взаємовідносини кооперативу (як колективної організації) та його членів.

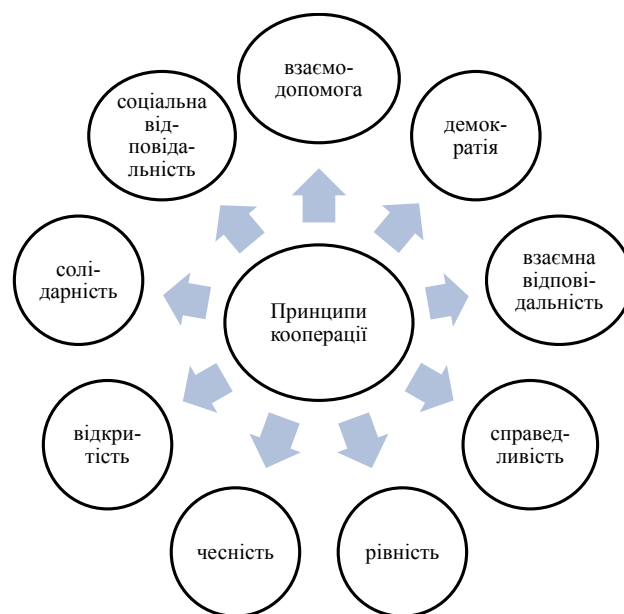


Рис. 1. Принципи кооперації

Джерело: побудовано за даними [8]

Демократія – це влада членів кооперативів і самоуправління, яке вони здійснюють через органи управління шляхом прийняття рішень по соціально-економічних питаннях діяльності кооперативу.

Взаємна відповідальність – кооператив має забезпечити задоволення потреб членів і реалізувати їх інтереси, а всі члени кооперативу мають нести відповідальність за спільні інтереси кооперативу і брати активну участь в його діяльності, сприяючи соціально-економічному розвитку кооперативу.

Справедливість – це дія кооперативів на благо своїх членів (а не заради капіталу власників, як у комерційних господарюючих суб'єктів), справедливий розподіл доходів і соціальних благ між членами та працівниками кооперативу.

Рівність – кожен член кооперативу має однакове (рівне) право на участь в органах управління і контролю за принципом «одна людина – один голос».

Чесність є головною моральною основою кооперативного підприємництва (довіра, гласність, виробництво продуктів і послуг високої якості тощо).

Відкритість – це такі відносини кооперативів зі своїми членами і суспільством, які забезпечували би довіру до діяльності кооперативної організації і спільну участь у вирішенні нагальних проблем.

Солідарність – це єдність інтересів членів окремих кооперативів будь-якого регіону, створення об'єднань кооперативів (спілок, асоціацій) починаючи від місцевого й закінчуючи міжнародним рівнем. Солідарність втілює такі цінності, як взаємодопомога і самодопомога, соціальна відповідальність і турбота про інших, тому можна з упевненістю говорити про те, що солідарність є універсальною кооперативною цінністю, яка розкриває філософію кооперативного руху.

Соціальна відповідальність і турбота про інших означає прагнення кооперації до підвищення рівня життя, покращення обслуговування своїх членів і всіх людей, що користуються послугами кооперації без шкоди для інших громадян суспільства. Турбота про всіх і про кожного окремо проявляється у прагненні зробити життя особистості багатшим не тільки в матеріальному, але і в духовному плані.

Кооперативний менталітет є вираженням соціальної місії кооперації, образом мислення кооператорів, що відображає їх духовність, моральність цілей тощо. Формування кооперативного менталітету сьогодні проходить у складних умовах глобалізації економіки, загострення конкуренції, урбанізації населення, поглиблення кризових явищ, великої диференціації доходів людей і зростаючого безробіття. Тому пріоритетною для кооперації є соціальна сфера: активне залучення до роботи молоді й жінок, створення нових робочих місць, допомога неможливим верствам населення тощо.

Діяльність кооперативів реалізує принципи *соціального партнерства* як свідомих дій людей, основою яких є економічні та соціальні інтереси, спрямовані на те, щоб на основі добровільного об'єднання власних матеріальних, фінансових, трудових, інтелектуальних і інших ресурсів заради досягнення своєї мети вони могли домовитися між собою і шляхом спільними зусиллями досягти задоволення своїх економічних інтересів [9]. «Кооперативна ефективність» і «кооперативна результативність» ґрунтується на тому, що у разі індивідуальної діяльності людей вони не можуть

досягти такої ефективності, якої можна досягти, об'єднуючи власні зусилля з метою задоволення спільного і водночас свого особистого інтересу.

МКА має секторальні організації: Міжнародну кооперативну сільськогосподарську організацію (ІСАО) і кооперативну банківську асоціацію (ІСВА), Міжнародні асоціації кооперативів взаємного страхування (ІСМІФ) і туризму (ІАТ), Світові споживчі кооперативи (ССВ), Міжнародні організації: рибальських кооперативів (ІФСО), кооперативів охорони здоров'я (ІНСО), житлових кооперативів (ІСА Housing), промислових, мистецьких і сервісних виробничих кооперативів (СІСОРА). Перелічені вище організації охоплюють всі сфери життєдіяльності людини, мають потужні Internet-сайти, які роблять прозорою їх діяльність і висвітлюють інформацію, корисну для членів. Піонерами є міжнародні кооперативні асоціації фінансово-кредитної сфери (ІСВА і ІСМІФ), створені у 1922 р., а також світові споживчі кооперативи (1932 р.). Найбільш молодими є міжнародні організації сервісних кооперативів (СІСОРА) і туризму (ІАТ), створені у кінці 90-их років минулого століття [10; 11].

Об'єднання кооперативів відбувається не лише на світовому рівні, але і на рівні окремих груп країн. У листопаді 2006 р. було утворено кооперативне об'єднання «Кооперативи Європи» (КЕ), до якого увійшли організаційно інтегровані на європейському рівні: Європейська спілка споживчих товариств (Еурокооп), Європейська конфедерація виробничих і соціальних кооперативів (СЕКОП), Європейська асоціація кооперативних банків (ЕАКБ), Європейський союз соціальних аптек (УЕПС), Європейська асоціація житлових кооперативів (ЕАНС) [12]. У 2007 р. до кооперативного об'єднання увійшла Європейська сільськогосподарська організація (Согеса), а у 2008 р. – Європейська асоціація взаємного страхування і страхових кооперативів (АМІСЕ).

Найбільший досвід роботи мають Еурокооп, створена у 1957 р., і УЕПС (1960 р.). Еурокооп – об'єднання національних спілок (союзів) споживчих кооперативів. Його членами є національні організації споживчих кооперативів 19 країн Європи та Ізраїлю. Представляє понад 4500 місцевих і регіональних кооперативів, членами яких є понад 30 млн. споживачів по всій Європі. Європейський союз соціальних аптек – це об'єднання кооперативів, які надають фармацевтичні послуги та вкладають кошти в бюджети служб охорони здоров'я. Включає в себе більше 6 тис. фармацевтів, 3 тис. аптек та 30 оптовиків кооперативної форми.

Кооперативний банківський сектор відіграє важливу роль у фінансово-економічній системі Європи і є досить потужним: має 56,0 млн членів і 850 тис. співробітників, опанувавши п'яту частину ринку. Кооперативні банки успішно конкурують з комерційними банками, маючи більшу стресостійкість, саме тому під час кризи 2008-2009 рр. вони відіграли ключову роль у відновленні економіки. Створена у 1970 р. Європейська асоціація кооперативних банків є провідним професійним об'єднанням лобювання в європейській банківській галузі, просуває і захищає спільні інтереси своїх 29 організацій-членів і кооперативних банків, забезпечує дотримання банківського і кооперативного законодавства тощо.

Європейська асоціація взаємного страхування і страхових кооперативів створена у результаті об'єднання двох організацій: Асоціації страхових

кооперативів і Асоціації взаємного страхування для забезпечення рівних умов для всіх страховиків в Європі, незалежно від їх правової форми. До асоціації входять більше половини страхових компаній в Європі, які акумулюють близько третини страхових премій.

Міжнародні і європейські кооперативні організації схожі між собою за галузевою спрямованістю і принципами діяльності, але є певні відмінності. Так, в Європі відсутня організація рибальських кооперативів, яка на міжнародному рівні була створена спочатку шляхом видалення (1966 р.), а потім повного відокремлення (1976 р.) від Міжнародної кооперативної сільськогосподарської організації, заснованої у 1951 р. Європейський союз соціальних аптек є певною альтернативою Міжнародної організації кооперативів охорони здоров'я.

У поточний час членами «Кооперативів Європи» є 83 організації з 33 європейських країн у багатьох секторах бізнесу, особливо, у сільському господарстві, банківській справі, соціально-житловому секторі, торгівлі, промисловості, послугах, охороні здоров'я. У кооперативне об'єднання входять 123 млн. індивідуальних членів і 160 тис. кооперативних підприємств, на яких створено 5,4 млн. робочих місць.

В Україні також відбувається організаційна інтеграція кооперативного руху для посилення можливостей кооперації щодо її правового та економічного захисту, розширення масштабів і створення нових міжкооперативних господарсько-організаційних форм, діяльність яких сприятиме зростанню економіки країни та поліпшенню життя членів кооперативів. У червні 2001 р. на установчих зборах уповноважених представників Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки), Національної спілки сільськогосподарських кооперативів (НССКУ) та Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ) було створено Національний кооперативний альянс (НКАУ) України. Але це утворення є дещо штучним, оскільки інформація, оприлюднена в мережі Інтернет, обмежується лише адресами і телефонами. До того ж адреса реєстрації НССК і НКАУ є однаковою.

Із засновників НКАУ реально працює Укоопспілка і НАКСУ. Національна асоціація кредитних спілок України створена 9 червня 1994 р. об'єднанням кредитних спілок з метою вирішення проблем, пов'язаних з розвитком кредитного руху в Україні, для поліпшення соціально-економічного стану всіх верств населення, як координаційна та уніфікована структура, що об'єднує кредитні спілки в життєздатний механізм [13]. Нині до складу НАКСУ входять 150 кредитних спілок зі всіх областей України та Автономної Республіки Крим. Вони об'єднують майже 500 тисяч громадян і мають в своїх активах близько 700 млн грн.

Установчі збори Всеукраїнської асоціації кредитних спілок відбулися за ініціативи 33 кредитних спілок 7 листопада 2003 р. З метою представництва, захисту інтересів своїх членів та обслуговування їх на регіональному рівні, починаючи з 2004 року, по всій Україні створюються регіональні об'єднання кредитних спілок – місцеві асоціації кредитних спілок (МАКС) [14].

У березні 2006 р., коли в Україні було створено 16 МАКСів, у них виникла потреба консолідувати свої зусилля для представлення та захисту інтересів кредитних спілок на національному рівні, що забезпечило б побудову системи знизу доверху. 25 листопада 2006 р. IV позачергова Конферен-

ція ВАКС ухвалила рішення про трансформацію в асоціацію, відтоді система кредитної кооперації в Україні складається з трьох рівнів: кредитні спілки – місцеві асоціації – всеукраїнська асоціація. Також була прийнята нова редакція Статуту ВАКС і внутрішніх положень як асоціації для асоціацій.

З 2010 р. ВАКС, за рішенням членів асоціації, значно розширила напрямки своєї діяльності. Відтоді ВАКС працює за такими головними напрямками: захист та представництво професійних інтересів кредитних спілок-членів асоціації; законодавчі ініціативи, методична та інформаційно-просвітницька підтримка, утворення інфраструктури системи кредитних спілок; взаємоузгодження та координація роботи ВАКС і місцевих асоціацій кредитних спілок. Станом на початок 2012 р. ВАКС об'єднує 156 кредитних спілок України (близько 24% від загальної кількості кредитних спілок, які працюють на ринку), 23 МАКС, понад 599,6 тис. громадян (близько 40% від загальної кількості членів усіх кредитних спілок України). Члени ВАКС – це класичні кредитні спілки, які працюють на кооперативних засадах і в яких забезпечується верховенство інтересів їхніх членів.

Українська об'єднана кредитна спілка (УОКС) є правонаступником Львівської об'єднаної кредитної спілки, яка була створена в жовтні 2005 р. У березні 2010 р. Львівська об'єднана кредитна спілка була перейменована в Українську об'єднану кредитну спілку та змінила ознаку членства на членство у Всеукраїнській асоціації кредитних спілок.

Всеукраїнська громадська організація «Союз учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України» зареєстрована 25.06.2009 р., скорочена назва Союзу українською мовою: ВГО «СУСОКУ». Метою Союзу є сприяння розвитку масового кооперативного руху в Україні, сприяння формуванню розгалуженої системи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, задоволення та захист спільних інтересів своїх членів [15]. На сайті Союзу серед партнерів указано державну установу НАК «УкрАгроЛізинг», громадські організації «Всеукраїнський Комітет захисту рідної землі», Асоціація фермерів та приватних землевласників України (АФПЗУ), Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України (НАДСУ). На жаль, посилання на сайти Укоопспілки і асоціацій кредитних спілок відсутні.

Асоціація фермерів та приватних землевласників України – незалежна самоврядна всеукраїнська громадська організація, яка захищає інтереси понад 43 тисяч фермерських та майже 4 млн. особистих селянських господарств. Це одна з перших громадських організацій, яка з'явилася на пострадянському просторі, коли стало зрозумілим, що для захисту інтересів селян необхідні такі структури, які відповідали б вимогам ринкової економіки, суспільно – політичним змінам, що відбулися в суспільстві [16].

11 березня 2003 р. відбулися Установчі збори зі створення Всеукраїнської громадської організації «Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України» (НАДСУ) [17]. Система сільськогосподарського дорадництва і Союз учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України було створено за підтримки міжнародних організацій ЄС і проектам міжнародної технічної допомоги USAID.

Висновки і пропозиції.

1. Міжнародні і європейські кооперативні організації схожі між собою за галузевою спрямованістю і принципами діяльності, тісно співпрацюють, а певні відмінності не носять принципового характеру. Найбільші їх сегменти представлені такими секторами бізнесу: сільське господарство, банківська справа, страхування, соціально-житловий сектор, торгівля, промисловість, послуги, охорона здоров'я тощо.

2. Міжнародні і європейські кооперативні організації та їх альянси функціонують злагоджено, ефективно, прозоро, мають потужні інформаційні Internet-сайти. Їх діяльність спрямована на просування і захист спільних інтересів своїх організацій-членів, забезпечення дотримання ними кооперативного законодавства тощо.

3. На зразок Міжнародного кооперативного альянсу і кооперативного об'єднання «Кооперативи Європи» в Україні у 2001 р. створено Національний кооперативний альянс, але його існування носить скоріше формальний характер. Із засновників альянсу реально працює Укоопспілка і Національна асоціація кредитних спі-

лок України. Потужну конкуренцію останній становить діяльність Всеукраїнської асоціації кредитних спілок України, створеної у 2006 р. Аграрний сектор економіки представлений реально діючими Союзом учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України, Асоціацією фермерів та приватних землевласників України, Національною асоціацією сільськогосподарських дорадчих служб України, які не входять до альянсу.

4. На відміну від міжнародної і європейської практики українські кооперативні об'єднання обмежені лише сферами споживчої, сільськогосподарської та кредитної кооперації. Причому їх розвиток недостатньо узгоджується і координується. Інтегрованою у міжнародний і Європейський кооперативний альянси залишається тільки Укоопспілка. Україна потребує створення реально діючого національного кооперативного альянсу, об'єднання його членів та їх активної інтеграції у міжнародні та європейські організації.

Перспективою подальших досліджень є розробка рекомендацій з розвитку житлових і сервісних кооперативів в Україні.

Список літератури:

1. Вісин В. В. Міжнародний кооперативний альянс і українська кооперація (ретроспективний аналіз) / В.В. Вісин // Вісник Львівської комерційної академії. – 2010. – Вип. 9. – С. 221-230.
2. Ткаченко А.В. Особливості імплементації міжнародних стандартів споживчої кооперації в Україні [Текст] / А. В. Ткаченко // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 878-883.
3. Тимченко Ю. В. Економічні організації кооперативного типу: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / Ю. В. Тимченко // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/tymchenko.htm>.
4. Артеменко І. А. Роль кооперації в розвитку соціального партнерства у країнах Європейського Союзу та в Україні [Електронний ресурс] / І. А. Артеменко // Українська кооперація. – 2009. – № 2. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
5. Артеменко В.М. Консолідація кооперативного руху в Україні (1991-2007 рр.) [Електронний ресурс] / В.М. Артеменко // Українська кооперація. – 2008. – № 1. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
6. Петренко Ю.М. Кооперативний рух як основа розвитку громадянського суспільства [Електронний ресурс] / Ю.М. Петренко // Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України та НАН України. – Режим доступу : http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=239:2013-02-22-06-26-45&catid=29:2010-06-15-18-48-34&Itemid=35.
7. Оніпко, Т. В. Споживча кооперація України в контексті міжнародного кооперативного руху: 20-ті рр. XX ст. [Текст] : монографія / Т. В. Оніпко ; Вищ. навч. закл. Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі» (ПУЕТ), Каф. педагогіки, культурології та історії. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 287 с.
8. Consumer Co-operatives: democracy-development-employment. Retrived from : http://www.eurocoop.org/dmdocuments/publication_report/Consumer Cooperatives08.pdf.
9. Задорожний Г.В. Про зміст і значення соціального партнерства для економіки України [Електронний ресурс] / В.Г. Перхун, Г.В. Задорожний // Українська кооперація. – 2008. – № 1. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
10. Засідання Генеральної Асамблеї Міжнародного кооперативного Альянсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2008-1/import.htm>.
11. Sectoral organisation of the International Co-operative Alliance. Retrived from : <http://ica.coop/en/ica-sectoral-organisations>.
12. Cooperatives Europe. Retrived from : <https://coopseurope.coop/>.
13. Національна асоціація кредитних спілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcu.kiev.ua/unascu/activities.htm>.
14. Засади діяльності Асоціації кредитних спілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vaks.org.ua/?menu=History_Association.
15. Статут Всеукраїнської громадської організації «Союз учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.coop-union.org.ua/wp-content/uploads/01-Статут-СУСОКУ.pdf>.
16. Асоціація фермерів та приватних землевласників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.farmer.co.ua/pages/aboutasots.php>.
17. Національній асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України 10 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dorada.org.ua/>.

Манжура А. В.

Полтавский кооперативный техникум

ОБЪЕДИНЕНИЯ КООПЕРАТИВОВ:**МЕЖДУНАРОДНАЯ, ЕВРОПЕЙСКАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРАКТИКИ****Резюме**

Исследованы теоретические вопросы сущности и развития кооперативного движения, содержания принципов кооперации. Систематизирована и дана характеристика составу объединений кооперативов и их альянсов на международном, европейском и национальном уровнях. Проведена их сравнительная оценка и разработаны рекомендации для Украины.

Ключевые слова: кооперативы, объединения, международная, европейская, национальная практика.

Manzhura O. V.

Poltava Cooperative College

COOPERATIVES ASSOCIATIONS: THE INTERNATIONAL, EUROPEAN, NATIONAL PRACTICES**Summary**

The theoretical questions of the nature and development cooperative movement, the content of the cooperation principles are investigated. The groups of cooperatives and their alliances are systematized and are characterized at the international, european and national levels. It comparative evaluation is given and recommendations for Ukraine are developed.

Key words: cooperative, association, international, european, national practice.

УДК 330.111.62

Міночка О. М.

Національний університет державної податкової служби України

**ТЕОРЕТИЧНА АРГУМЕНТАЦІЯ РЕФОРМУВАННЯ
ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ**

Стаття присвячена з'ясуванню питань, пов'язаних з методологією дослідження власності, виробленню теоретико-методологічного базису здійснення практичної діяльності з перетворення системи власності у сучасній перехідній українській економіці.

Ключові слова: власність, система, інститут власності, методологічні підходи, інституціональна система, реформування, трансформація.

Постановка проблеми. Однією з причин негативних соціально-економічних наслідків макроекономічної політики в Україні є масштабне реформування власності, в результаті чого сформувався така структура власності, яка є економічно неефективною, непрозорою, заплутаною, такою, що не відповідає критеріям соціальної справедливості. Оскільки відносинам власності відводиться ключова роль у системі соціально-економічних відносин, то саме процеси перетворення власності спричинили загострення існуючих проблем і виникнення нових протиріч у всіх сферах суспільного життя новоствореної країни. Система власності безпосередньо впливає на процеси формування в постсоціалістичних країнах соціальної ринкової економіки й основ інформаційного постекономічного суспільства, тому потребує глибокого дослідження внутрішньої логіки її трансформації та відповідних методів реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку власності як наукової основи практичних дій суспільства на шляху його розвитку розглянуті в працях українських і російських учених: Л. Абалкіна, Ю. Архангельського, В. Базилевича, А. Бойка, В. Ворони, А. Гальчинського, В. Жукова, В. Іноземцева, Р. Капелюшнікова, Г. Климка, Ю. Киндзерського, М. Колесова,

Р. Левіти, І. Лукінова, А. Мамалуя, С. Мочерного, В. Нестеренка, О. Ожерельєва, Я. Паппе, О. Пасхавера, М. Петракова, О. Радигіна, О. Радзівського, Г. Родіної, С. Степаненко, В. Тікіна, М. Файнгольда, М. Федоренка, Г. Черкасова, А. Чухна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі дослідження і розвитку власності у взаємозв'язку з формуванням соціально орієнтованої ринкової економіки, багато проблем залишаються невирішеними. Зокрема у сучасній економічній літературі вважається, що методологія дослідження власності є вже достатньо розробленою, проте дотепер спірними залишаються питання, пов'язані з визначенням сутності і характеристикою системи власності, практично не вивченою є діалектика філософсько-етичних, соціально-економічних та інституційних основ і чинників формування, розширеного відтворення різних форм, способів привласнення, які б становили основу соціальної і макроекономічної стабільності нації та ін. Наразі зростає потреба у дослідженні системи власності в умовах масштабних економічних і соціальних перетворень з урахуванням постіндустріальної спрямованості розвитку сучасного суспільства.

Метою статті є виклад результатів авторської дослідження теоретичної аргументації реформування та розвитку системи власності в Україні відповідно до вимог принципу єдності теорії і практики.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняною економічною наукою щодо оцінки реформування української економіки зазначається, що «націлені на поліпшення ліберальні цілі реформи в Україні дали настільки суперечливі результати, що це перетворило теоретичний парадокс у реальну проблему... Ігнорування умов, у які були поставлені ідеальні неокласичні моделі, призвело до неочікуваних, інколи прямо протилежних, результатів» [1, с. 546-547]. У сучасній економічній літературі аналізуються причини цього та визнається, що при прийнятті макроекономічних рішень не була врахована специфіка інституціонального середовища, в результаті чого економіка країни опинилася в «інституціональній пастці» [2], ринкові перетворення «так і не набули людяності» [3, с. 42].

Серед інституціональних обмежень, що негативно вплинули на результати реформування власності в Україні визначені: специфічні владні відносини, які характеризуються як «нав'язані» [4, с. 37-39] на основі панування і підлеглості; нерозвинутий фондовий ринок; відсутність ринкових механізмів контролю з боку акціонерів і фондової біржі; вибірковий характер правосуддя; незахищені права власності; недосконалі процедури банкрутства та ін. Приватизаційні процеси проводились надто швидко, суто технологічно, без підготовчих до цього етапів і врахування попереднього розвитку і спадщини минулого новоствореної країни. Проблема високих трансакційних витрат, що завжди супроводжує процеси перерозподілу прав власності також залишилась поза увагою авторів української приватизації. Проігноровано було існування взаємозв'язку між розміром трансакційних витрат, які виникають при обміні правами повноваження, і основними параметрами інституціонального середовища. Те, що «при переході від однієї соціально-економічної системи відносин до іншої трансакційні витрати мультиплікативно зростають» [5, с. 141], є загальновідомим, що було й було «продемонстровано» змістом трансформаційних процесів в Україні. Одним з «результатів» цих процесів стало виникнення в межах приватної власності державних чиновників всіх рівнів адміністративного ринку та тіньового сектору національного господарства, а замість очікуваного формування класу ефективних приватних власників країна отримала «орієнтовані на ренту субпопуляції власників – олігархів (сімейні клани)» [6, с. 51]. Відомий вчений, розробник сучасної теорії власності Р. Капелюшников, акцентує увагу на низькій легітимності структур власності у постсоціалістичних країнах. Вчений зауважує, що «враховуючи масштаби і темпи приватизаційного процесу, високий ступінь невизначеності і відсутність практичного досвіду, глибоку трансформаційної кризи і вихідну слабкість державних інститутів» виникнення цієї проблеми «можна було б вважати закономірним, якщо не неминучим» [7, с. 85].

Крім масштабу трансакційних витрат як «норми» при переході від адміністративної економіки до конкурентно-ринкової, організатори української приватизації не звернули увагу і на їх новизну. З цього приводу вичерпну аргументацію надає В. Тамбовцев, зазначаючи, що «обміни між виробниками в ринкових і планових економіках

мають різну природу і неспівпадаючі мотиваційні «каркаси»... це, перш за все, зміна переважаючих типів взаємодій господарюючих суб'єктів, а вже потім – введення «правильної» економічної політики. При цьому слово «потім» ... характеризує не тимчасову послідовність перехідних змін, а їх значущість для розуміння змісту трансформаційного процесу: адже змінити структуру обмінів, ще не помінявши умов, в яких вони відбуваються, – неможливо» [5, с. 141-142].

За існуючих умов генераторам ідеї прискореної приватизації в Україні недоцільно було, посилаючись на теорему Коуза, покладатися на можливість виправлення похибок, допущених при її проведенні, а також отриманих викривлених та несправедливих результатів шляхом легального перерозподілу власності у подальшому. Відповідно до теорем «первинний розподіл прав власності не значущий унаслідок можливого вільного обміну прав власності в наступному.....» та «досвід України показав, що в постсоціалістичних країнах первинний розподіл прав власності має вагоме значення і відіграє вирішальну роль стосовно моделі корпоративного управління» [1, с. 554]. У результаті приватизації, технічно реалізованої у послідовності етапів як «мала» приватизація (за виключенням об'єктів малої приватизації, переважно неконкурентними засобами – шляхом оренди із викупом або без викупу трудовим колективом), масова приватизація (переважно за приватизаційні папери із залученням широких кіл населення), грошова приватизація (виключно за грошові кошти) і «заставні» аукціони, була сформована нова структура власності, яка «не тільки не відповідає критеріям економічної ефективності, а й створює передумови для загострення соціально-економічних проблем у середньо- і довгостроковій перспективі...» [1, с. 550]. Недостатнє наукове обґрунтування приватизації у перехідній економіці в умовах нестійкості усієї інституціональної системи країни об'єктивно призвело до формування пріоритету норм та правил не виробничо-трудового, а ренто-орієнтованого і капітало-орієнтованого привласнення за домінуючого стану перерозподільних інститутів [5, с. 52]. Так українська економіка опинилася у постприватизаційній інституціональній пастці.

Для вивчення сучасної змішаної і перехідної економіки важливе теоретико-методологічне і науково-практичне значення має виявлене російськими дослідниками власності, авторами монографічного видання за редакцією В. Жукова, основне протиріччя власності, яке визначає внутрішню логіку і спрямованість розвитку системи власності. З'ясований вченими взаємозв'язок та протиріччя єдності суспільної (форма відносин привласнення) і природної (конкретний спосіб привласнення благ) субстанцій власності обґрунтовує розуміння необхідності оптимізації процесів об'єктивної трансформації системи власності і суб'єктивного її реформування. Для України, також як і для Росії, визначальним у реформуванні власності є те, що воно «з самого початку не відповідало об'єктивним процесам її трансформації. Більше того, аналіз підсумків проведеної в країні приватизації з точки зору єдності онтології і гносеології у дослідженні власності дозволяє констатувати необхідність рішучого перегляду її результатів» [5, с. 320].

Наразі актуалізується питання перегляду підсумків проведеної приватизації і їх коригування адміністративними засобами державного впливу.

Відносно доцільності перерозподілу власності у постсоціалістичних країнах ведуться наукові дискусії. На таку можливість, зокрема, звертає увагу Дж. Стігліц [8].

Ми погоджуємося з висновками авторів українського видання «Сучасні економічні теорії» за редакцією А. Чухна, що «за збереження незмінними наявних інституціональних обмежень втручання представників постсоціалістичної держави в процес перерозподілу власності призведе до ще більш незадовільних в економічному і соціальному аспектах наслідків» [1, с. 557]. Дослідники звертаються до теорії Я. Корнаї та наполягають на першочерговості політичних змін і необхідності зміни моделі владних відносин в Україні, після чого мають бути здійснені інституціональні та економічні реформи [1, с. 559-561]. Крім того, відомо, що трансформація політичної структури та інституціональні зміни у суспільстві є складними і тривалими у часі, особливо це стосується неформальних інститутів. З цього приводу Т. Веблен визначає, що «інститути – це результат процесів, які відбуваються в минулому, вони пристосовані до обставин минулого... Звичайний спосіб мислення має тенденцію продовжувати своє існування незвичайно довго» [9].

Проблема післяприватизаційного перерозподілу прав власності потребує невідкладного вирішення, тому що створена в результаті дії феномену «влада – власність» структура власності є однією з основних причин застою української економіки. Післяприватизаційний перерозподіл прав власності українські вчені пропонують здійснювати «на локальному ринку – не на відкритому ринку і не в результаті рішень чиновників, а всередині бізнес-груп або вертикально інтегрованих компаній» [1, с. 559].

На нашу думку, у вирішенні визначених проблем потрібно базуватись на розумінні єдності об'єктивної трансформації і реформування системи власності як базового інституту суспільства та основи його перетворення [10]. Формальні норми та правила можливо вольовими рішеннями досить швидко змінювати. Що стосується неформальних норм та правил, то їм властивий інерційний характер розвитку та незалежність від вольових впливів. Звідси витікає розуміння пріоритетності та першочерговості змін формальних норм та правил і врахування цього в процесі формування інституційних механізмів у трансформаційній системі України.

Визнана вченими особливість українського інституціонального середовища, яка полягає у відсутності чітких меж між політикою, економікою, наукою та іншими суспільними сферами [1, с. 556], з нашої точки зору, не є інституціональним обмеженням для системи власності (в авторській інтерпретації [10]), тому що вона базується на системі відносин привласнення, які пронизують усі сфери суспільного життя. Навпаки, в період реформування системи власності в Україні цей «недолік», можна сприймати як перевагу і «розмаїття критеріїв» її оцінки доцільно було б підпорядкувати принципам соціальної справедливості. Стосовно розуміння справедливості звернемося до найбільш відомого представника ліберальної концепції Дж. Роулза та його праці «Теорія справедливості». Вчений визначає справедливість як те, про що люди домовляються, тобто як «набір правил чи принципів суспільного устрою, з якими згодні різні люди, за умови, що ці люди не знають, яку позицію вони займуть в суспільстві» [11]. Відповідно до цього визначення справедливості

сформульовані два принципи: «1. Кожна людина повинна мати рівні права щодо найбільш обширної системи основних свобод, сумісної з подібними свободами для всіх інших людей. 2. Соціальні та економічні нерівності мають бути організовані таким чином, щоб, по-перше, від них можна було б очікувати переваг для всіх і, по-друге, доступ до положень і посад був відкритий усім» [12].

Трудова природа власності об'єктивно створює сприятливі умови для найбільш раціонального і справедливого розподілу і використання економічних благ. Власність апіорі містить в собі «економічну справедливість» і «проблема власності є, не тільки соціально-економічною, але і філософсько-культурологічною. Співвідношення власності та соціальної справедливості є одним з основоположних, базисних в загальній конструкції відносин привласнення» [5, с. 20-21]. Російські дослідники висловлюють думку, що «...зростання виробництва і підвищення його ефективності в економічному сенсі суттєво визначаються соціальною справедливістю в рамках привласнюючої діяльності» та акцентують увагу на необхідності дослідження багатопланових впливів конкретної системи власності на певну господарську систему [5, с. 371].

В нинішній ситуації постприватизаційної інституціональної пастки, в якій опинилася Україна, в послідовний ланцюг від первинного розподілу власності до розподілу або перерозподілу власності через ринкові механізми вільного обміну доцільно впровадити проміжний (буферний) етап реструктуризації приватизованої власності з частковим відновленням в правах держави як власника (схематично наведено на рис. 1). Максимум участі держави повинен бути встановлений до підприємств, які використовують природні ресурси, що пояснюється необхідністю економічної реалізації суспільної власності на природні багатства країни, їх раціонального використання і відновлення.

Крім того, залишається невизначеним питання грубого порушення прав громадян України, які не змогли прийняти участь у масовій приватизації та скористатися своїми правами в можливості отримання належної їм частки державного майна з причини оголошення державою терміну закінчення періоду приватизації через приватизаційні сертифікати та переходу до приватизації за грошові кошти. За існуючої політичної системи і моделі владних відносин в Україні стало реальністю та «нормою» обмеження громадян в правах й насамперед, захисту прав власності, який покладається саме на державу. Держава відмежовується від громадян, захищаючи інтереси можновладців та права на отриману корумпованим шляхом державну власність. Громадяни залишаються з нереалізованими приватизаційними сертифікатами на руках, при тому що роздержавлення майна продовжується та державна власність ще існує у країні. Відповідно до принципів соціальної справедливості, українська держава повинна визначитися з цими громадянами та відновити їх права на державну власність.

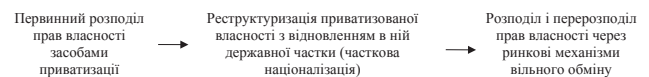


Рис. 1. Схема виходу з «інституціональної пастки», пов'язаної з наслідками приватизації

Джерело: розроблено автором, виходячи з власних теоретичних досліджень і висновків

Таким чином, в Україні має бути здійснений не адміністративний перерозподіл власності вольовими та вибірковими методами, а загальний підхід до всієї приватизованої державної власності через відновлення в ній частки держави, та поновлення прав громадян на отримання належної їм частки державної власності. Метою такого варіанту реструктуризації мають бути:

- відновлення принципів соціальної справедливості, грубо порушених при первинному розподілі власності;
- надання реформуванню власності генетичного характеру, що означає «перенесення акценту з бажаного кінцевого результату на дійсну «спадщину минулого» [1, с. 549];
- об'єднання громадян для свідомої їх участі у процесах реформування економіки країни та формуванні демократичних інститутів, які забезпечують вплив громадян на прийняття політичних і економічних рішень;
- зміцнення структур корпоративного управління та налагодження ринкових механізмів контролю з боку акціонерів і фондової біржі;
- динамічний розвиток підприємств в процесі нагромадження організаційно-специфічних ресурсів на основі безперервної інноваційної активності («попит підприємств на інновації – це попит на них з боку домінуючих власників активів» [6, с. 45];
- формування єдності поглядів та висхідних моральних цінностей, підвищення потенціалу колективного вирішення проблем, особливо творчого характеру, зростання довіри між індивідами;
- створення умов для розподілу або перерозподілу власності з використанням іманентних ринку критеріїв, здатних забезпечити досягнення економічної ефективності [1, с. 558].

Суспільна власність, «операційною формою буття» якої в сучасних умовах є державна власність, має функціонувати в інтересах усіх громадян країни та «служувати матеріальною основою для реалізації вимог діалектичної єдності соціальної справедливості, яку відстоює громадянське суспільство разом із державою, і економічної ефективності, що є предметом опіки підприємств» [5, с. 88]. За необхідності цілеспрямованої розробки і свідомого здійснення заходів, направлених на формування соціальної ринкової економіки, саме держава як власник об'єктивно повинна «очолювати» цей процес, ввівши його в такі рамки, в яких будуть мінімізовані трансакційні та інші витрати» [5, с. 137]. Крім того, в умовах слабкості демократичних інститутів, коли держава має значний політичний і адміністративний вплив на економіку, важливими стають участь в кооперативному виробленні шляхів розвитку економіки через посередництво влади, співпраці конкурентів, залучення в процес прийняття рішень широкого кола зацікавлених осіб, формування атмосфери «синергетичного партнерства» [13].

Розглядаючи питання теоретико-методологічного забезпечення трансформаційних процесів в Україні, скористаємося висновками відомих дослідників у галузі історії економічної думки, які також мають принципове значення для оцінки сучасного становища і перспектив розвитку економічної науки. В сучасній економічній теорії залишається незмінним протистояння двох протилежних підходів традиційного марксистського і «новітнього еклектичного» так званого мейнстріму та визнається необхідність нової парадигми. Представники інституціонального напрямку еко-

номічної теорії відстоюють висновок про нову інституціональну економічну теорію як революційні зміни в основоположній парадигмі. Нова інституціональна економічна теорія збагатила економічну науку важливими новими концепціями та досягла прогресу у визначенні ключових питань щодо їх практичного застосування. Щодо різноманітних варіантів «синтезу» економічних напрямів вченні вважають можливим «синтез тільки таких теорій, які в єдності дають загальнішу теорію, будучи окремими її випадками» [1, с. 752].

Українські вчені, дослідивши характерні особливості сучасної інституціональної теорії, звертають увагу на те, що жоден із напрямів інституціонального аналізу не дає змоги охопити весь комплекс інституціональних обмежень, що є поясненням посилення авторів на різні, інколи протилежні та конкуруючі, теорії. Такий підхід вважається виправданим, крім того він спонукає до наукового діалогу та надає науці «поліфонічного» виміру [1, с. 550]. Існують різні точки зору стосовно становлення та розвитку інституціоналізму у постсоціалістичних країнах на шляху їх переходу від адміністративно-командної до ринкової економічної системи. Одні дослідники вважають, що в цих країнах «...утворився не конгломерат інституціональних течій (традиційного, нео- і new – інституціоналізму), як на Заході, а швидше їх досить органічний синтез» й така «нерозчленована тотожність» інституціоналізму визначена як його «конкурентна перевага» [14, с. 43]. Інші автори визначають, що «...більшість учених України, Росії та інших країн тяжіють до розрізнення і диференціації інституціоналізму, тобто до розгляду його як «розчленованої нетотожності» [1, с. 751]. Ми підтримуємо позицію стосовно переваг синтезованого підходу, що дозволяє сформувати загальний методологічний підхід до дослідження різноманітних проблем власності та створити конкретні програмні алгоритми їх аналізу з урахуванням специфіки певних форм і способів привласнення в конкретних умовах інституціонального середовища. Крім того, як показує досвід України, «на відміну від реформ першої хвилі, які ґрунтувалися на копіюванні абстрактних моделей із немовби наперед відомим результатом – досконало конкурентний ринок, реформи другої хвилі зумовлюють досягнення цього результату за допомогою зміни формування інститутів» [1, с. 548].

На потребу нинішнього етапу трансформації економіки України, коли виникає проблема перерозподілу власності, першочерговими є зміни формальних норм та правил, пов'язаних із необхідністю відтворення на рівні держави однакових можливостей для економічних агентів, а пріоритети в подальшому має визначати ринок. Це можливо досягти засобами реструктуризації приватизованої власності з метою відновлення в ній частки держави, а також організації державно-приватного партнерства у формі юридичної особи за участю держави для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні нових або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів приватної власності, які потребують залучення інвестицій.

В нинішній період «роботи над помилками» та, нарешті, формування нової економіки і нового суспільства в Україні, важливим є формування системи власності як базового інституту (у авторській інтерпретації її структури, яка фокусує не тільки економічні, а й соціальні відносини, тобто весь спектр суспільних відносин [10]). При тому, що «єднання економічного та соціального» є най-

важливішою ознакою соціального ринкового господарства, розроблену систему власності можна вважати одним з основних факторів забезпечення цієї єдності.

Варто підкреслити наукову значущість для теорії і практики розвитку системи власності в країні дослідження авторів монографічного видання під редакцією В. Жукова з визначеної проблематики. Вчені вивчають зміст онтологічного базису соціальної ринкової економіки і визначають, що сутність соціальної ринкової економіки «полягає в забезпеченні раціональної поведінки не тільки індивідів і фірм, а й різних соціальних груп і суспільства в цілому; або в забезпеченні раціональної поведінки індивідів і фірм, але з урахуванням категоричного імперативу системи соціальних і соцієтальних інтересів нації. У рамках названого імперативу методологічна парадигма і дослідницька програма «людини економічної» поступається місцем концепції «людини соціальної» і «людини соцієтальної», тобто «людини суспільної». Основним суб'єктом у цілепокладанні і здійсненні організаційних заходів щодо формування конкурентно-ринкової економіки та її «соціалізації» вбачається держава [5, с. 126-127]. Формуючи інститут власності за запропонованою нами структурою держава може стати «головним» координатором регулювання процесу взаємодії безлічі агентів та подолати «прагнення одиничних суб'єктів ринку до отримання особистої миттєвої вигоди на шкоду своєму стратегічному розвитку і забезпечити консолідацію всієї економіки для досягнення суспільного блага» [5, с. 134].

Наразі імперативного характеру набувають глибокі дослідження усієї «гами перехідних процесів і всебічного розвитку як такої теорії перехідної системи приватної та загальної власності, теорії перехідного середнього класу, перехідного суспільства і держави» [5, с. 380-381]. В основі теорії перехідної економіки об'єктивно знаходиться теорія перехідних форм і видів власності та теорія перехідних інститутів. Формування середнього класу як соціального базису соціальної орієнтованої ринкової економіки базується на розумінні діалектичної єдності власності людини як особистості, представленої власністю на людський капітал і робочу силу, власності людини як члена суспільства, тобто її власності на національне майно та власності людини як члена певної організації. Сполука цих (визначених) ланок власності зумовлює розвиток громадянського суспільства, наявність якого, в свою чергу, впливає на ефективність цієї взаємопов'язаної триєдності у розумінні власності людини [5, с. 381-382].

Означена група російських дослідників обґрунтовує висновки стосовно того, що «реформаторські дії по зміні суспільної форми привласнення повинні відповідати вимогам об'єктивної трансформації економічної форми власності, тобто динаміці «способу роботи над продуктом» та внутрішня логіка, спрямованість і динаміка розвитку системи власності «визначає результат розв'язання протиріччя, яке щоразу відтворюється, між власністю людини як особистості і його ж власністю як члена суспільства». Вчені формулюють науково-практичне завдання «формування інституційного механізму такого розширеного відтворення системи привласнення, який, з одного боку, був би онтологією розширеного відтворення ВВП; а з іншого, – фокусувався на прогресивному розвитку особистості і суспільства», як умову формування соціальної ринкової економіки [5, с. 372-374].

Зміст дослідження власності в системі соціально-економічних відносин і його результати сприяють виробленню теоретико-методологічного базису здійснення практичної діяльності з перетворення власності у сучасній перехідній українській економіці. Найважливішим для нас є висновок авторів, який ми підтримуємо та сприймаємо за основу у власному дослідженні, що «у визначенні основного суб'єкта, який організує діяльність із створення і розвитку соціальної ринкової економіки, дослідницьку увагу необхідно зосередити, насамперед, на державній власності... соціально орієнтована ринкова економіка в певному сенсі уявляється як функція державної власності» [5, с. 137].

За існуючих обставин «кризи народження» української держави, як і у інших пострадянських країнах, коли невдалі ліберальні перетворення привели до руйнування творчого та інтелектуального потенціалу нації, «оскільки створені організаційно-правові форми і способи привласнення благ сформували таку структуру власності і власників, яка дозволяє реалізовувати людський капітал суспільства лише тільки в дуже обмежених межах, та й не в самих передових видах економічної діяльності» [5, с. 21], для досягнення мети виходу з післяприватизаційної «інституціональної пастки» доцільно спиратися на ресурсний підхід. Ресурсний підхід показує залежність способу виробництва та способу координації між етапами створення вартості від навичок, умінь й інформації, якими володіють індивіди всередині фірми. На даному етапі фірмі відводиться особлива роль інтегратора організаційно-технічних знань, яку ринок поки ще здійснювати не в змозі. Ресурсна парадигма більшою мірою відповідає еволюційним економічним моделям, якщо розглядати фірми як системи, що перебувають у стані постійної трансформації та розвитку під впливом високого ступеня інноваційної активності на основі нагромадження організаційно-специфічних ресурсів. Як відмічає У. Лацонік, «інноваційний процес є колективним, оскільки трансформація технологічних і ринкових умов вимагає інтеграції великої кількості людей зі спеціалізованими знаннями та навичками. Тому ці люди втягуються в кооперативну взаємодію для розробки та використання виробничих ресурсів» [15]. Сукупність агентів, об'єднаних в колектив для спільної виробничої діяльності, координується через ієрархічні (вертикальні) зв'язки, а також у процесі самоорганізації самоуправління (горизонтальні зв'язки). Середовище фірми формує особливі виробничі і соціальні відносини, які призводять до зміни її технологічної системи, вищої продуктивності праці та зміни якостей працівників (особистісних, поведінкових і стосункових). Організаційно-специфічні ресурси підприємства можуть забезпечувати йому інноваційний розвиток та стійкі конкурентні переваги: вищу якість, нижчі витрати й особливу ринкову позицію [1, с. 591-597]. На думку українських теоретиків, «заміщуючи собою ринкові трансакції, фірма створює унікальне інституціональне середовище і набір пов'язаних з нею ресурсів, які відтворюються тільки у цілісності. А «організаційна специфічність» (здатність до побудови відносин та інші командні навички, «явні» і «неявні» знання) формується на перетині «технологічної структури (технології, мотиваційні схеми, керуючі структури) і «соціальної активності» (довіра і готовність до співробітництва, обов'язки, спільне навчання і творчість» [1, с. 601-602]. Крім того, прийма-

ючи участь у процедурах внутрішньофірмового управління індивіди отримують навички їх свідомої участі у демократичному управлінні громадянським суспільством, що можна сприймати як передумови соціально-економічних трансформацій та «народження» людини майбутнього. Таким чином, ресурсний підхід сприяє вирішенню самостійної і важливої проблеми розвитку трудового потенціалу і вдосконаленню трудових відносин в процесі перетворення системи власності. Російські дослідники власності також вважають, що зростання загального і специфічного для окремої організації людського капіталу з неминучістю призводить до зміни в системі відносин і стимулів, що, в свою чергу, призводить до зміни «переговорної сили» сторін і, в кінцевому рахунку, трансформації внутрішніх і зовнішніх інститутів привласнення, до яких вони відносять, відповідно, правила і механізми їх забезпечення, які координують виробничо-трудова спосіб привласнення цінностей членами персоналу організації, та правила з механізмами їх забезпечення, які структурують взаємодію учасників привласнення із зовнішнім середовищем і пов'язані насамперед із здійсненням економічної влади держави і організацією інших, окрім виробничо-трудова, способів привласнення цінностей [5, с. 52].

Соціально спрямована ринкова економіка розглядається науковцями як «об'єкт інституціональної економічної теорії...» [5, с. 132]. Основні напрями сучасного інституціоналізму спираються на різні ідейно-теоретичні джерела. Вітчизняною наукою визнається, що ортодоксальна неокласична теорія та неoinституціоналізм – це «єдина, хоч і модифікована останнім, наукова парадигма», збагачена такими його розробками як правовий детермінізм, контрактний аналіз, теорія фірми (організації), правила і форма поведінки, що регулюють відносини у публічній і приватній сферах та втілені у теоріях суспільного вибору і прав власності. Новий інституціоналізм за методологічними підходами має тісний зв'язок із класичною політекономією, марксизмом, німецькою історичною школою, кейнсіанством, філософією прагматизму, які разом утворюють «нову наукову парадигму». Для інституціоналізму класичного напрямку характерне «дослідження виробництва, капіталу, науки, технології, форм організації виробництва і ролі держави в економіці та суспільстві. А. Гриценко, досліджуючи формування інституціональної політичної економії, зазначає, що «нова парадигма містить багато дискусійних питань, але вона вловлює головні проблеми сучасного суспільного розвитку..., визначаючи найважливіші напрями і форми розв'язання завдань, що стоять перед суспільством» [16, с. 19].

Українські вчені висловлюють думку, що інституціональна теорія класичного напрямку досягла нових вершин у пізнанні, створивши теорію інформаційної постіндустріальної стадії цивілізації, завдяки тому, що реалізувала методологію і теорію еволюціонізму. Методологія сучасного інституціоналізму ґрунтується на об'єктивному процесі зростання науково-технологічного фактора в розвитку економіки і суспільства. На останніх етапах індустріальної стадії ускладнення техніки і технології виробництва посилює зв'язок науки та освіти з ринком. Інформація і знання, становлення нового технологічного способу виробництва докорінно змінюють структуру економіки, місце і роль людини у виробництві та суспільстві [17, с. 10-15]. Важливо зрозуміти протиріччя

тенденцій і закономірностей формування і розвитку основ інформаційного суспільства у нашій країні й те, що конкурентно-ринкова економіка не є кінцевою метою, а виступає як «перехідна ступінь до економіки відтворюваних ресурсів, що і є якісно визначеністю постіндустріальної системи відносин... сучасна ринкова економіка теж є інформаційною і саме в її надрах тільки й може зароджуватися «класична» інформаційна система відносин» [5, с. 90]. Російські дослідники, обговорюючи теоретико-методологічні недоліки, пов'язані з розумінням специфіки формування і розвитку інформаційного суспільства, звертають увагу на ту обставину, що «дане суспільство є не просто більш розвинена форма традиційної ринкової економіки, а нова якість соціально-економічних відносин і всієї системи господарських зв'язків», а саме «соціальні відносини набувають безумовний пріоритет по відношенню до безпосередньо економічних; соціальна ефективність стає основою для прийняття економічних рішень; соціальний і людський капітал першестує над матеріально-речовим капіталом і т. д.» [5, с. 89].

Скориставшись висновками вчених щодо сучасного етапу дослідження власності, в яких, зокрема, підкреслюється, що «слабо враховується і використовується досвід економічної цивілізації з точки зору історичної ретроспективи дії закону, що визначає залежність економічних форм власності від «способу роботи над продуктом». Не враховуються належним чином закономірності реального усупільнення виробництва і праці при інституціоналізації відносин привласнення; практично залишається «незаповненим» відповідний дослідницький «простір» постіндустріалізму та інформатизації господарських відносин, які народжуються» [5, с. 42], ми можемо сказати, що запропонований підхід до розуміння системи власності як базового інституту суспільства у авторській інтерпретації зводить в єдину концепцію формування і функціонування форм та способів привласнення за будь-якого етапу суспільного розвитку. У рамках системної парадигми аналізу взаємопов'язаної єдності усього різноманіття форм та видів власності, які постійно змінюються у відповідності до стану суспільного розвитку, доцільно регулювати вагомість форм та видів власності, визначаючи з них панівні для вирішення конкретних задач на потребу досягнення соціально-економічною системою її загальної мети. Тут ми солідарні з висновками вчених, що «полярні точки зору, пов'язані з переважанням якої-небудь однієї форми власності позбавлені наукової основи. Економічна цивілізація вступила на шлях різноманіття та диверсифікації форм власності, де концепція «головної» її форми може характеризуватися швидше локальністю і короткостроковістю, ніж тривалістю і загальністю» [5, с. 105].

Особливе значення власності у виявленні та обґрунтуванні закономірностей становлення соціально орієнтованого ринкового господарства з урахуванням вимог постіндустріального вектора суспільного розвитку є безперечним. В умовах нинішнього трансформаційного періоду у розвитку України системне розуміння інституту власності і його структури як «хребта» інституціональної системи країни [10] створює передумови для більш швидкого застосування ринкових механізмів і створення основ постіндустріального суспільства. Цей підхід може знайти відповідне відображення в розробках фундаментальної та прикладної вітчизняної економічної науки, а також соціології,

психології, політології, правознавства та інших соціальних дисциплін. Розробники нової інституціональної економічної теорії Е. Фуруботн і Р. Рихтер стверджують, що знання науковців уже цілком достатні для теоретичної роботи над завданням «реально сконструювати всеохопну неінституціональну модель» [18, с. 602]. На нашу думку, в основі цієї моделі має бути система «інститут власності», що забезпечує дотримання балансу між способами і формами привласнення, між соціальною справедливістю і економічною ефективністю.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз перетворення системи власності з теоретико-методологічної і науково-практичної точки зору демонструє зв'язок реформування та розвитку системи

власності із загальними процесами суспільної трансформації (рис. 2). Такий підхід можна вважати засобом формування прогресивної і перспективної системи відносин відповідно до концепції «людини соціальної», якщо буде «сконструйована» чітка дослідницька програма, заснована на певних методологічних правилах.

На даному етапі актуалізується питання необхідності вибору найбільш адекватних заходів по роздержавленню власності та по її одержавленню відповідно до реального стану та рівня соціально-економічного розвитку країни, а також розробки механізму економічної реалізації державної власності, що вважаємо напрямками подальших власних досліджень.

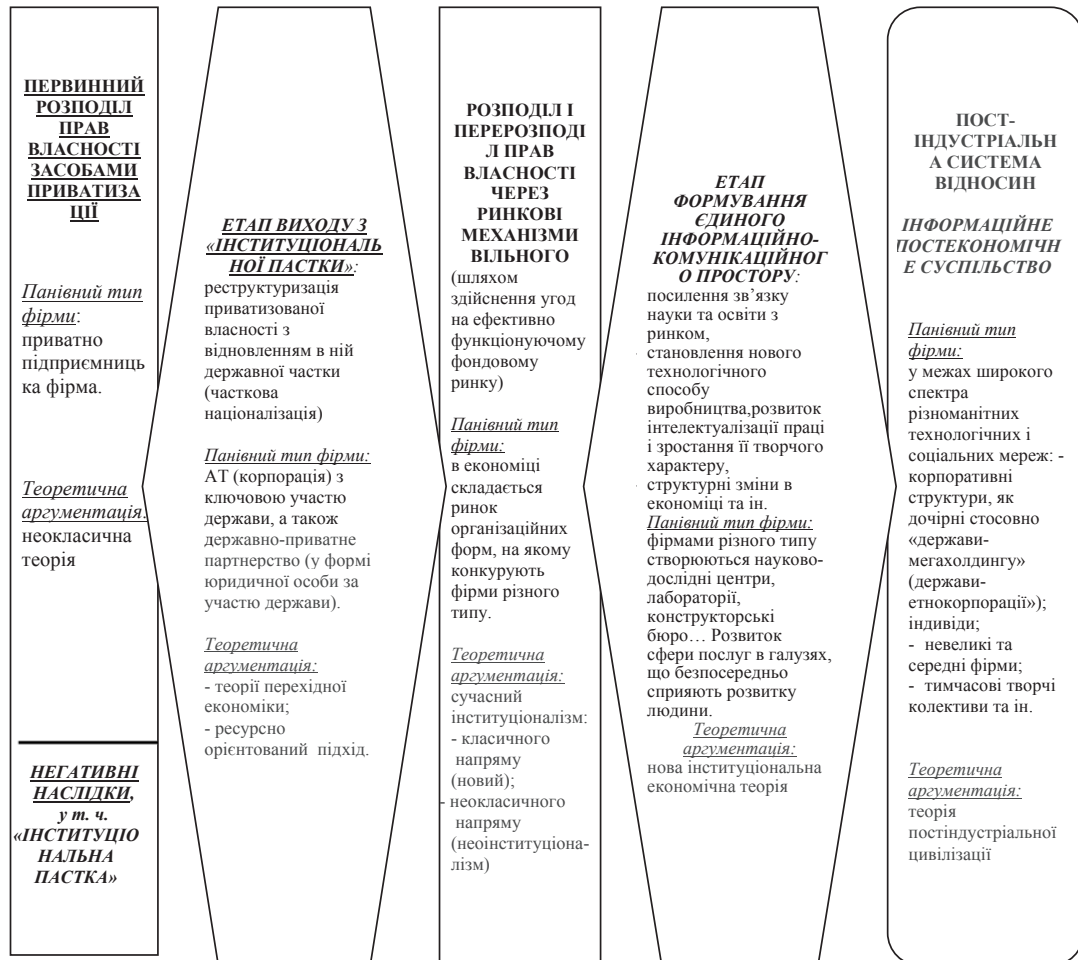


Рис. 2. Теоретико-методологічне забезпечення реформування системи власності в Україні
Джерело: розроблено автором на основі праці «Сучасні економічні теорії» Чухна А. А. та ін. [1], а також власних теоретичних досліджень і висновків

Список літератури:

1. Чухна А. А., Юхименко П. І., Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії : підручник / За ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2007. – 878 с.
2. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и матем. методы. – 1999. – Т. 35. – № 2. – С. 3-40.
3. Артёмов Т. Институційні пастки ринкової трансформації: уроки для України // Економіка України : Політико-економічний журнал. – 2011. – № 12. – С. 36-45.
4. Олейник А. Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма // СОЦИС – Социологические исследования. – 2003. – № 9 – С. 37-39.
5. Собственность в системе социально-экономических отношений: Теоретико-методологические и институциональные аспекты : монография / Под ред. чл.-корр. РАН В. И. Жукова. – М. : Российский государственный социальный университет, 2005. – 408 с.
6. Вишневский В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41-62.
7. Капелюшников Р. Собственность без легитимности // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 85-105.
8. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. Пер. с англ. Г. Г. Пирогова. – М. : Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с. (245 стр. в формате А4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/409301/>.

9. Веблен Т. Теория праздного класса. – М. : Прогресс, 1984. – С. 202.
10. Міночкина О.М. Системне розуміння інституту власності // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Випуск 6. Ч. 2. – С. 247-251.
11. Аузан А. Договор – 2008. Критерии справедливости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2006.novayagazeta.ru/pomer/2006/47n/n47n-s20.shtml>.
12. Кони́на Л. В. Социальная справедливость и ее критерии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/k-filosof-n-konina-l-v-sotsialnaya-spravedlivost-i-ee-kriterii/>.
13. Brand R., Gaffikin F. Collaborative Planning in an Uncollaborative World Planning Theory. 2007. Vol. 6, No 3. P. 283.
14. Иншаков О., Фролов Д. Место институционализма в экономической науке // Экономист. – 2005. – № 10. – С. 39-44.
15. Лацоник У. Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 64. – № 3. – С. 7.
16. Гриценко А.А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5-20.
17. Чухно А.А. Институционально-информационная экономика: підручник /А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
18. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. – СПб. : Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та. 2005. – XXXIV. – 702 с.

Миночкина О. Н.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена рассмотрению вопросов, связанных с методологией исследования собственности, разработке теоретико-методологического базиса для практической деятельности по преобразованию собственности в современной переходной украинской экономике.

Ключевые слова: собственность, система, институт собственности, методологические подходы, институциональная система, реформирование, трансформация.

Minochkina O. N.

National State Tax Service University of Ukraine

THE THEORETICAL ARGUMENTATION OF REFORM AND DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF PROPERTY IN UKRAINE

Summary

The article discusses issues related to the methodology of the study of property, development of theoretical and methodological basis for the practical activity to transform the property in modern Ukrainian transitional economy.

Key words: property, system, institute of property, methodological approaches, institutional system, reforming, transformation.

УДК 338.439.5:636.2

Місюк М. В.

Заходим М. В.

Подільський державний аграрно-технічний університет

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ МОЛОКА

У статті розкрито тенденції розвитку національного ринку молока. Проаналізовано фактори впливу на формування та розвиток ринку молока. Намічено основні напрями забезпечення зовнішнього та внутрішнього ринків молока і молочних продуктів.

Ключові слова: пропозиція, попит, ціна, ринок, молочна продукція, товаровиробники, споживачі.

Постановка проблеми. Одним із важливих факторів зростання економіки аграрного сектору регіонів є стабільний і надійний розвиток продовольчого ринку, зокрема ринку молока та молочних продуктів. Ринок молока повинен забезпечити гарантований доступ населення до молочної продукції в необхідній кількості, якості та асортименті. Ринок молока, як і будь-який інший ринок, формує зв'язки між виробниками продукції та спо-

живачами на основі попиту, пропозиції, ціни та механізмів ринкової конкуренції.

Попит населення України на молоко та молочкопродукти останніми роками скоротився майже вдвічі. Пояснюється це в основному скороченням обсягів виробництва, значним підвищенням роздрібних цін майже на всі види продуктів та низькими доходами переважної частини населення, його соціальною диференціацією. Більше чверті

населення країни на даний час мають грошові доходи нижче прожиткового мінімуму.

Зниження обсягів виробництва молока призвело до скорочення обсягів виробництва основних видів молочних продуктів. Споживання життєво важливих видів молочної продукції населенням України значно скоротилося і тенденції до поліпшення останніми роками не спостерігається. Виробництво молока та його переробка не забезпечують потреби населення за кількістю, якістю і структурою молокопродуктів. Тому формування та забезпечення стабільного розвитку ринку молока стає одним із пріоритетних завдань аграрного сектору, подальшої трансформації галузі скотарства. Організацію досконалого ринку молока необхідно розглядати як один з інструментів оздоровлення фінансового стану галузі скотарства, підвищення його інвестиційної привабливості, вирішення завдань економічного та соціального розвитку села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема становлення та розвитку регіонального ринку молока набула надзвичайної актуальності в процесі докорінних змін політичної, економічної та соціальної системи в Україні, оскільки радикальні економічні перетворення супроводжувалися певним спадом виробництва тваринницької продукції, посиленням розбіжностей між його фактичним досягненням та потенційними можливостями. Вагомі теоретико-методологічні дослідження проблеми становлення та розвитку ринку молока здійсненні такими відомими вітчизняними вченими економістами-аграрниками, як В.Г. Андрійчук, О.М. Бородіна, М.В. Гладій, М.Ф. Кропивко, Ю.Я. Лузан, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, В.Г. Ткаченко, Г.В. Черевко, В.В. Юрчишин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багатоаспектність і складність проблеми розвитку регіональних ринків молока та молочних продуктів полягає в необхідності забезпечення населення країни життєво необхідними продуктами харчування тваринного походження, зокрема молоко. Тому дана тематика залишається недостатньо вивченою і потребує практичних розробок.

Мета статті. Проаналізувати тенденції становлення та розвитку регіонального ринку молока і намітити шляхи забезпечення даного ринку сировиною.

Виклад основного матеріалу. Зміни в обсягах виробництва молока накладають відбиток і на рівень його реалізації. При цьому частка реалізованого молока в окремих категоріях господарств істотно відрізняється. Якщо в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік частка реалізованого

молока в загальному його виробництві становила майже 92%, то в господарствах населення – 24%. Більшу від середньої по Україні товарність молока мають сільськогосподарські підприємства 11 областей, меншу ніж 80% – дві області: Житомирська та Одеська – 74,1 та 78,6% відповідно. Господарства населення Черкаської, Сумської та Полтавської областей мають найвищу товарність молока (65, 48 та 44% відповідно), а Закарпатської, Чернівецької і Донецької областей – найменшу (0, 0 та 2% відповідно).

Нині на господарства населення уже припадає близько 78% молока від загального виробництва його в Україні. Але від цієї категорії господарств ще недостатньо надходить молочної сировини на переробні підприємства – 24,4% від валового обсягу виробництва молока в господарствах населення. Населення не зацікавлене продавати молочну сировину переробним підприємствам, оскільки ціни на молоко на вільних ринках значно вищі від закупівельних цін (табл. 1).

На переробні підприємства надійшло 4530,1 тис. тонн молока, або на 4,9% (230,3 тис. тонн) менше порівняно з відповідним періодом минулого року. Слід зазначити, що сільськогосподарські підприємства збільшили продаж молока проти 2010 року на 4,9% (91,9 тис. тонн), а господарства населення зменшили на 15,3% (388,9 тис. тонн). Питома вага молока, закупленого переробними підприємствами у сільськогосподарських підприємствах, становить 43,7%, а в господарствах населення – 48,3%.

За останні тринадцять років надходження молока на переробні підприємства в Україні збільшилося на 51,1% або на 1706,4 тис. тонн, в тому числі за рахунок сільськогосподарських підприємств на 484,2 тис. тонн, господарств населення на 740,1 тис. тонн та інших господарських структур на 421,3 тис. тонн.

За 2013 рік надходження молока на переробку від усіх категорій господарств збільшилось проти минулого року в Донецькій області на 28,4 % (21,1 тис. тонн), Херсонській – на 23,5% (43 тис. тонн), Запорізькій – на 20,3% (29,4 тис. тонн), Львівській – на 20,3% (29,4 тис. тонн). Найбільші обсяги молока (від 263,5 до 523,1 тис. тонн) на переробні підприємства надійшли від господарств Полтавської, Вінницької, Сумської, Хмельницької, Черкаської, Київської та Чернігівської областей. Обсяги надходження молока на переробні підприємства значно більші, ніж реалізують господарства населення, особливо від сільськогосподарських підприємств Полтавської, Сумської, Київської, Чернігівської, Харківської, Дніпропетровської і Донецької областей.

Таблиця 1

Надходження молока на переробні підприємства, тис. тонн

Показники	2000 р.	2005 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. у % до 2000 р.
Надійшло – всього	3334,8	5689,0	4530,1	4760,4	5041,2	151,1
Закуплено	3334,8	5689,0	4462,1	4704,4	4980,4	149,3
у тому числі від: сільськогосподарських підприємств	1779,3	1802,5	1949,5	1857,6	2263,5	127,2
господарств населення	1515,2	3814,3	2155,3	2544,2	2255,3	148,8
інших господарських структур	40,3	72,2	361,6	302,6	461,6	11,4 р.
Прийнято на давальницьких засадах	-	-	59,4	42,1	49,4	-
Надійшло на переробку молока, виробленого переробними підприємствами	-	-	8,7	13,9	11,4	-

Джерело: розраховано на основі [3]

Недосконалою залишається також організація приймання молока від населення. За статистичними даними, загальна кількість заготівельних пунктів, що займалися закупівлею молока від населення, становить 11161 одиниць. По регіонах кількість заготівельних пунктів має велику строкатість. Так, якщо у Закарпатській, Кіровоградській та Луганській областях їх налічується відповідно 1, 3 та 3 одиниці, то в Чернігівській, Хмельницькій, Львівській та Тернопільській – 1621, 1542, 1406 і 1272 одиниць. Тому і припадає на один закупівельний пункт від 49 корів (Чернігівська область) до 100,7 тис. корів (Закарпатська).

Основну кількість виробленого молока споживає населення. Зокрема, 20% молока селяни згодують тваринам, 50% споживається родиною та лише 15% реалізовується на роздрібно-продовольчих або на стихійних ринках, вуличній торгівлі. Сільські мешканці вимушені практично перейти на товарне виробництво і самостійно забезпечувати індивідуальні потреби. Тому при суттєвих змінах у споживанні молока та молочних продуктів мешканцями міст для сільських жителів воно, як правило, залишається незмінним.

Необхідно відмітити, як позитивну сторону, поступове вдосконалення інтеграційних процесів з приватними виробниками молока, впроваджуються нові механізми взаємовідносин з ними: створюється та обладнуються в населених пунктах молокоприймальні пункти, спрощується система взаєморозрахунків.

Велике значення у функціонуванні ринку молока відіграє маркетинг, що має аналізувати обсяги надходження молока та молокопродуктів, орієнтувати ринок на упередження зменшення товару в обігу. Протягом 2013 року загальні обсяги збуту молока сільськогосподарськими підприємствами склали 89,9% від рівня 2000 року, зменшення в натуральному виразі склало 269,7 тис. тонн (табл. 2).

Відносини між виробниками молочної сировини та молокопереробними підприємствами регулюються щорічними угодами в основу яких покладено систему економічних відносин та умови реалізації економічних інтересів як виробників молока, так і його переробників. В угоді визначаються обсяги поставок молока, їх пе-

ріодичність, ціна, вимоги до якості молока та умови оплати.

Товаровиробники розширюють канали реалізації молока, маючи самостійний вибір щодо покупця, з одного боку, з іншого – надмірну диверсифікацію каналів збуту можна пояснити тим, що надто короткий термін зберігання молока не дає змоги товаровиробникові знайти вигідний збут своєї продукції, тому він згоден реалізувати молоко будь-якому покупцеві, інколи не за вигідних умов.

Реалізація молока сільськогосподарськими підприємствами здійснюється різними маркетинговими каналами (табл. 2). Основні чинники, що зумовлюють вибір каналів реалізації: кон'юнктура і ступінь відкритості місцевих ринків молочної сировини і молокопродуктів, наявність власних потужностей з переробки молока, мережа заготівельно-збутових кооперативів на селі і головне взаємовигідна система реалізації молока та молокопродуктів. За 2013 рік за напрямками реалізації 94,0% належить переробним підприємствам, або 2263 тис. тонн, 0,1% – населенню в рахунок оплати праці, 1,5% – на ринку та 4,3% – за іншими каналами реалізації.

Таким чином, підприємства можуть реалізовувати вироблену продукцію через оптове постачання молокозаводам або здійснювати реалізацію через роздрібний продаж на ринку, в магазині тощо. Схема реалізації молока і продуктів його переробки сільськогосподарськими товаровиробниками наведено на рис. 1.

Однак кожний із зазначених способів реалізації вимагає глибокого аналізу з метою зниження витрат і пошуку вигідних шляхів збуту. Такий аналіз повинен включати калькуляцію собівартості реалізованої продукції, оцінку економічної ефективності кожного окремого способу збуту та зіставлення результату з іншими існуючими каналами реалізації.

Аналізуючи закупівельні ціни на молоко по каналах реалізації сільськогосподарськими підприємствами, можна відмітити, що залежно від каналу реалізації вони суттєво змінюються.

Формування цін на молоко значною мірою залежить від співвідношення пропозиції і попиту на неї, періодах року та платоспроможності населення. Останніми роками середні ціни по всіх ка-

Таблиця 2

Реалізація молока сільськогосподарськими підприємствами за маркетинговими каналами, тис. тонн

Маркетингові канали реалізації	Роки						Відхилення 2013 р. до 2000 р., (+, -)
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Продано – всього	2678,7	2123,9	2004,1	2061,2	2361	2409	-617,5
%	100	100	100	100	100	100	-
У тому числі: переробним підприємствам	1779,3	1802,5	1857,6	1949,5	2218	2263	+170,2
%	66,4	84,8	92,7	94,6	93,9	94,0	28,2
населенню через систему громадського харчування та в рахунок оплати праці	202,1	32,3	6,8	4,8	2,9	3,8	-197,3
%	7,5	1,5	0,4	0,2	0,1	0,1	-7,3
на ринку, через власні магазини, ларьки, палатки	569,1	81,4	37,8	37,0	35,9	36,3	-532,1
%	21,2	3,8	1,9	1,8	1,5	1,5	-19,4
видано пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї	-	5,0	0,7	0,5	0,4	0,4	-
%	-	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	-
за іншими каналами	128,2	202,7	101,0	69,4	103,8	104,8	-58,8
%	4,9	9,7	5,0	3,4	4,3	4,3	-1,5

Джерело: розраховано на основі [3]

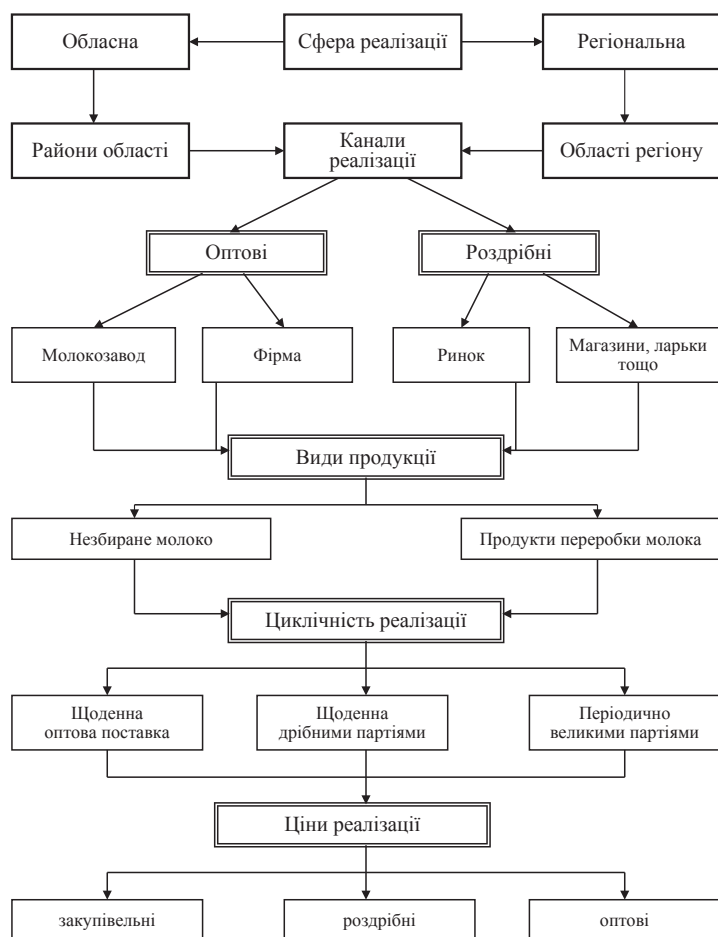


Рис. 1. Схема реалізації молока і продуктів його переробки сільськими товаровиробниками

Джерело: власні дослідження на основі [1]

налах реалізації суттєво змінилися, тобто зросли за 2013 рік до 3139,8 грн за тону молока, або в 2,8 рази порівняно з 2005 роком. Товаровиробникам вигідніше було реалізовувати молоко на ринку, де ціни реалізації в 1,2 рази перевищували закупівельні ціни переробних підприємств.

Зміни стану розвитку молочного скотарства, що відбувається в окремі періоди року, знаходять відображення на рівні закупівельних цін на продукцію галузі. Найбільш висока закупівельна ціна на молочну сировину по всіх каналах реалізації складається в осінньо-зимові місяці, а низька – в літні (рис. 2).

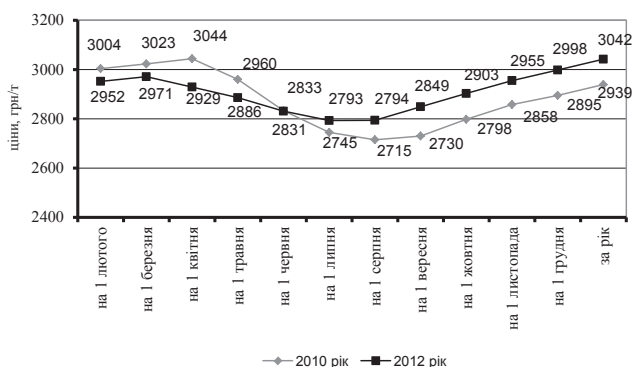


Рис. 2. Динаміка середніх цін на молоко, реалізоване сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямками

Джерело: власні дослідження

Протягом поточного року ціни на ринку молока мали незначні коливання порівняно з 2010 роком. З серпня 2012 року спостерігається стала тенденція до незначного підвищення середніх реалізаційних цін на молоко та молочні продукти, реалізовані сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямками.

Важливим фактором забезпечення високої ціни реалізації є якість молока, що надходить на переробні підприємства. Якісні показники за 2011 рік переробними підприємствами було закуплено 1918 тис. тонн незбираного молока в натуральному виразі від сільськогосподарських підприємств. В перерахунку на молоко встановленої базисної жирності обсяги закупівлі склали 2030 тис. тонн, що засвідчує факт перевищення жирності молока встановленої базисної норми. Майже дві третини закупленого молока за 2011 рік – це молоко I ґатунку, що складає 57% до загального обсягу. Молоко вищого ґатунку становить 669 тис. тонн, або 32,9%, екстра – 113 тис. тонн, II ґатунку – 82,9 та неґатункове – 7,7 тис. тонн.

Досить суттєвою виявилася різниця у якісних показниках закупленої переробними підприємствами молочної сировини від сільськогосподарських товаровиробників у регіональному розрізі. Якщо у Вінницькій, Дніпропетровській, Миколаївській областях більше половини (56,5; 64,8; 63,8% відповідно) молока – це молоко вищого ґатунку, то в Хмельницькій, Рівненській, Волинській, Івано-Франківській частка вищого ґатунку становить від 1,9 до 5,5%, а в Чернівецькій, Кіровоградській, Одеській областях не продано жодної тонни молока вищого ґатунку.

Поліпшення якості молока залишається важливою умовою ефективного функціонування та розвитку виробництва, підвищення конкурентоспроможності готової продукції. Такий підхід неможливий без впровадження комплексної системи управління якістю, яка передбачає використання основних функцій (планування, організація, контроль, стимулювання якості) та елементів цих функцій (матеріально-технічне, інформаційне забезпечення, організаційна структура, стандартизація, орієнтація на споживача тощо) [5].

Завдяки вдосконаленню інтеграційних процесів із господарствами населення в Україні впроваджуються нові механізми взаємодійності. В селах створюються та обладнуються молокоприймальні пункти, поліпшується система взаєморозрахунків. За умови інвестування переробниками будівництва молокоприймальних пунктів, лабораторій, підготовки кадрів на засадах співвласності та засновництва виробничих кооперативів громадські формування села будуть зобов'язані виробляти сировину відповідно до показників якості і безпеки та постачати її конкретному молокопереробному підприємству [2, 4].

Максимальне наближення нашого законодавства до європейських стандартів за умов членства України в СОТ сприятиме розв'язанню соціальних проблем села, підвищенню ефективності молочних господарств за сприяння кооперативів [1].

Досліджуючи таку проблему як ефективність виробництва молока з позицій загальноприйнятих показників, зазначимо, що її рівень, як і ефективність

іншої продукції сільського господарства залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних факторів, що діють на сучасному ринку продукції скотарства, зокрема ринку молока. Раціональний рівень організації виробництва в молочному скотарстві є першоосновою одержання високої результативності господарювання. Макроекономічні чинники не сприяли розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємств, внаслідок чого результати їх господарської діяльності в галузі молочного скотарства залишаються низькими, що підтверджується наступними показниками (табл. 3).

Ситуація на внутрішньому ринку молока щодо рівня цін на реалізоване молоко свідчить, що зміни відбулися лише протягом 2007 року. Реалізаційна ціна 1 ц молока, проданого сільськогосподарськими підприємствами, підвищилася від 117,8 грн до 176,7, або в 1,5 рази. Деяке зростання витрат на виробництво молока вже не вплинуло на окупність витрат у молочному скотарстві. У результаті поліпшилися показники фінансової діяльності від реалізації молока. Якщо за 2006 рік сільськогосподарські підприємства від продажу молока мали 67 млн грн збитку, то за 2013 вони отримали 945,5 млн грн прибутку.

Крім закупівельних цін на економічну ефективність розвитку молочного скотарства впливає рівень матеріально-грошових витрат, що залежить від багатьох факторів і, зокрема від продуктивності худоби, затрат праці на одиницю продукції, вартості кормів і їх витрат на 1 ц молока та 1 голову корів, оплати праці, земельних і майнових паїв тощо.

Важливим вартісним показником, що характеризує економічну ефективність виробництва продукції, зумовлює об'єктивну оцінку господарської діяльності товаровиробників, є рентабельність. Оптимальний рівень рентабельності, а це 30-50%, забезпечує розширене виробництво і зростання фондів матеріального стимулювання, характеризує ефективність витрат і є основою для обґрунтування найбільш раціональної галузевої структури господарств та отримання необхідної кількості прибутку, як основного регулятора виробництва за ринкових умов.

Підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва – досить актуальна проблема. Особливого значення вона набула за сучасних ринкових умов, коли сільськогосподарські товаровиробники знаходяться у скрутному фінансовому стані.

Внаслідок впливу різних факторів на розвиток молочного скотарства рентабельність виробництва молока має значні відмінності по окремих регіонах, які забезпечують його товарне виробництво (табл. 4). Відміни в рівні економічної ефективності виробництва молока зумовлені в основному різним рівнем собівартості молочної сировини і закупівельних цін. Підвищення середніх закупівельних цін позитивно відбивається на стані галузі в усіх природно-економічних зонах.

Найбільш висока рентабельність виробництва молока досягнута в Тернопільській області і становить 33,7%, Рівненській – 33,3; Полтавській – 29,1; Волинській – 28,1; Вінницькій – 24,6; Харківській – 23,6% та в деяких інших областях.

Таблиця 3
Ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України

Рік	Реалізовано, тис. ц	Собівартість 1 ц, грн	Ціна реалізації 1 ц, грн		Рентабельність, %	
			без дотацій	з дотаціями	без дотацій	з дотаціями
1990*	174873	32,9	30,9	43,6	-6,1	32,5
1995	69067	16,4	12,5	12,5	-23,6	-23,6
2000	24654	57,4	54,2	54,2	-5,5	-5,5
2005	19229	92,1	103,3	122,5	12,2	33,1
2006	18312	99,5	95,8	117,8	-3,7	18,5
2007	16756	127,6	145,2	176,7	13,8	38,5
2008	17283	169,8	176,8	220,8	4,1	30,1
2009	18699	173,6	176,0	200,8	1,4	15,7
2010	18935	228,94	269,81	293,8	17,9	28,3
2011	19615	264,3	313,1	319,3	18,5	20,8
2013	22783	304,25	340,4	345,75	11,8	13,6

* руб.

Джерело: розраховано на основі [3]

Таблиця 4
Ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах за 2011 рік

Групи по рентабельності молока*, % (прибуток +, збиток -)	Кількість областей в групі	Виробництво молока			Повна собівартість 1 ц, грн	Ціна реалізації 1 ц, грн	Прибуток, збиток від реалізації 1 ц молока, грн	Рентабельність (збитковість) молока, %
		всього, тис. т	на 100 га с.г.угідь, ц	на одну особу, кг				
I – -15 – 0	2	699,9	816,8	325,2	293,9	258,4	-35,5	-12,0
II – 0 – 10	4	1541,4	212,8	268,3	224,2	235,9	11,7	5,2
III – 11 – 20	12	5397,0	296,2	220,6	236,2	271,8	35,6	15,0
IV – 21 – 30	5	2760,8	326,0	344,5	219,6	278,1	58,5	26,6
V – 31 – 40	2	849,4	473,5	379,7	201,8	269,4	67,6	33,5
Всього	25	11248,0	307,6	245,8	228,9	269,8	40,87	17,9

* До першої групи віднесені області: Закарпатська, Чернівецька; до другої – Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Сумська; до третьої – АР Крим, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Львівська, Черкаська, Чернігівська, Хмельницька; до четвертої – Вінницька, Волинська, Полтавська, Харківська, Херсонська; до п'ятої – Тернопільська, Рівненська

Джерело: розраховано на основі [3]

Тільки в Закарпатській та Чернівецькій областях молочне скотарство 2010 року було збитковим.

Висновки і пропозиції. Стратегія розвитку молочного скотарства має бути спрямована на повне задоволення потреби внутрішнього і зовнішнього ринку конкурентоспроможними продуктами галузі; забезпечення розширеного відтворення стада, підвищення інтенсивності використання поголів'я худоби, створення оптимальних розмірів ферм у господарствах усіх форм власності й господарювання; реструктуризацію кормової бази, поліпшення лукопосовищного кормовиробництва,

розширення площ культурних зрошувальних пасовищ; удосконалення існуючих і створення нових порід худоби пристосованих до місцевих умов; впровадження інтенсивних технологій утримання худоби і засобів механізації виробничих процесів на фермах; підвищення продуктивності тварин; удосконалення економічних відносин між виробниками молочної сировини і підприємствами з її переробки; впровадження досягнень науково-технічного прогресу на всьому шляху проходження молока та продуктів його переробки від виробника до споживача.

Список літератури:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В.Г. Андрійчук – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Арсеньєва О.П. Фактори конкурентоспроможності в галузі племінного тваринництва України /О.П. Арсеньєва // Агроінком. – 1998. – № 11–12. – С. 10.
3. Державний комітет статистики. Україна в цифрах 2012. Статистика. – К., 2013.
4. Зіновчук В.В. Місце і роль кооперативів в агробізнесі країн Європейського Союзу / В.В. Зіновчук // Економіка АПК. – 2000. – № 2. – С. 80-86.
5. Мисюк М.В. Вплив якості молока на економічну ефективність виробництва // Вісн. Харківського нац. аграр. ун-ту. Наукові засади реалізації аграрної політики в Україні. – 2006. – Вип. 11. – С. 165-169.
6. Молочне скотарство Полісся: стан і перспективи розвитку : монографія / П.К. Канінський, П.В. Шваб. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 236 с.
7. Національний проект «Відроджене скотарство». – К. : ДІА, 2011. – 44 с.
8. Одінецов М.М. Формування і розвиток ринку продуктів тваринництва. – Черкаси : Брама-Україна, 2009. – 296 с.

Мисюк Н. В.

Заходым М. В.

Подольский государственный аграрно-технический университет

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МОЛОКА

Резюме

В статье раскрыты тенденции развития национального рынка молока. Проанализированы факторы влияния на формирование и развитие рынка молока. Намечены основные направления обеспечения внешнего и внутреннего рынков молока и молочных продуктов.

Ключевые слова: предложение, спрос, цена, рынок, молочная продукция, товаропроизводители, потребители.

Misyuk N. V.

Zahodym M. V.

Podol'skiy State Agrarian-technical University

DEVELOPMENT OF REGIONAL MARKET MILK

Summary

The article reveals trends in the development of the national milk market. Analyzed the factors influencing the formation and development of the milk market. Outlined the main directions of ensuring external and internal markets milk and dairy products.

Key words: supply, demand, price, market, dairy products, producers, consumers.

УДК 330.15:330.32

Огданський К. М.

Дніпропетровський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

НАУКОВІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ І УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ДИНАМІКОЮ

Обґрунтовано концепцію управління соціальною динамікою з наданням методичного, інструментального та інформаційного забезпечення її оцінки за мірою управлінських впливів. Аналіз статистичних даних показує, що питання управління соціальною динамікою здійснюється без узагальнень тобто за окремими напрямками в силу відсутності відповідних науково-методичних основ. Розроблено теоретико-методологічні основи оцінки соціальної динаміки та забезпечення на цій основі керованого, сталого, цивілізаційного соціального поступу з наданням необхідного для системи управління методичного, інструментального та інформаційного забезпечення.

Ключові слова: соціальні зміни, управління, концепція, оцінка, наукові основи.

Постановка проблеми. З самого початку виникнення держави змістом її функціонування вбачалося взяття нею на себе соціальних обов'язків щодо своїх громадян. Стародавній філософ Платон ще до нашої ери писав, що «...держави виникає, коли кожен із нас не може задовольнити сам себе, але багато в чому ще відчуває нестатки...» [1, с. 142]. Природно, що за часи становлення держави як інституту існування суспільства суттєво змінювалися підходи до визначення сутності, природи та обсягів її соціальних зобов'язань. Проте тільки ХХ ст. було реально збагачено практикою реалізації державою соціальної функції в умовах різних суспільних устроїв як на засадах усупільнення засобів виробництва, так і на основі плюралізму форм власності. У другій половині ХХ ст. та з переходом у систему координат ХХІ ст. високорозвинені країни світової спільноти, взагалі, підпорядкувавши діяльність усіх ланок економіки соціальній компоненті розвитку, вийшли на принципово відмінний у якісному розумінні інститут соціальної держави. Цій трансформі сприяв факт порозуміння того, що економіка досягла таких масштабів і потенцій, за яких опікування лише економічними проблемами без реалізації в достатній мірі соціальної функції призводить до втрати економічною системою здатності не тільки до зростання та підвищення ефективності, а й до простого відтворення. В основному мова йде не стільки про створення адекватної часу системи соціальних гарантій, а перш за все про реальний перебір соціальними цінностями на себе стільки значущої для суспільства регулятивної функції. В цьому контексті не стала осторонь і Україна, яка разом з незалежністю через деякий час проголосила себе соціальною державою. При цьому слід мати на увазі, що на національних теренах розбудова соціальної держави розпочалася і продовжується на принципі відкочування від повної до часткової соціалізації з запровадженням ринкового механізму активізації економічної діяльності, імунізованого відповідною дозою соціальності. Ця специфіка вимагала напруження наукової думки в напрямку формування менеджменту, який би резонував із специфікою українського соціуму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Природно, що нагромаджений пласт наукових розробок проблеми соціалізації відіграв відповідну роль у формуванні теорії соціалізації постсоціалістичних країн і їх специфіка не звела його нанівець. Тим не менше українським реформаторам практично не залишилося місця для прямих запозичень досвіду просування по щаблям соціалі-

зації в напрямку посилення добробутних позицій населення країни. Потреба у новому погляді на забезпечення домінантності соціальних аспектів розвитку сприяла сплеску відповідних наукових досліджень в різних ракурсах. В особливій мірі цей науковий внесок дістав прояв у працях О. Амоші, В. Бесєдіна, Д. Богині, З. Варналія, З. Галушки, В. Гейця, М. Герасимчука, В. Гришкіна, А. Гриценка, О. Грішної, С. Дорогунцова, Н. Дєєвої, Ю. Зайцева, О. Каховської, Б. Кваснюка, С. Кирєєва, В. Куценко, Е. Лібанової, І. Лукинова, О. Новікової, В. Новікова, Л. Тимошенко, М. Чумаченка та ін., якими щодо домінування сфери соціальних відносин було сформовано новітні поняття, категорії, механізми реалізації і об'єднано їх в єдину концептуальну цілісність. Проте, незважаючи на численні дослідження вказаної проблематики, в площині трансцендентного залишаються окремі її аспекти, які стримують соціальний поступ суспільства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За результатами двадцятидвохрічного реформування створено підвалини ринкової економіки з суб'єктами різних форм власності, лібералізовано підприємницьку діяльність тощо. Але в соціальному контексті – за висловом академіка НАН України Е. Лібанової – для країни характерна «масштабна бідність і надмірна, необґрунтована нерівність», а також «...прояви прямого порушення базових прав людини» [2, с. 5, 8]. Відсутність позитивного соціального поступу і власне розрив між реаліями і конституційними нормами життя є свідченням прорахунків у здійсненні соціальної політики, а по великому рахунку у відсутності регуляторних механізмів. Нинішня соціальна реальність в силу її багатопільової визначеності потребує принципово нових методів проектування і здійснення змін в руслі цивілізаційних вимог, а саме адекватного реагування на виклики часу та пристосування до змінюваного середовища. Тим не менше стає все більш очевидною невідповідність інструментальних можливостей системи управління потребам забезпечення соціальної динаміки. Було б великою помилкою покласти на плин подій і пасивно сприймати неадекватність управлінських впливів на соціальний поступ.

Метою даної статті є розробка теоретико-методологічних основ оцінки соціальної динаміки та забезпечення на цій основі керованого, сталого, цивілізаційного соціального поступу з наданням необхідного для системи управління методичного, інструментального та інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. У найзагальнішому вигляді сутність управління соціальною динамікою зводиться до організуючого і регулюючого впливу на суспільну життєдіяльність на конкретній території через спеціально створені управлінські структури. Характеризувати і оцінювати управління соціальними процесами методологічно можливо виключно через його вплив на ті чи інші сторони соціального буття. Відтворення результату впливу управлінського рішення, беззаперечно, здійснюється за допомогою відповідної інформації. Тому можна стверджувати, що управління зводиться до інформаційних потоків різного наповнення і спрямування, їх опрацювання з виділенням тих чи інших результатів хоча і вельми умовно.

За своїм соціальним призначенням суб'єкти управління мають вивчати й знати потреби суспільства загалом і різних прошарків населення. Для визначеності в цьому питанні необхідно окрім отриманого від об'єкта управління інформаційного результату та пропозицій щодо його нарощення зібрати інформацію про соціальні, політичні, організаційно-технічні, економічні процеси на території і в країні у цілому, які можуть привести до виникнення негараздів або сприяти задоволенню потреб населення товарами і послугами.

Для управління об'єктами комплексу соціалізації й оцінки управлінських впливів на них необхідні не всі дані щодо соціально-економічних процесів, а лише та частина інформації, яка спеціально виділена із загального масиву характеристик за певними критеріями придатності. На основі цієї інформації розробляється складний інформаційний простір управлінських рішень.

Мова йде про те, що не можна бути впевненим у досягненні конкретного прогнозованого соціального результату, а тільки якогось з множини їх можливих і не завжди бажаних.

Щоб спрямувати управління на результативний шлях вирішення проблеми соціальної динаміки необхідно надати управлінській діяльності методико-інформаційне забезпечення, обґрунтувати інформаційний масив і інструментарій його обробки для оцінки реального стану і формування ефективного рішення.

Для оперативного аналізу соціального поступу огляд показників, кількість яких нараховує вже понад 100, є методично неприйнятним. Вони повинні бути звуженими до розумних меж. За ствердженнями фахівців, для оцінки ефективності системи управління та визначення реального приросту соціально-економічного розвитку регіону

Таблиця 1

Показники відтворення соціальних змін і еталони оцінювання соціальної динаміки

Складова соціальної динаміки	Показник	Сутність	База (еталон) оцінки	Джерело щодо бази
Соціальне зростання	Охоплення дітей дошкільними закладами	Відтворює набуття дитиною як у пасивному, так і в активному режимі ціннісних орієнтацій	В дошкільних навчально-виховних закладах має бути створена така кількість місць, яка дозволяла б розмістити в них 75-85% дітей дошкільного віку в містах і 60-70% – у сільській місцевості	[7, с. 28]
	Кількість учнів на одного вчителя в школах в середньому	Абсолютне завантаження і достатня увага учням	В середньому по країнам світової спільноти в межах 18	[8, с. 119]
	Видатки зведеного бюджету на освіту у ВВП, %	Підтримання та розвиток інфраструктури і контингенту вчителів	За статтею 61 Закону України «Про освіту» – не менше 10 %	[9]
	Кількість населення на один ВУЗ	Доступність та достатність фінансування вищої освіти	У середньому на один ВУЗ припадає у США до 75000 населення	[10, с. 134]
	Кількість студентів на 10000 осіб населення	Охоплення населення вищою освітою	У розвинених країнах світу 411 студентів з розрахунку на 10000 осіб населення	[11, с. 42]
	Співвідношення середнього медичного персоналу і лікарів	Своєчасна реалізація настанов лікаря	За даними ВООЗ, оптимальне співвідношення – 4	[12, с. 8]
	Питома вага видатків на охорону здоров'я в загальній їх сумі	Фінансова спроможність національної системи охорони здоров'я	Питома вага видатків на охорону здоров'я у Німеччині – 13%	[13]
Соціальний розвиток	Частка оплати праці у грошових доходах населення (ОП _{гд})	Визначає матеріальний рівень життя	В розвинених країнах на заробітну плату припадає 60-65 % грошових доходів населення	[14, с. 54]
	Співвідношення між ЦПС і СМЗП	Повнота відтворення робочої сили	За розрахунками автора – 1,1	
	Коефіцієнт заміщення (відношення пенсії до СМЗП)	Підтримання купівельної спроможності пенсіонерів	У Швеції та Німеччині – 65%	[15]
	Споживання продуктів харчування за вагою на особу за рік	Відтворення працездатності і підтримання життєдіяльності	Медична норма споживання продуктів харчування на особу за рік – не менше 968,2 кг	[16, с. 475]
	Питома вага продукції тваринного походження в структурі споживання	Підвищення захисних властивостей організму, покращення процесів обміну, стану здоров'я	Гранична норма частки їжі тваринного походження – 55 %	[17]
	Загальна житлова площа на мешканця	Комфортність проживання	У Європі на кожного мешканця в середньому припадає 30-45 м ² житла на особу	[18, с. 223]
	Оптимальний рівень зайнятості населення	Нарощування власної доходної бази	У розвинених країнах – 50,0 %	[19; 20]

достатньо охопити інструментальними засобами не більше 7-11 критеріїв [3, с. 280].

Перш за все, для точного і скоординованого руху соціальної системи до програмно визначеної мети за певними показниками треба порозуміти процеси, які реально формують соціальну динаміку. І в цьому контексті треба поперед всього орієнтуватися на зміст і взаємозв'язок між такими поняттями як «соціальне зростання» і «соціальний розвиток».

Методологія дослідження соціального зростання має охопити в першу чергу систему формування в людині якостей, які надають їй змогу реалізувати себе в суспільстві через активну продуктивну діяльність. Призначенням соціального розвитку є постійне підвищення рівня добробуту населення, в зв'язку з чим він спрямований як на окрему людину, так і на більш широке коло процесів суспільного співжиття, певні спільноти та суспільство в цілому. За загальними підходами добробут ідентифікується зі ступенем задоволення потреб людини в необхідних їй матеріальних і духовних благах.

Відомо, що фактологічна сутність соціальних процесів відтворюється не в інформації про них взагалі, а у відповідних питанню розгляду показниках або «...даних про досягнення в чому-небудь...» [4, с. 1024]. Відповідно до інформації органів статистики у формах державної статистичної звітності утримується 106 645 тільки соціальних показників. Якщо бути більш точним, що це приблизно половина всіх наявних показників у формах звітності [5, с. 20].

Справа у тому, що наявність одних лише показників різного характеру і векторного спрямування, дозволяє кваліфікувати їх зміни в категоріях «краще» або «гірше», «зріс» або «зменшився», «прогрес» або «реcesія» і тільки. В цьому контексті логічно приходимо до висновку, за яким рішення щодо зміни соціального показника має прийматися виключно на підставі достатньо кваліфікаційного його оцінювання. Якщо слідувати визначенням змісту оцінювання, які стали майже аксіоматичними, то воно здійснюється по відношенню до того чи іншого показника як порівняння його емпіричного значення з базою оцінки [6, с. 146].

Грунтуючись на сутності понять «показник» і «база оцінювання» нами виділено по 7 показників та відповідні їм еталонні значення для опису стану та змін в блоках «соціального зростання» та «соціального розвитку». Вони зведені у табл. 1.

На наш погляд, ситуацію з соціальною динамікою можна розглядати як в статичі (стан на конкретну дату), так і в динаміці (зміна станів у часовому порівнянні). Але це можливо лише потенційно. Справа у тому, що ті показники, які пропонуються у табл. 1 для діагностики соціальних змін в аспектах зростання і розвитку, мають різні вимірники – натуральні, вартісні, відносні за відсотками, безрозмірні. Призвести їх до одного вимірника за існуючою статистичною звітністю неможливо. Водночас існує достатньо розробок, які дозволяють забезпечити аналітику соціальних змін одновимірною інформацією через такий інструментальний засіб, як стандартизація.

Зміст стандартизації зводиться до визначення безрозмірного показника Π_c^i за формулою

$$\Pi_c^i = \frac{\Pi_i(t)}{\Pi_E(t)}, \quad (1)$$

де $\Pi_i(t)$ – фактичне значення i -го показника в t -й період часу;

$\Pi_E(t)$ – еталонне значення i -го показника на конкретний t -й період часу.

Оскільки показники мають мінімаксий характер, тобто в одному випадку фактичний показник стосовно еталону мінімізується, а в іншому – максимізується, при розрахунках по формулі (1) має змінюватися позиція еталону зі знаменника на чисельник.

На підставі сукупності стандартизованих показників тієї чи іншої складової соціальної динаміки вихід на узагальнюючу оцінку здійснювався шляхом визначення їх середньоарифметичного значення, а саме:

$$I_{CK}^j = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_c^i}{n}, \quad i = 1, n, \quad (2)$$

де n – кількість стандартизованих показників за складовою соціальної динаміки.

За таким же способом має визначатися й загальний, або інтегральний, індикатор соціальної динаміки країни (регіону):

$$I_{CK} = \frac{\sum_{j=1}^n I_{CK}^j}{n}, \quad j = 1, 2, \quad (3)$$

де j – кількість складових соціальної динаміки.

Результати розрахунку змін станів складових соціальної динаміки і її безпосередньо впродовж 1990-2012 рр. приведені на рис. 1.

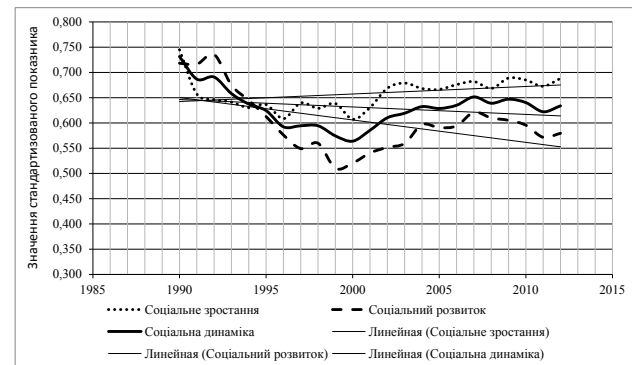


Рис. 1. Зміни соціальної динаміки та її складових у 1990-2012 рр. з відтворенням трендів

Складено і розраховано автором за даними [20]

Згідно з даними рис. 1, соціальна динаміка загалом набула перманентної тенденції спаду. Основним чинником її утримання в площині реcesії є негативна динаміка соціального розвитку. Всі заходи в контексті соціальної політики спрямовані на підтримання соціального зростання.

При цьому вочевидь постає висновок відносно соціальних змін, що їх відслідковування за стандартизованими показниками або інформує про складені тенденції. Реально ж зрозуміти, як відображаються управлінські рішення в соціальних змінах, неможливо.

Тому наша позиція щодо поліпшення управлінської діяльності полягає не тільки в обґрунтуванні інформаційного поля статистичної звітності й отриманні на його основі локальних Π_c^i і узагальнюючих I_{CK}^j та I_{CK} показників, а й насиченні системи координат соціалізаційних змін шкалою пошуку істини.

Вихідне значення кожного із показників змінюється в діапазоні від 0 до 1. Органічне поєднання розрахункових параметрів для оцінки соціальних змін за окремою складовою, а також в комплексі та в різних комбінаціях якраз і є тою методологічною

основною, яка дозволяє виокремити кваліфікаційні зони забезпечення управлінням соціальної динаміки. Є всі підстави трактувати знаходження індикаторів у діапазоні від 0 до 0,250 як незабезпечення соціальної динаміки регуляторним впливом; в діапазоні від 0,251 до 0,5 – як фрагментарне втручання в процеси соціальної динаміки; в інтервалі від 0,501 до 0,75 – як середній рівень корегування соціальних змін без формування комплексної оцінки і в діапазоні від 0,751 до 1 – як системне управління.

Експлікація динаміки показників соціальних змін, репрезентованих на рис. 1, дозволяє стверджувати, що загальною питання управління соціальною динамікою здійснюється без узагальнень тобто за окремими напрямками в силу відсутності відповідних науково-методичних основ.

Висновки і пропозиції. Впровадження в практику аналітико-управлінської діяльності розро-

блених методологічних основ водночас не ліквідує всі негаразди і не надасть соціальним змінам чітко спрямованого характеру. Мова може йти про відкриття ними нових інструментально-організаційних можливостей до прийняття збалансованих управлінських рішень. Їх потенції до забезпечення своєчасних управлінських дій за показниками, що надають сигнали про відкочування до неприйнятної зони, сприятимуть підвищенню результативності управління соціальною динамікою.

З точки зору нової парадигми здійснення моніторингу і оцінки соціальної динаміки регіону, яка зорієнтовує й враховує незбалансовані соціальні зміни, слід продовжити апробацію її основних положень і реалізувати потенційні здібності поєднання суто аналітичних спроможностей та удосконалення системи прийняття рішень.

Список літератури:

1. Платон. Государство // Платон // Древнегреческая философия: От Платона до Аристотеля. – М. : ООО «Издательство АСТ»; Харьков : «Фолио», 2003. – С. 91-440.
2. Лібанова Е.М. Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. – 2010. – № 2(14). – С. 3-15.
3. Гусаров Ю. В. Управление: динамика неустойчивости : науч. издание / Ю. В. Гусаров. – М. : Экономика, 2003. – 382 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К., Ірпін : Перун, 2005. – 1728 с.
5. Любушин Н. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб. пособие / Н.В. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова ; под ред. Н.П. Любушина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471 с.
6. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник; 3-тє вид. доп. і перероб. – Львів : НУ «ЛП»; Інтеллект-Захід, 2007. – 384 с.
7. Сосновская Л.Н. Занятость населения в сфере услуг: перспективы развития и методология прогнозных расчетов / Л.Н. Сосновская. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 1990. – 100 с.
8. Всемирный доклад по образованию 2007: Сравнение мировой статистики в области образования. – Монреаль : Ин-т статистики ЮНЕСКО, 2007. – 204 с.
9. Закон України «Про освіту» із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : e4a86430aed4a0a035696c094bc7518a.pdf.
10. Мокряк В.Л. Современные тенденции на рынках труда Украины и Польши : монография / В.Л. Мокряк, Я. Руг, А.С. Лобанова. – Кривий Ріг-Ополе : Изд-во «И.В.И.», 2002. – 258 с.
11. Мокряк В.Л. Світ. Україна. Кривбас. Динаміка основних показників соціально-економічної статистики (1990-2002 рр.) : навч.-методичний посіб. / В.Л. Мокряк, А.С. Лобанова, Е.В. Мокряк. – Кривий Ріг : «І.В.І.», 2003. – 296 с.
12. Авраменко Т.П. Кадрова політика у реформуванні вітчизняної сфери охорони здоров'я : аналіт. доповідь / Т.П. Авраменко. – К. : НІСД, 2012. – 35 с.
13. Аналіз витрат бюджетної системи на соціальні потреби та розробка фактичних заходів щодо їх раціоналізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrefs.com.ua/page,6,47380-Analiz-rashodov-byudzhethnoiy-sistemy-na-cheskig-mtropriyatiiy-po-ih-racionalizacii.html>.
14. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н. А. Горелова. – СПб. : Питер, 2003. – 656 с.
15. Коваль О. Підвищувати треба не пенсійний вік, а офіційну зарплату. Пенсійна реформа очима не стороннього / О. Коваль // Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2650/70348/>
16. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) : монографія / Інститут економічного прогнозування НАН України ; За ред. В.М. Гейця. – К. : Логос, 1999. – 498 с.
17. Оцінка стану продовольчої безпеки України : звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : me.kmu.gov.ua/file/link/137290/file/zvit2008_bz.doc.
18. Щеглова О. Показники якості житлових умов населення у регіонах України / О. Щеглова // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 221-224.
19. Россия и страны мира, 2012 : стат. сборник / Федеральная служба государственной статистики; А. Кевеш – председ. ред. коллегии. – М. : Росстат, 2012. – 372 с. [Електронний ресурс].
20. Державна служба статистики України [сайт]: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Огданський К. Н.

Днепропетровский региональный институт государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНИВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДИНАМИКОЙ

Резюме

Обоснована концепция управления социальной динамикой с изложением методического, инструментального и информационного обеспечения ее оценивания по степени управленческого влияния. Анализ статистических данных показывает, что вопрос управления социальной динамикой проходит без обобщений, т. е. по отдельным направлениям в силу отсутствия соответствующих научно-методических основ. Разработаны теоретико-методологические основы оценки социальной динамики и обеспечения на этой основе управляемого, устойчивого социального движения с предоставлением для системы управления необходимого методического и информационного обеспечения.

Ключевые слова: социальные изменения, управление, концепция, оценка, научные основы.

Ogdanskyi K. N.

Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration
of the National Academy of Public Administration of the President of Ukraine

SCIENTIFIC BASIS FOR EVALUATION AND MANAGEMENT OF SOCIAL DYNAMICS

Summary

Justified by the concept of social dynamics management outlining the methodological, instrumental and informational support its evaluation of the degree of managerial influence. The statistical analysis shows that the question of management of social dynamics passes without generalizations, that is, in some areas due to the lack of relevant scientific and methodological foundations. Developed theoretical and methodological framework for the assessment of social dynamics and software on this basis-managed, sustainable, civilized social movement with the provision for the control system necessary methodological and information support.

Key words: social change, management, concept, evaluation, the scientific basis.

УДК 336.7

Рамський А. Ю.

Київський університет імені Бориса Грінченка

РОЛЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ У СФЕРІ МОБІЛІЗАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто роль небанківських фінансово-кредитних установ у сфері мобілізації заощаджень домогосподарств. Проведений аналіз діяльності небанківських фінансово-кредитних установ. Виявлена частка трансформованих ресурсів домогосподарств в інвестиції по кожному з інститутів.

Ключові слова: заощадження, домогосподарство, інвестиції, небанківські фінансово-кредитні установи, інвестиційні ресурси, трансформація заощаджень домогосподарств, фінансові посередники.

Постановка проблеми. Одним із ключових питань, яке необхідно вирішити для побудови ефективною та сталою економікою є забезпечення національної економіки інвестиційними ресурсами, адже стабільне зростання економіки неможливе без залучення інвестиційних ресурсів. Дотримання вимоги національної економічної безпеки, з одного боку, і підвищення ефективності системної структури економіки – з іншого, обумовлюють пріоритетність використання неспожитої частини доходу національних економічних суб'єктів як ресурсної основи інвестування в економіку країни. Важливим є використання саме внутрішнього потенціалу країни у сфері акумуляції вільних фінансових ресурсів. Заощадження домогосподарств є тим пріоритетним джерелом внутрішніх інвестицій, яке неповною мірою використовується та є перспективним і актуальним.

В Україні наявний значний нереалізований потенціал фізичних осіб. В умовах гострого дефіциту інвестиційних ресурсів залучення заощаджень цієї категорії позичальників у національну економіку набуває особливого значення для активізації інноваційного розвитку країни. Актуальність цієї проблеми посилюється ще й тим, що зовнішні запозичення на світових фінансових ринках збільшують валовий зовнішній борг країни, посилюють залежність вітчизняного фінансового сектора від змін у кон'юнктурі світових фінансових ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему заощаджень та їхнього зв'язку з інвестиціями всебічно досліджували класики економічного вчення К. Маркс, П. Маршалл, Дж. Міль, А. Сміт, У. Шарп та ін. Значний внесок у теорію заощаджень зробив Дж. Кейнс. Серед сучасних економістів країн Заходу заощадження досліджували Ф. Модільяні, Ф. Мишкін, П. Самуельсон, М. Фрідмен та інші.

Представники української економічної науки також приділяють увагу дослідженню ролі національних (у т.ч. й заощаджень населення) заощаджень як інвестиційного ресурсу для економічного розвитку. За останній період це питання відображено в багатьох публікаціях таких вітчизняних науковців: М. Алексеєнка, З. Ватаманюка, В. Зимовця, Б. Кваснюка, Т. Кізими, В. Корнеєва, В. Міщенко, М. Савлука та інших.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з цієї проблематики, водночас існує потреба в її подальшому дослідженні. Це обумовлено недостатнім рівнем розробки засобів акумуляції залучення заощаджень домогосподарств в умовах нестабільності економіки та втратою довіри основної частини населення країни до фінансових посередників.

Метою статті є подальший розвиток теоретико-методичних засад і практичних пропозицій щодо трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційний ресурс через систему небанківського посередництва, який виступає одним з головних інструментів економічного зростання в країні.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення зарубіжного досвіду з питань ролі небанківських фінансових інститутів в економічному розвитку свідчить про те, що ці інститути є основними суб'єктами ринку цінних паперів, через яких забезпечується участь дрібних інвесторів у процесі інвестування [1]. Економічне призначення небанківських фінансових інститутів полягає у забезпеченні базовим суб'єктам фінансового ринку максимально сприятливих умов для їхньої успішної діяльності. Вони функціонують у порівняно вузьких секторах ринку, де потрібні спеціальні знання, технічні засоби та прийоми.

Одним з підвидів інвестиційних небанківських фінансових інститутів є кредитні спілки, які

функціонують на кооперативних засадах і спеціалізуються на взаємному кредитуванні своїх членів. Їхня ресурсна база формується за рахунок вступних та обов'язкових пайових внесків, вкладів членів спілок на депозитні рахунки та банківських позичок. Мобілізовані кошти кредитні спілки розміщують передусім у коротко-та середньострокові позички своїм членам під проценти, які є вищими від банківських. Тимчасово вільні кошти інвестують у казначейські зобов'язання, державні та муніципальні облигації, а також депонують. Головна відмінність кредитних спілок від інших фінансових установ полягає в тому, що перші здійснюють операції практично тільки для своїх членів і мають статус некомерційних громадських організацій. Мета діяльності кредитних спілок – не отримання прибутку, а надання різних фінансових послуг своїм членам, які водночас є їхніми власниками і клієнтами, тому перші мають змогу поєднати інтереси і власників, і клієнтів. Фінансування інвестиційної діяльності реального сектора економіки відбувається двома каналами: прямим – через придбання корпоративних облигацій та непрямим – через вкладення депозитів і інвестування через банківську сферу. У таблиці 1 наводиться результативність трансформації ресурсів домогосподарств через кредитні спілки.

Станом на 30.09.2012 у порівнянні з аналогічною датою 2011 р. внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитні рахунки збільшилися на 6,8% (до 1285,6 млн грн); кредити, надані членам кредитних спілок, збільшилися на 13,1% (до 2581,9 млн грн).

У структурі депозитного портфеля кредитних спілок найбільшу частку мають внески строком понад 12 місяців, які становлять 35,6% та внески строком від 3 до 12 місяців, що становлять 34,2% від загального портфеля.

Таблиця 1

Трансформація ресурсів домогосподарств в інвестиції* через кредитні спілки

Рік	Внески домогосподарств, млн грн	Кредитні договори домогосподарств		Частка трансформованих ресурсів домогосподарств в інвестиції, %
		усього, млн грн	у т.ч. в інвестиційну діяльність, млн грн	
2009	2 959,3	3 909,1	1485,5	50,2
2010	1 945,0	3 349,5	1272,8	65,4
2011	1 574,6	2 319,2	834,9	53,0
2012	1 750,7	2 665,7	959,7	54,8

Джерело: розраховано автором за матеріалами: «Порівняння основних показників кредитних спілок України та КС-членів ВАКС за 2012 рік» / Всеукраїнська асоціація кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vaks.org.ua/images/finanalitika_vaks/Analitika_porivnyannya_1_pivricha-VAKS.pdf>

Істотну частку в 25,0% становлять внески строком понад 12 місяців з погашенням у поточному році. Внески до запитання та внески строком до 3 місяців становлять по 2,6% відповідно. У структурах кредитного та депозитного портфелів кредитних спілок найбільші частки припадають на кредити та депозити строком понад 12 місяців та від 3 до 12 місяців [2].

Цей непрямий канал інвестування може функціонувати у разі спрямування ресурсів до домогосподарств, які здійснюють підприємницьку діяльність, зокрема є фізичними особами-підприємцями, самозайнятими особами та не викорис-

товують ресурси для придбання предметів споживання. Зважаючи на особливості діяльності кредитних спілок на інвестування спрямовується менше 36%, найбільш популярними на ринку є кредити, надані на споживчі потреби, а саме: придбання техніки для дому, оплату навчання, лікування й інші соціальні потреби. Частка таких кредитів сягає понад 64% [3]. При цьому в загальному обсязі виданих кредитів кредитування ведення селянських та фермерських господарств, має незначну частку [4]. Одним з видів кредитування є агрокредитування як організація мережі сільського кредитування, консультування та інформаційне обслуговування мешканців села, кредитування інфраструктури обслуговування сільськогосподарського виробництва, забезпечення росту агротехнологій шляхом підтримки та розвитку сільськогосподарської інфраструктури, створення умов для підвищення рівня життя і обслуговування сільського населення. За цільовим призначенням агрокредити здійснюються для: придбання сільськогосподарської техніки, обладнання та устаткування та введення їх в експлуатацію; придбання або побудови будівель та/або споруд для виробництва, переробки, зберігання та реалізації надлишків сільськогосподарської продукції; ремонт та модернізація сільськогосподарської техніки, обладнання та устаткування; ремонт та модернізація будівель та/або споруд; в тому числі на енергозберігаючі цілі; придбання засобів захисту рослин, насіння та садівного матеріалу, мінеральних добрив, пально-мастильних матеріалів та ін. матеріально-технічних ресурсів; придбання сільськогосподарських тварин; придбання кормів та інших матеріально-технічних ресурсів для тварин; оплата послуг, пов'язаних із виробництвом, переробкою, зберіганням та реалізацією надлишків сільськогосподарської продукції; інші потреби, пов'язані з веденням особистого селянського чи фермерського господарства.

При Національній асоціації кредитних спілок України за підтримки проекту USAID AgroInvest створена Робоча група з питань агрокредитування, в яку входить 28 кредитних спілок з різних областей України, які спеціалізуються на обслуговуванні малих та середніх сільгоспвиробників. За 9 місяців 2012 р. ними було видано 2244 кредитів на суму 19,4 млн грн на розвиток фермерських та особистих селянських господарств.

Проте така форма інвестування заощаджень домогосподарств є недостатньо ефективною. Показник частки трансформованих ресурсів домогосподарств в інвестиції майже удвічі менший за показник у банківській сфері.

Це підтверджує позицію про існування недовіри домогосподарств до кредитних спілок внаслідок негативної практики попередніх років та відсутності державних гарантій. Слід також зазначити, що функціонування міжнародного бюро кредитних історій, створеного з початку 2006 р., не створює у повній мірі мінімізацію ризиків інвестування для домогосподарств.

До складу договірних фінансових посередників належать недержавні пенсійні фонди. Найважливішим завданням недержавних пенсійних фондів є збереження і збільшення внесків на користь своїх учасників із подальшим управлінням пенсійними активами та здійсненням пенсійних виплат. Система недержавного пенсійного забезпечення становить третій рівень пенсійної системи. Станом на 31.12.2012 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 94 недержав-

них пенсійних фонди та 37 адміністраторів НПФ. Система недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх років розвивається досить динамічно і має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення домогосподарств. При цьому недержавні пенсійні фонди створюють інвестиційний портфель, що передбачає диверсифікацію ризиків та інвестування реального сектора економіки (табл. 2).

Таблиця 2
Трансформація ресурсів домогосподарств в інвестиції* через недержавні пенсійні фонди

	Пенсійні внески домогосподарств, млн грн	Загальний обсяг інвестованих ресурсів, млн грн	Частка трансформованих ресурсів домогосподарств в інвестиції, %
2008	582,9	416,3	71,4
2009	754,6	583,4	77,3
2010	925,4	778,1	84,1
2011	1102,0	749,4	68,0
2012	1313,7	893,3	68,0

Джерело: розраховано автором за матеріалами «Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2008-2012 рр.»

Частка трансформованих ресурсів домогосподарств в інвестиції упродовж 2008-2012 рр. коливалася в межах 68-84%, що наближається до нижчого значення цього показника у банківській сфері та на 17-30 в.п. вище за показник у кредитних спілках. Позитивними факторами є формування інвестиційного портфеля з низьким рівнем ризику.

У загальній структурі інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів на кінець 2012 р. активи розподіляються таким чином: 34,5% або 572,7 млн грн загальної вартості активів НПФ розміщено на банківських депозитах (станом на кінець 2011 р. – 29,5%, або 409,8 млн грн, відповідно); частка цінних паперів, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, у консолідованому портфелі НПФ зменшилася як в абсолютному виразі – з 209 млн грн у 2011 р. до 196,9 млн грн у 2012 р., так і у відносному виразі – з 15,1% до 11,9% відповідно; частка корпоративних облігацій у консолідованому портфелі в порівнянні з 2011 р. в абсолютному виразі збільшилася з 346,5 млн грн до 517,9 млн грн, а у відносному – з 25,0% до 31,2%, відповідно; у 2012 р. в порівнянні з 2011 р. питома вага акцій українських емітентів у консолідованому портфелі нефінансових пенсійних фондів зменшилася з 18,4% до 15,5% і склала 256,9 млн грн; зменшилася в загальній вартості активів НПФ частка активів, інвестованих у цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими радами відповідно до законодавства (з 0,5% станом на кінець 2011 р. до 0,2% станом на кінець 2012 р.); частка активів, інвестованих у банківські метали, у загальній вартості активів НПФ зменшилася з 1,9% станом на кінець 2011 р. до 1,1% станом на кінець 2012 р.; станом на кінець 2012 р. (як і на кінець 2011 р.) у консолідованому інвестиційному портфелі НПФ відсутні іпотечні цінні папери; дещо зменшилася частка активів, інвестованих у об'єкти нерухомості (з 3,5% станом на кінець 2011р. до 2,9% станом на кінець 2012 р.); обсяг коштів на поточному рахунку станом на кінець 2012 р. становив 9,3 млн грн, або 0,6% (станом на кінець 2011 р. –

2,7%). Для НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об'єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику. Тому особливого значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьому отримувати визначений приріст капіталу.

В Україні у структурі активів небанківського фінансового сектора провідне місце посідають договірні інститути, насамперед страхові компанії.

Інститути, що функціонують на договірній основі, відрізняються від інших посередницьких структур наявністю визначеного періоду, який дистанціює момент сплати авансових внесків і початок виконання фінансових зобов'язань. Вони отримують кошти під довгострокові контрактні угоди та розміщують їх на ринку капіталів. Значна кількість укладених контрактів дає змогу, використовуючи теорію ймовірностей, актуарні розрахунки та оцінки ризику, визначати сукупні обсяги майбутніх виплат. Це зменшує вимоги щодо ліквідності активів договірних інститутів, у результаті чого вони мають змогу вкладати кошти в довгострокові цінні папери. Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків.

Від страхувальників-фізичних осіб за 2011 р. надійшло 7478,7 млн грн валових страхових премій, що на 21,2% більше, ніж за 2010 р. Структура валових страхових премій, які надійшли від фізичних осіб, має такий вигляд: 6295,9 млн грн – за видами страхування, іншими, ніж страхування життя (на 16,2% більше, ніж за 2010 р.); 1182,8 млн грн – за видом страхування життя (на 56,7% більше, ніж за 2010 р.). Страхові виплати страхувальникам-фізичним особам за 2011 р. становили 2210,6 млн грн (45,4% від загальних валових виплат), що на 9,3% менше, ніж за відповідний період 2010 р. Рівень страхових виплат фізичним особам (відношення страхових виплат до страхових премій) станом на 31.12.2011 становив 29,6%, що на 9,9 в.п. менше, ніж станом на 31.12.2010. Отже, обсяг страхових премій від фізичних осіб за результатами 2011 р. (7478,7 млн грн) збільшився на 21,2% у порівнянні з відповідним показником за 2010 р., але рівня 2008 р. не досяг (за 2008 р. – 7630,2 млн грн). За результатами 2011 р. продовжується тенденція щодо зменшення обсягу страхових виплат фізичним особам.

Разом з тим основною проблемою для страховиків залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів. Розміщення страхових резервів здійснюється згідно зі статтею 31 Закону України «Про страхування», де визначено перелік активів за відповідними категоріями. Станом на 31.12.2011 обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів, становив 28642 млн грн (на 947 млн грн більше, ніж на відповідну дату 2010 р.). Структура активів страхових компаній, визначених статтею 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів станом на 31.12.2011 у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2010 мала такі зміни: на 1623,2 млн грн (або на 14,9%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 12529,0 млн грн (або 43,7% від загального обсягу активів); на 1354,5 млн грн (або на 21,0%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладками (депозитами), і становив 7819,1 млн грн (або 27,3% від за-

гального обсягу активів); на 302,9 млн грн (або на 17,1%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 2073,1 млн грн (або 7,2% від загального обсягу активів); на 2292,8 млн грн (або на 58,2%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 1647,3 млн грн (або 5,8% від загального обсягу активів).

У 2012 р. обсяг активів збільшився до 48831,5 млн грн. Розрахунок ефективності трансформації фінансів домогосподарств в інвестиції через страхові компанії наведено у таблиці 3.

Дані таблиці 2 вказують на незначні обсяги надходжень від домогосподарств та інвестування страхових компаній за рахунок запозичених коштів у банківській сфері.

Таблиця 3
Трансформація ресурсів домогосподарств в інвестиції* через страхові компанії

	Надходження від домогосподарств, млн грн	Розміщення (інвестування) ресурсів, млн грн	Частка трансформованих ресурсів домогосподарств в інвестиції, %
2008	7630,2	23904,9	3,1 р.б.
2009	5 949,0	23 690,9	4,0 р.б.
2010	6171,1	27695,0	4,5 р.б.
2011	2210,6	28642,4	13,0 р.б.
2012	8900,3	48831,5	5,5 р.б.

Джерело: розраховано автором за матеріалами «Економічний огляд страхового ринку»

Суттєво відрізняється за своєю специфікою діяльності ломбардів. Тенденція до зростання кількості ломбардів пов'язана перш за все із забезпеченням ними першочергових потреб громадян у грошових коштах.

На ринку ломбардних послуг спостерігається стабільне значне зростання загальних обсягів кредитування. Так, кількість наданих за 9 місяців 2012 р. фінансових кредитів під заставу в порівнянні з відповідним періодом 2011 р. зросла на 34,8%, кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, збільшилося на 76,9%, хоча частка кредитів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, у загальній сумі погашених фінансових кредитів є незначною – 8,3% (або 530,1 млн грн), за результатами 9 міс. 2011 р. дана частка становила 9,0% (або 436,5 млн грн). Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів за 9 місяців 2012 року становила 213,2% (за 9 міс. 2011 р. – 202,3%). Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб: вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів, виконують своєрідну функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних змін.

Відсутність даних не дає можливості виокремити кредити, надані домогосподарствам для ведення підприємницької діяльності. При цьому слід зазначити, що обсяг залучених коштів на платній та безоплатній основі сягає від 0,5 млн грн у 2008 р. до 2,0 у 2012 р. Таким чином, домогосподарства не розглядають цей фінансовий інститут як форму інвестування заощаджень.

Вітчизняні договірні посередники (страхові компанії та недержавні пенсійні фонди) – це класичний приклад консервативних учасників ринку, які традиційно при формуванні інвестиційної

політики дотримуються завчасно визначеної ліквідності вкладень, ураховують кон'юнктуру інвестиційного ринку і обсяги накопичених резервів. Страхові компанії та недержавні пенсійні фонди є фінансовими інститутами і самі акумулюють грошові кошти фізичних і юридичних осіб, а тому вони мають можливість частково використовувати акумульовані кошти для своєї господарської діяльності [5]. Причиною цього вважаємо те, що договірні посередники є інститутами фінансового захисту і соціального забезпечення фізичних осіб.

Побудова інвестиційної політики договірних фінансових інститутів орієнтується на ліквідність і рентабельність вкладень, визначається насамперед кон'юнктурою інвестиційного ринку, а також обсягами накопичених коштів [5].

З превентивних міркувань установлено норми регулювання інвестиційної діяльності СК і НПФ та обмеження щодо ризикових операцій. Факторами, які відображають поступовий перехід до диверсифікації активів пенсійних фондів і впливають на зменшення частки активів, розміщених на банківських депозитних рахунках, є такі:

- 1) надання державних гарантій залежно від рівня ризику інвестиційного продукту;
- 2) встановлення ризик-рейтингу щодо кожного інвестиційного продукту;
- 3) запровадження моніторингу державних регуляторів на ринку інвестицій;
- 4) збільшення суми активів пенсійних фондів, що дає змогу здійснювати операції з більш вигідними, але водночас із дорожчими ресурсами;
- 5) спрямованість інвестиційної політики фонду на збереження активів та отримання більшої дохідності, ніж ставка банківських депозитів з мінімізацією ризиків, що досягається розподілом вкладень коштів між різними фінансовими інструментами.

Інвестиційні фонди, у разі їх фінансової стійкості та надійності, є зручною і переважаючою інвестиційною альтернативою для дрібних інвесторів, що не мають значних вільних коштів.

Інститути спільного інвестування можуть перетинатись із страховими компаніями та недержавними пенсійними фондами. Це пов'язано з особливою зацікавленістю інститутів спільного інвестування у залученні коштів.

Специфічною формою залучення заощаджень домогосподарств є фонди фінансовий компаній управителів будівництва. Станом на 30.09.2012 р. фінансовими компаніями – управителями залучено для фінансування об'єктів будівництва – 7 332,9 млн грн. Відсутність інформації щодо комерційного та приватного (для нагромадження) будівництва нерухомості (житла) не дає можливості оцінити ефективність цієї форми трансформації фінансів домогосподарств в інвестиції.

Інші фінансові установи, які надають послуги з фінансового лізингу, здійснюють це за рахунок власних або залучених у банківській сфері коштів. Залучення фінансових активів фізичних осіб проводиться лише для фінансування будівництва житла. Загальний обсяг фінансування у 2009-2012 рр. значно скоротився порівняно з 2007-2008 рр. (майже удвічі).

Фінансова установа – юридична особа публічного права, яка створюється розпорядчим актом Президента України, органу державної влади або органу місцевого самоврядування й уповноважена надавати фінансові послуги. Активи юридичних осіб публічного права станом на 30.09.2012 становили 4 246,5 млн грн та зменшилися на 32,5% по-

рівняно з аналогічним періодом 2011 року (станом на 30.09.2011 становили 6 288,7 млн грн). Зниження активів юридичних осіб публічного права відбулося за рахунок зменшення активів Державної іпотечної установи, створеної згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 08.10.2004 № 1330 «Деякі питання Державної іпотечної установи». Залишок виданих юридичними особами публічного права кредитів станом на 30.09.2012 становив 3 310,3 млн грн. Діяльність фінансових установ – юридичних осіб публічного права має тенденцію до збільшення обсягу виданих кредитів та зменшення капіталу. Станом на 30.09.2012 р. капітал юридичних осіб публічного права зменшився на 46,6% порівняно з першим півріччям 2011 р. і становив 1350,6 млн грн. При цьому на зміну основних показників діяльності юридичних осіб публічного права впливала переважно діяльність Державної іпотечної установи, активи якої становлять 71% всіх активів ЮОПП [6].

Актуальність проблем недостатності мобілізованих ресурсів та дефіцит ресурсів у реальному секторі також підтверджується прийняттям Концепцій та інших нормативно-правових актів з питань врегулювання відносин між фінансовими комерційними посередниками, домогосподарствами та реальним сектором.

Концепцією захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні, схваленою постановою Кабінету Міністрів України від 03.09.2009 № 1026-р, визначено, що державна політика у сфері захисту прав споживачів реалізується шляхом: удосконалення законодавства з питань захисту прав споживачів, координації роботи органів, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг, та інших центральних органів виконавчої влади щодо захисту прав споживачів; запровадження державного регулювання процедури оцінювання рівня дотримання небанківськими фінансовими установами прав споживачів; сучасної інфраструктури захисту прав споживачів з урахуванням практики країн Європейського Союзу (створення асоціацій захисту прав споживачів, запровадження інституту омбудсмена, іншого механізму досудового розгляду скарг та розв'язання спорів); створення правової основи та сприяння запровадженню системи компенсаційного механізму на ринках фінансових послуг; удосконалення механізму державного регулювання діяльності фінансових посередників тощо.

Ця Концепція та розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.01.2010 № 135-р «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні» потребують удосконалення в частині формування комплексного підходу до системи компенсаційного механізму, а саме формування дієвого ринку інвестицій. Ак-

туальними залишаються питання забезпечення захисту інтересів споживачів фінансових послуг. План заходів, спрямованих на захист інтересів споживачів, затверджений наказом Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 06.05.2010 р. № 133, зводиться лише до аналізу звітних даних та фінансової звітності суб'єктів фінансових ринків на дотримання законодавства щодо чистих активів, ліквідності і диверсифікованості активів, формування страхових резервів, проведення загальних зборів кредитних спілок; операцій з перестрахування.

Висновки. Таким чином фінансові комерційні посередники у сфері мобілізації фінансів домогосподарств та їхнього інвестування відіграють важливу роль, яка оцінюється за силою впливу та рівнем ризикованості для різних учасників ринку інвестицій. Відсутність належного державного регулювання у цій сфері не дає можливості дієво забезпечувати та підтримувати процеси трансформації фінансів домогосподарств в інвестиції.

За результатами аналізу діяльності посередників на фінансовому ринку було зроблено висновок стосовно існування недовіри фізичних осіб до діяльності фінансових посередників, відсутність належного рівня інформації про розвиток фінансових посередників, неефективний державний контроль за їхньою діяльністю тощо.

При цьому законодавчо встановлено, що державне регулювання ринків фінансових послуг здійснюється шляхом провадження комплексу заходів щодо нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам. Останніми роками отримав розвиток концептуальний підхід, за яким державний регулятор здійснює пруденційний нагляд, за яким відбувається моніторинг за ризикованими операціями фінансових установ та ризикованістю підприємств реального сектора, як імовірного джерела утворення ризиків через втрату ними фінансової стійкості. Якщо розглядати фінансові ресурси банків та інших фінансових установ як складові фінансової системи та ризики розбалансованості цієї системи виникає інший зріз, а саме ризики реального сектора можуть виникати від недофінансування та надвисоких відсотків за кредити банків.

Беручи до уваги стан та рівень зношеності основних фондів, повільні темпи нагромадження основних засобів, технологічне відставання, а також недостатність фінансових ресурсів у підприємств для інвестування, можна стверджувати про існування ризиків утворення кризових явищ. До важливих заходів щодо запобігання кризовим явищ в економіці існуючий суб'єктний моніторинг може бути доповнений моніторингом рівня фінансового забезпечення реального сектора та загалом розвитку економіки.

Список літератури:

1. Рамський А.Ю. Заощадження населення як інвестиційний ресурс економіки : монографія. – К. : КНУТД, 2011. – 190 с.
2. Порівняння основних показників кредитних спілок України та КС-членів ВАКС за 2012 рік / Всеукраїнська асоціація кредитних спілок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vaks.org.ua/images/finanalytika_vaks/Analytika_porivnyannya_1_pivricha-VAKS.pdf.
3. Аналіз діяльності кредитних спілок України та КС-членів ВАКС за I півр. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vaks.org.ua/images/finanalytika_vaks/Analytika_porivnyannya_1_pivricha-VAKS.pdf.
4. Бюлетень кредитних спілок України. – 2013 (січень-лютий). – № 1(47) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unascu.org.ua/bulletin/47.pdf>.
5. Воробйов Ю. М. Аналіз стану кредитування фінансових інститутів в соціально-економічній системі держави / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 1(6). – С. 65-69.
6. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права за 9 місяців 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks2012-1.pdf>.

Рамский А. Ю.

Киевский университет имени Бориса Гринченко

РОЛЬ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СФЕРЕ МОБИЛИЗАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Резюме

В статье рассмотрена роль небанковских финансово-кредитных учреждений в сфере мобилизации сбережений домохозяйств. Проведен анализ деятельности небанковских финансово-кредитных учреждений. Выявлена доля трансформированных ресурсов домохозяйств в инвестиции по каждому из институтов.

Ключевые слова: сбережения, домохозяйство, инвестиции, небанковские финансово-кредитные учреждения, инвестиционные ресурсы, трансформация сбережений домохозяйств, финансовые посредники.

Ramskyi A. Yu.

Kyiv University named after Boris Hrinchenko

ROLE OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN MOBILIZING HOUSEHOLD SAVINGS

Summary

The article examines the role of non-bank financial institutions in mobilizing household savings. The analysis of non-bank financial institutions. The observed fraction transformed household resources into investments for each of the institutions.

Key words: savings, home improvement, investment, financial and non-bank credit institutions, investment funds, transformation savings of households, financial intermediaries.

УДК 338.0.2

Руда І. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ РИТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Розглянуто фактори зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання. Проаналізовано вплив цих факторів на розвиток сфери ритуальних послуг в Україні. Дано загальні рекомендації щодо зменшення їх негативного впливу.

Ключові слова: ритуальні послуги, інституції, інфляція, ВВП, дохід.

Постановка проблеми. Зазвичай оцінка діяльності господарюючих суб'єктів, їх фінансова привабливість базуються на кількісних показниках і вартісних оцінках виробництва та реалізації продукції. Проте важливим аспектом економічного аналізу є використання не тільки кількісних, але й якісних характеристик. Для оцінки їх впливу використовують інституційний аналіз, що лежить в методологічній основі одного з напрямів економічної теорії – інституціоналізму.

Інституціоналізм виходить з тієї фундаментальної передумови теоретичного аналізу, що економіка не обмежується ринком. Це спонукало включення у сферу дослідження більш широке коло змінних, що не носять чисто економічного характеру, але визначають реалізацію економічних процесів та економічного розвитку – соціальних, політичних, правових, історичних, національно-культурних тощо [3, с. 107].

Зазначені передумови і спрямованість інституційного аналізу надають йому, порівняно з іншими напрямками, більшої комплексності та багатомірності при застосуванні для дослідження економічних проблем.

Базовим методологічним принципом даного виду аналізу вважають аналіз «інституцій» як головного об'єкта дослідження [3, с. 108]. Під інституціями найчастіше розуміється сукуп-

ність пануючих норм, правил, традицій, звичаїв, які утворюють певні рамкові обмеження функціонування відповідного типу економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Так, Дж. Ходжсон визначає інституції як «довготривалої системи правила, що склалися та укорінилися, утворюють структуру соціальних взаємодій» [11, с. 11-12].

Д. Норт аргументує, що інституції – це встановлені у суспільстві «правила гри» чи створені людиною обмежувальні рамки, які розглядаються окремо від індивідів та організацій [5, с. 12].

О. Уільямсон виходить з того, що інституції – «це основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання» [10, с. 87]. На відміну від Д. Нортона він включає в структуру інституцій організації, ринки та взаємні угоди.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, інституційна структура економіки включає впорядкований набір інституцій, які формують рамки даної системи координації економічної діяльності, створюють моделі економічної поведінки господарюючих суб'єктів з врахуванням існуючої організаційної, правової, політичної і адміністративної ситуації (див. рис. 1).



Рис. 1. Складові інституційного аналізу

Мета статті. Головною метою цієї роботи є ідентифікація ступеня впливу зовнішнього середовища на успішність здійснення управлінських рішень та ефективність господарської діяльності організацій сфери ритуальних послуг.

Виклад основного матеріалу. При проведенні інституційного аналізу значна увага в дослідженні сфери ритуальних послуг в Україні надається чинникам зовнішнього середовища. Вони об'єктивно утворюються в середовищі функціонування організацій та не піддаються впливу. Серед таких факторів можна виділити: політико-правові, економічні та суспільні. Вони є системою обмежень, яка повинна враховуватися у процесі підготовки та прийняття управлінських рішень. З одного боку, вони звужують можливості маневрування та чітко визначають межі, але з іншого боку – врахування динаміки їх змін дозволяє домогтися найбільш сприятливих умов для господарської діяльності.

Політико-правові фактори – це обмеження в процесі прийняття рішень, які є результатом правових та управлінських рамок, в яких організації сфери ритуальних послуг повинні або збираються здійснювати свою діяльність.

Політичні умови мають велике значення, особливо в довгостроковій перспективі. Зміни курсу політичного керівництва або навіть зміна чиновників на міністерському рівні можуть істотно впливати на економічну діяльність.

Так, за останні п'ять років, а особливо за останній рік політична ситуація в Україні формувалася калейдоскопічним чином, змінюючи вектор своєї направленості з проросійського до проєвропейського.

Розв'язана колишнім керівництвом країни за підтримки сусідньої держави військова сепаратистська діяльність на сході нашої країни зумовила зростання політичної нестабільності та напруженості в цьому регіоні. На даний час над розв'язанням даної проблеми працює як політична верхівка України, так і вище керівництво розвинених країн світу.

Все це супроводжується міжнародною консолідованою підтримкою та визнанням України як важливого гравця в міжнародних економічних відносинах. Це підтверджено фактом підписання 21 березня 2014 року (в м. Брюссель) політичної, а 27 червня 2014 року (там же) – економічної частини Угоди про Асоціацію України з Європейським Союзом (ЄС).

Підписання та імплементація даної угоди дозволить українським підприємствам та органі-

заціям, зокрема організаціям сфери ритуальних послуг, формувати свою господарську діяльність, що відповідатиме європейським та світовим стандартам. Це спонукатиме економічні суб'єкти експортувати свою продукцію, яка буде конкурентоздатною на широкому світовому ринку товарів та послуг. Також підписання Угоди про Асоціацію з ЄС є першим кроком до повноправного членства України в Європейському Співтоваристві, що відображає прагнення більшості громадян нашої держави.

Аналіз правових факторів у рамках інституційного аналізу відіграє не менш важливу роль. Державні нормативні акти, включно закони і підзаконні адміністративні акти, мають обмежувальний характер і відповідно істотно звужують рамки господарської діяльності. З іншого боку, нормативні акти можуть сприяти реалізації проєктів у результаті пільг щодо оподаткування, державних субсидій, дотацій, пільгових кредитів тощо.

Господарська діяльність організацій за видом економічної діяльності «Організування поховань і надання суміжних послуг» (код 96.03 за КВЕД-2010) регламентується Законом України «Про поховання та похоронну справу» [8]. Цей Закон визначає загальні правові засади здійснення в Україні діяльності з поховання померлих, регулює відносини, що виникають після смерті (загибелі) особи, щодо проведення процедури поховання, а також встановлює гарантії належного ставлення до тіла (останків, праху) померлого та збереження місця поховання [8].

Усі проєкти розвитку сфери ритуальних послуг в Україні зазнають великого впливу урядової макроекономічної політики, а також нормативних актів, що уособлюють цю політику.

Оскільки зовнішнє середовище в Україні досить мінливе, то знання динаміки його розвитку та вміння до нього пристосуватися дає змогу уникнути зайвих економічних витрат.

Одним з основних таких факторів виступає валовий внутрішній продукт (ВВП), що відображає ринкову цінність усіх кінцевих благ, вироблених у країні протягом року. Найбільш точною характеристикою, що визначає рівень економічного розвитку країни, вважають показник ВВП на душу населення. Згідно з методикою Міжнародного Валютного Фонду (МВФ) і Світового Банку, даний показник перераховують з національних валют в єдину валюту – долар Сполучених Штатів Америки (США) або ж міжнародний долар США [1, с. 368; 2, с. 364]. Для України значення ВВП на душу населення згідно методики врахування поточного курсу долара США та методики врахування паритету купівельної спроможності (ПКС), яку долар США мав всередині США в обумовлений час, відображено на рисунку 2.

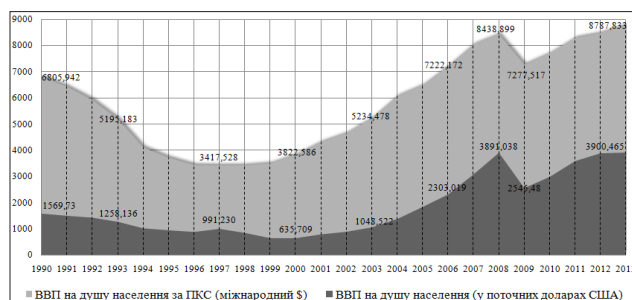


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення в Україні [12]

Наведені дані практично корелюють з динамікою зростання ВВП в Україні, значення за якими відображено на рисунку 3.

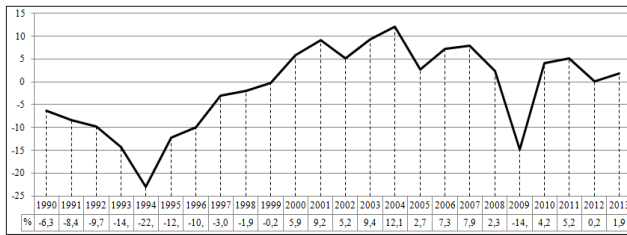


Рис. 3. Динаміка зростання ВВП в Україні, % [12]

Незначне зростання динаміки ВВП на душу населення (враховуючи ПКС) в Україні в 2013 році, на думку фахівців Міжнародного Валютного Фонду, в 2014 році спаде з 7423,128 до 6926,442 млн. міжнародних доларів США. Про це йдеться також в пояснювальній записці до законопроекту № 4308а «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» [7]. «За даними Держстату, посилюється зниження реального ВВП... Суттєве падіння відбулося в червні – 94,1% (зниження на 5,9%), у травні – 95,1% (зниження на 4,9%)», – сказано в документі [7]. За даними уряду, зниження ВВП у січні-червні становило 3,0%, тоді як у січні-травні становило 2,3% на фоні отримання гірших показників розвитку у східних регіонах України, які мають значну частку у загальноукраїнських показниках. На основі цього Уряд прогнозує зниження ВВП на 6% за підсумками 2014 року (прогноз МВФ станом на 16.07.2014 року – зниження на 6,5%).

Проведений аналіз структури ВВП дає змогу зробити висновок про те, що макроекономічний клімат в Україні перебуває в напруженому стані. Це зумовлює керівництво організацій сфери ритуальних послуг акумулювати і більш ощадливіше ставитися до своїх фінансових ресурсів з метою подальшого розвитку своєї господарської діяльності.

Рівень інфляції як один з факторів зовнішнього середовища визначаються експертним шляхом у рамках макроекономічного аналізу.

За отриманими статистичними даними та на думку фахівців Світового Банку [12], з 2008 року в Україні відбувався підйом економіки, що, в свою чергу, знижувало рівень інфляції споживчих цін (див. рис. 4). За даними Світового Банку, в 2013 році в Україні навіть спостерігалася дефляція на рівні «-0,28%», що не могло позитивно відобразитися на купівельній спроможності людей під час поховання родичів. Проте економіка України у поточному році знаходиться у надзвичайно складному становищі. Анексія АР Криму, військовий конфлікт у провідних промислових регіонах країни, розбалансування фінансової системи створюють надзвичайно негативний фон для розвитку. На основі цього Уряд України, при внесенні змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» [7], закріпив прогноз зростання цін на споживчому ринку на 19,5% (грудень до грудня). На думку фахівців МВФ, станом на 16.07.2014 року зростання цін на споживчому ринку в Україні становитиме 19% (грудень до грудня) [7].

Настільки високі інфляційні очікування спонукатимуть близьких та родичів утриматися від надмірних витрат та поховання померлих. Вони також намагатимуться зменшити, або ж навіть

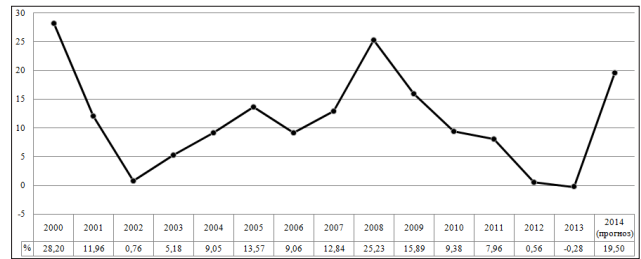


Рис. 4. Інфляція споживчих цін в Україні (річна %) [12]

відтермінувати свої витрати на догляд за могилами. Підвищений рівень інфляції «з'їдатиме» оборотні кошти підприємств сфери ритуальних послуг та їх партнерів. Все це призведе до зниження їх ліквідності. Саме тому розрахунки рівнів інфляції є неодмінною умовою аналізу економічного середовища діяльності господарюючих суб'єктів.

Серед обмежуючих умов функціонування слід відмітити, що організації сфери ритуальних послуг, беручи кредити в комерційних банках за підвищеною процентною ставкою, не зможуть змінювати ціну необхідного мінімального переліку окремих видів ритуальних послуг.

Вартість мінімального переліку послуг встановлюється в порядку і в межах, визначених наказом Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства № 194 від 19.11.2003 р. «Про затвердження Єдиної методики визначення вартості надання громадянам необхідного мінімального переліку окремих видів ритуальних послуг, реалізації предметів ритуальної належності», а також наказами Міністерства з питань житлово-комунального господарства України № 128 від 12.05.2009 р. «Про затвердження Змін до Єдиної методики визначення вартості надання громадянам необхідного мінімального переліку окремих видів ритуальних послуг, реалізації предметів ритуальної належності» та № 52 від 03.03.2009 р. «Про затвердження Норм часу на надання ритуальних послуг та виготовлення предметів ритуальної належності».

Водночас цей вплив відвертає увагу від функцій розвитку нових інститутів і підриває стимули, моральний стан і можливість управління в самих організаційних структурах. В таких умовах провину за незадовільну роботу організації сфери ритуальних послуг завжди можна покласти на економічну ситуацію, яка заважає виконати цілі, що поставлені перед нею.

Невід'ємним елементом оцінки зовнішнього середовища діяльності господарюючих суб'єктів сфери ритуальних послуг є аналіз соціальних умов у країні та регіонах.

Сукупні доходи суспільства в цілому і кожного з його членів справедливо оцінювати як показники економічного добробуту. Одержані населенням доходи складають базу певного рівня життя, що є одним з факторів групи суспільних факторів зовнішнього середовища.

Середньомісячна заробітна плата по регіонах України мала тенденцію до спадання на незначну величину, яка легко «проїдалася» високим темпом інфляції. Тільки в декількох областях спостерігається підняття середньої заробітної плати. В основному це області, які близько межують з зоною антитерористичної операції (АТО) і в яких є потенціал машинобудування – це Миколаївська, Запорізька та Дніпропетровська області.

Не дивлячись на те, що прожитковий мінімум на одну особу в місяць із року в рік зростає (на 2014 рік він становить 1176 грн), він ледве забезпечує первинні або фізіологічні потреби людини та практично ігнорує соціальні потреби, які є невід'ємною складовою гідного життя або ж поховання родичів та близьких. Про це сигналізує високий рівень людей, які живуть за межею бідності, – 8,4% від усього населення країни [6].

За таких умов, відповідно до Закону України «Про поховання та похоронну справу» [8], Закону України № 1727-IV від 18.05.2004 р. (із змінами станом на 14.05.2013 р.) «Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам» та Постановою Кабінету Міністрів України № 99 від 31.01.2007 р. «Про затвердження Порядку надання допомоги на поховання деяких категорій осіб виконавцю волевиявлення померлого або особі, яка зобов'язалася поховати померлого», поховання цих категорій громадян здійснюється за рахунок коштів відповідних місцевих бюджетів.

Відволікання значної частки державного та місцевих бюджетів на поховання чи компенсацію частини вартості поховання осіб, що живуть за межею бідності, знижує суми відрахувань на соціально-економічний розвиток регіонів країни.

Аналіз показників прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, який на 2014 рік вона становить 1218 грн, свідчить про те, що система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні не відповідає європейським стандартам. Незважаючи на зростання цих показників, їх співвідношення залишається далеким від стандартів Європейської соціальної хартії (переглянутої) [9], відповідно до вимог якої мінімальна заробітна плата повинна становити не менше ніж 2,5 прожиткового мінімуму. Тобто мінімальна заробітна плата в Україні, згідно з прийнятою хартією, має становити 2940 грн, що є далекою від реальної дійсності.

Існуючі сьогодні соціальні гарантії в похоронній сфері є явно недостатніми для проведення гідного похорону малозабезпеченими верствами населення, які формують попит лише на мінімальний комплект послуг, які пропонують організації сфери ритуальних послуг. У свою чергу, для заможних громадян дорогої та витратні похоронні послуги стають наочною демонстрацією багатства, стилю та влади. Встановлено, що істотним критерієм статусної самоідентифікації, відмінностей у рівні та якості життя виступає механізм ранжирування місць на кладовищі, що поділяються на «елітні» ділянки, планові могили і місця «соціальних поховань». Таким чином, інститут ритуально-похоронної справи набув яскраво виражений стратифікуючий ефект [6].

Дана ситуація не спонукає до формування стратегії інноваційного розвитку сфери ритуальних послуг в Україні з оптимальним використанням наявних ресурсів.

Не менш важливим фактором зовнішнього середовища виступає розвиненість системи охорони здоров'я. На даний час вона регламентується Конституцією України, Законом України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» та

наказом Міністерства охорони здоров'я України № 735 від 30 серпня 2010 року.

Незважаючи на проголошені принципи, існуюча система охорони здоров'я все ще не здатна забезпечити рівного безкоштовного доступу населення до якісних медичних послуг. Про це свідчать дані 2013 року [6]:

- високі показники загальної смертності населення (14,6 на 1000 населення), які суттєво перевищують показники країн Європейського Союзу;
- один з найнижчих серед країн Європи рівень природного приросту населення (-3,5 на 1000 населення), що призводить до депопуляції населення швидкими темпами;
- надмірні особисті витрати населення на оплату медичних послуг (щонайменше 40% від загального обсягу фінансування);
- існування неформальних (тіньових) платежів населення за медичні послуги (щонайменше 10% від загального обсягу фінансування).

На фоні підвищення середньої очікуваної тривалості життя населення України в 2013 році до 71,37 року [6], погіршення стану здоров'я населення призводить до об'єктивного зростання потреб у новітній медичній допомозі, які існуюча система охорони здоров'я задовольнити не може. Результатом цього є зростання смертності від новоутворень до 92,3 тис. осіб у 2013 році в порівнянні з 2008 роком, коли даний показник становив 89,0 тис. осіб [6].

Для подолання зазначених проблем на початку серпня 2014 року в Міністерстві охорони здоров'я України представили проект Концепції побудови нової національної системи охорони здоров'я України. Очільник профільного відомства зазначив, що міністерство розробило сучасну модель охорони здоров'я європейського зразка, що будується на трьох принципах [4]:

- перехід до бюджетно-страхової моделі, за якої зберігається сучасний бюджет і запроваджується загальнообов'язкове державне медичне страхування;
- запровадження громадсько-адміністративної моделі управління, за якої МОЗ і управління охорони здоров'я на місцях управляють системою спільно з самоврядними організаціями, а громадськість долучена до процесу через наглядові, опікунські, громадські ради;
- істотна зміна у підготовці медичних кадрів – перехід до практичної підготовки спеціалістів на додипломному етапі та трирівневої підготовки на післядипломному етапі.

Запропонована бюджетно- страхова система має допомогти підвищити рівень соціальної захищеності, коли особа може бути впевнена в якості наданих ритуальних послуг, та покращити медичне обслуговування населення.

Висновки і пропозиції. Звичайно, безпомилково оцінити перспективний вплив загальних макроекономічних факторів складно навіть великим компаніям. Проте проведення інституційного аналізу примушує підприємців замислитися над проблемами, що на них може наразитися їх бізнес. Це дозволить продумати організаційну поведінку в разі виникнення цих проблем з метою мінімізації їх негативного впливу.

Список літератури:

1. Абель Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 768 с.: ил.
2. Анисимов А.А. Макроэкономика : учебник / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 598 с.

3. Гайдай Т.В. Методологічні засади аналізу інституційних перетворень перехідної економіки [Текст] / Т.В. Гайдай // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2004. – Т. 11. – С. 106-112.
4. МОЗ презентував концепцію нової системи охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=346313> – Назва з екрану. – (Голос України. Газета Верховної Ради України).
5. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2000. – 190 с.
6. Населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html – Назва з екрану. – (Державна служба статистики України).
7. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» [Текст]: № 1165-VII від 27.03.2014 р. // Відомості Верховної Ради – 2014. – № 18-19. – С. 694. – [Із змінами станом на 30.07.2014 р.]. – (Пояснювальна записка).
8. Про поховання та похоронну справу [Текст]: № 1102-IV від 10.07.2003 р. // Відомості Верховної Ради – 2004. – № 7. – С. 47. – [Із змінами станом на 09.04.2014 р.]. – (Закон України).
9. Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (Переглянутої) [Текст]: № 137-V від 14.09.2006 р. // Відомості Верховної Ради – 2006. – № 43. – С. 418. – (Закон України).
10. Сухарев О.С. Теория контрактов О. Уильямсона и институциональные изменения: современное видение агентских взаимодействий [Текст] / О.С. Сухарев // Журнал экономической теории. – 2012. – № 3. – С. 84-95.
11. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
12. World Development Indicators. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx> – Назва з екрану. – (World DataBank).

Руда І. І.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ИНСТИТУЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СФЕРЫ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрены факторы внешней среды функционирования субъектов хозяйствования. Проанализировано влияние этих факторов на развитие сферы ритуальных услуг в Украине. Даны общие рекомендации по уменьшению их негативного влияния.

Ключевые слова: ритуальные услуги, учреждения, инфляция, ВВП, доход.

Ruda I. I.

Lviv National University named after Ivan Franko

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE ENVIRONMENTAL FIELD OF THE FUNCTIONING OF THE SCOPE OF FUNERAL SERVICES IN UKRAINE

Summary

The factors of the environment functioning entities. The influence of these factors on the development of the sphere of funeral services in Ukraine. Given the general recommendations to reduce their negative impact.

Key words: funeral services, institutions, inflation, GDP, income.

УДК 336.14: 336.143.232

**Руденко Є. М.
Морозова Г. С.**

Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва

ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ ЗНИЖЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз динаміки доходів, видатків та дефіциту державного бюджету України. Досліджено рівень виконання надходжень до державного бюджету, структуру доходів бюджету. Обґрунтовано значення податкових важелів для зменшення дефіциту бюджету.

Ключові слова: бюджет, доходи і видатки бюджету, бюджетний дефіцит, податкові надходження, податкові важелі.

Постановка проблеми. Основним інструментом державної фінансової політики є бюджетний дефіцит, який суттєво впливає на соціально-економічний стан країни. Зростання бюджетного дефіциту спричиняє в країні посилення інфляційних процесів, кризу у сфері державних фінансів, грошової системи, зростання диференціації в доходах і,

як наслідок, погіршення соціально-економічного стану в суспільстві. Саме тому в сучасних умовах господарювання питання розробки напрямів зниження і подолання бюджетного дефіциту, зокрема в Україні, набувають особливу актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дефіцит державного бюджету та його особливості

розглядалися у працях Р. Колеснікова, Н. Білоусової, В. Федосова, В. Опаріна, Л. Омеляновича, Л. Сафоновой, Л. Гордєєвої, Н. Редіної, Л. Павлової, Б. Болдирєва, О. Романенка та ін. Як правило, у працях вітчизняних і зарубіжних науковців дефіцит державного бюджету зводиться до перевищення видатків над доходами.

Таке ж трактування міститься і в ст. 2 Бюджетного кодексу України [1]. Але при цьому не завжди визначається, які доходи і які видатки беруться до уваги при визначенні такого поняття. Окремі дослідники намагаються уточнити відповідне положення. Зокрема, В. Федосов, В. Опарін і С. Львовичкін вважають, що «...під бюджетним дефіцитом, незалежно від того, як його визначають, розуміють перевищення видатків над власними доходами держави, що надійшли на постійній основі» [2]. Однак при всій важливості проведених досліджень, наданих пропозицій для українського бюджету проблема дефіциту ще й досі залишається невирішеною, а тому потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. У зв'язку з цим метою даної статті є аналіз динаміки бюджетного дефіциту України, дослідження та визначення податкових важелів щодо його оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Виконання державою покладених на неї функцій залежить від фінансового забезпечення цього процесу. Фондом фінансових ресурсів держави є бюджет. Саме від збалансованості доходної та видаткової частин бюджету залежить розвиток країни. Стан, при якому видатки перевищують доходи, отримав назву бюджетного дефіциту.

Причинами появи бюджетного дефіциту є незбалансованість економіки, зниження доходів і різке зростання видатків, викликаних безгосподарністю. Ринкова економіка зможе стабілізувати бюджет і вирівняти видатки з доходами, користуючись жорстким режимом економії коштів, який повинні провадити всі владні і управлінські структури. Бюджетний дефіцит – це вже традиційне явище для вітчизняної економіки. Одним з джерел покриття дефіциту є державні зовнішні та внутрішні позики, наслідком використання яких є виникнення та зростання державного боргу. Значні обсяги боргу потребують великої кількості ресурсів на його обслуговування та погашення. Це в свою чергу збільшує витратну частину державного бюджету та провокує зростання бюджетного дефіциту.

Подолання дефіциту бюджету в Україні є одним з найбільш важливих і спірних фінансових питань. При його обговоренні нерідко розглядають досвід інших країн, економіка яких функціонує нормально і при рівні бюджетного дефіциту в 5-10% від ВВП. Ситуацію загострюють ще й несприятливі чинники розвитку вітчизняної

економіки: низький рівень ВВП, фінансових ресурсів як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Основними причинами бюджетного дефіциту в Україні є: низький рівень життя більшої частини населення; зниження ефективності виробництва; скорочення об'ємів валового внутрішнього продукту; скорочення доходів в умовах кризового стану економіки; значне зростання і нераціональна структура бюджетних витрат; наявність значного тіньового сектора в економіці; недосконале законодавство і податкова система.

Так як дефіцит, як уже було зазначено вище, є перевищенням видатків над постійними доходами, то для аналізу динаміки бюджетного дефіциту слід розглянути динаміку зміни даних показників за досліджуваній період. Загальна картина зміни доходів державного бюджету наведена в таблиці 1.

Досліджуючи дані показники, можна побачити, що за результатами 2013 року до Державного бюджету України надійшло 339 180,3 млн грн, у т.ч. до загального фонду – 291 572,5 млн грн, спеціального фонду – 46 607,8 млн грн. Проти 2012 р. надходження до Державного бюджету України знизилися на 6 873,7 млн грн, або на 2,0%. Привертає увагу той факт, що починаючи з 2010 р. дохідна частина Державного бюджету мала стрімку тенденцію до збільшення і лише в 2013 р. зменшилась у порівнянні з попереднім роком. В свою чергу, слід відмітити, що наповнення загального фонду Державного бюджету в 2013 р. відбулося практично на рівні з попереднім роком (+0,7%), тоді як спеціальний фонд був на 9 869,1 млн грн (або 17,5%) меншим.

Щодо перших чотирьох місяців 2014 р., то доходи Державного бюджету України становили 120 555 млн грн, що на 13,6% більше порівняно з відповідним періодом минулого року.

На виконання Державного бюджету України у 2013 році суттєвий вплив мало відхилення фактичних макроекономічних показників від врахованих у розрахунках бюджету. Планові показники доходів державного бюджету були недовиконані. В умовах зростання протягом 2013 року соціальних стандартів значний бюджетний ресурс було направлено на фінансування соціальних програм та виконання боргових зобов'язань. Водночас видатки, які не належать до захищених та пріоритетних, фінансувалися у межах наявного бюджетного ресурсу.

Протягом 11 місяців 2013 року змінами до Закону «Про Державний бюджет України на 2013 рік» показники надходжень до державного бюджету було збільшено на 7 730,4 млн грн. Однак нестабільна економічна ситуація, невиконання планових показників доходів у 2013 році та необхідність фінансування видатків державного бюджету обумовили внесення у грудні 2013 року

Таблиця 1

Динаміка доходів Державного бюджету України за 2009-2013 рр. [3]

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	січень-квітень 2014 р.
Доходи, всього, млн грн	209700,3	240615,2	314572,5	346054	339180,3	120555
в т. ч. загальний фонд	178245	207472,7	265822,6	289577,1	291572,5	106240,6
спеціальний фонд	31455	33142,6	48749,8	56476,9	46607,8	14314,4
Темпи росту доходів у порівнянні з відповідним періодом минулого року, %	-	114,7	130,7	110,0	98,0	113,6
в т. ч. загальний фонд	-	116,4	128,1	108,9	100,7	116,2
спеціальний фонд	-	105,4	147,1	115,9	82,5	97,4

змін до закону про бюджет щодо зниження планових показників доходів державного бюджету на 19 395,9 млн грн та одночасне збільшення дефіциту на 19 448,8 млн грн.

У результаті змін і доповнень до Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік», внесених законами України протягом 2013 р., був затверджений Державний бюджет України на 2013 рік із доходами державного бюджету у сумі 351 164,6 млн грн. Таким чином, рівень виконання плану надходжень до Державного бюджету України в 2013 р., затвердженого Верховною Радою України зі змінами, становив 96,6% (рис. 1).

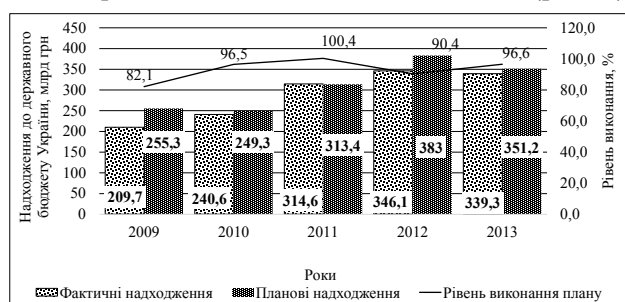


Рис. 1. Рівень виконання плану надходжень до Державного бюджету України [3]

Виконання державного бюджету за видатками у 2013 р. здійснювалося відповідно до Закону України від 06.12.2012 № 5515-VI «Про Державний бюджет України на 2013 рік» (із змінами та доповненнями) на основі принципів програмно-цільового методу та Бюджетного кодексу України. У зв'язку з невиконанням доходної частини бюджету у 2013 році забезпечувалося першочергове фінансування соціальних видатків при неповному виконанні видатків, що не є захищеними та пріоритетними.

Видатки Державного бюджету України за 2013 рік (табл. 2) проведені в обсязі 403 403,2 млн грн, що на 7721,7 млн грн, або на 2% більше аналогічного показника 2012 р.

Водночас відмітимо, що даний темп зростання видатків Державного бюджету у порівнянні з відповідним періодом минулого року був найменшим за досліджуваний період (в 2010 р. був зафіксований найвищий його рівень – 25,2%). Подібна тенденція характерна і для видатків загального фонду Державного бюджету – в 2013 р. у порівнянні з 2012 р. вони збільшилися лише на 5%, тоді як в 2010 р. їх сума зросла на 22,9% проти 2009 р. Видатки спеціального фонду Державного бюджету в 2013 р., навпаки, зменшилися проти аналогічного показника 2012 р. на 18,3% і становили 42 561,9 млн грн.

Здійснивши аналіз статей видатків Державного бюджету України у 2013 р. за економічною

класифікацією, слід відмітити, що найбільш значне зростання у 2013 році порівняно з 2012 роком зафіксоване за такими статтями видатків:

- на обслуговування боргових зобов'язань – на 33,6% до 34 409,3 млн грн;
- на соціальне забезпечення – на 19% до 88 404,2 млн грн;
- на медикаменти та перев'язувальні матеріали – на 13,4% до 3 625,1 млн грн;
- на оплату праці та нарахування – на 7,5% до 64 313,7 млн грн.

Ресурси державного бюджету спрямовувалися, у першу чергу, на фінансування основних захищених статей бюджету (стаття 55 Бюджетного кодексу України), зокрема заробітної плати з нарахуваннями, грошового забезпечення військовослужбовців, пенсій, стипендій, придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів, оплату комунальних послуг, енергоносіїв тощо.

Досліджуючи рівень виконання річного плану видатків Державного бюджету України в 2013 році, слід відмітити, що він становив 96,1%, бо відповідно до Закону України від 06.12.2012 № 5515-VI «Про Державний бюджет України на 2013 рік» (із змінами та доповненнями) сума видатків на 2013 р. була запланована на рівні 419 843,8 млн грн.

Проаналізувавши доходи та видатки Державного бюджету, можна зробити певні висновки щодо його дефіциту. Він є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку. З метою повного розуміння ситуації, що склалася у сфері бюджетного дефіциту, необхідно дослідити зміни даного показника в останні роки (рис. 2).

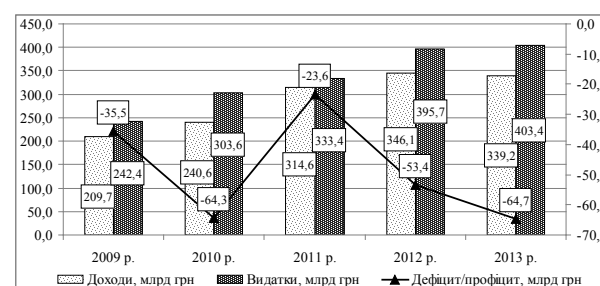


Рис. 2. Доходи, видатки і дефіцит Державного бюджету України [3]

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» зі змінами, було встановлено граничний показник дефіциту Державного бюджету України на рівні 69 980,8 млн грн. Фактичний рівень дефіциту Державного бюджету України в 2013 році стано-

Таблиця 2

Динаміка видатків Державного бюджету України за 2009-2013 рр. [3]

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	січень-квітень 2014 р.
Видатки, всього, млн грн	242437,2	303588,7	333414,5	395681,5	403403,2	127284,4
в т. ч. загальний фонд	193949,8	238314,9	287288,4	343586,6	360841,3	114296,9
спеціальний фонд	48487,44	65273,8	46126,1	52094,9	42561,9	12987,5
Темпи росту видатків у порівнянні з відповідним періодом минулого року, %	-	125,2	109,8	118,7	102,0	104,6
в т. ч. загальний фонд	-	122,9	120,5	119,6	105,0	104,4
спеціальний фонд	-	134,6	70,7	112,9	81,7	106,4

вив 64 707,5 млн грн, або 4,4 відсотка ВВП, що на 5 273,2 млн грн менше затвердженого Верховною Радою України річного показника. Але водночас слід відмітити щорічне нарощування суми бюджетного дефіциту протягом досліджуваного періоду до максимального його рівня в 2013 р., що, безумовно, є негативним фактом.

Разом з тим привертає увагу такий факт, як розмір дефіциту при різних обсягах доходів і видатків бюджету. У 2010 р. дефіцит становив 64,3 млрд грн, обсяг доходів складав 240,6 млрд грн, видатків – 303,6 млрд грн. У 2013 р. був майже такий самий обсяг дефіциту бюджету – 64,7 млрд грн в умовах, коли і доходи і видатки зросли приблизно на 100 млрд грн (див. рис. 2). Таким чином за три роки наша держава не просунулася ні на крок у вирішенні проблеми подолання дефіциту бюджету.

Отже, бюджетний дефіцит вимагає постійного пошуку шляхів його зниження, тобто збалансування доходів і витрат бюджету. З теоретичної точки зору, існує два напрями подолання дефіциту державного бюджету – це або збільшення дохідної його частини, або зменшення витратної. В Україні потребує збалансування як структура дохідної частини бюджету, так і витраткової. При цьому варто зазначити, що зниження витрат можливе до певної міри і пов'язане зі зростанням соціальної напруги в суспільстві. А оптимізація дохідної частини бюджету, зокрема за допомогою використання податкових важелів, є цілком виправданою і необхідною. Збільшення податкових доходів бюджету має бути безпосередньо пов'язане з посиленням регулюючої і стимулюючої функцій податків, в той час як нині зосереджена увага майже виключно на фіскальній функції.

Основу формування бюджетних ресурсів України, як і в країнах з транзитивною та розвинутою ринковою економікою, становлять податки, неподаткові надходження, грошова емісія, державні запозичення та надходження від приватизації. У 2013 р. в структурі доходів бюджету України податкові надходження становили 77,5%, тому

для зниження бюджетного дефіциту необхідно зосередити увагу саме на їх збільшенні. Причому необхідно враховувати, що зростання податкових доходів бюджету має бути безпосередньо пов'язане з посиленням регулюючої і стимулюючої функцій податків, в той час як нині зосереджена увага майже виключно на фіскальній функції. Протягом 2009-2012 рр. податкові надходження до Державного бюджету України неухильно зростали і лише в 2013 р. відбулося їх незначне скорочення на 11,9 млрд грн, а у відсотковому відношенні – на 4,3% порівняно з 2012 р. Це пов'язано з загальним погіршенням економічних умов функціонування вітчизняних підприємств.

В цілому у 2013 р. проявилися суттєві недоліки планування дохідної частини, наслідком чого стало фактичне невиконання дохідної частини бюджетів усіх рівнів. Зокрема, обсяг недоотриманих коштів до Державного бюджету України становив 11,9 млрд грн, або 3,5% річного плану. План було не виконано практично за усіма основними податковими джерелами надходжень. Зокрема, податок на прибуток підприємств не виконано на 3,6 млрд грн, або на 6,2%, податок на додану вартість – на 7,4 млрд грн, або на 5,5%, акцизний податок з вироблених в Україні товарів – на 4,4 млрд грн, або на 14,2%, ввізне мито – на 1,8 млрд грн, або на 12,0% [3, с. 9-10].

Єдиним значущим видом доходів державного бюджету, надходження за яким було перевиконано, стали кошти, що перераховуються Національним банком України відповідно до Закону України «Про Національний банк України». Їх надійшло на 5,2 млрд грн, або на 22,7%, більше, ніж було заплановано [3, с. 10]. Що стосується попередніх років, то у 2009-2010 рр. основним стабільним бюджетним джерелом надходжень був акцизний збір, який завдяки підвищенню ставок мав стійку тенденцію до збільшення навіть в умовах фінансово-економічної кризи. У 2011 р. стабільне наповнення бюджету забезпечили податок на прибуток підприємств та ПДВ [4, с. 4].

Таблиця 3

Структура доходів Зведеного та Державного бюджетів за 2011-2013 рр., % [3]

Доходи	Зведений бюджет			Державний бюджет		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Податкові надходження з них:	84,0	80,9	79,9	83,9	79,7	77,8
- податок на доходи фізичних осіб	15,2	15,3	16,3	2,0	2,0	2,2
- податок на прибуток підприємств	13,8	12,5	12,4	17,5	16,1	16,1
- збори за спеціальне використання природних ресурсів	3,7	3,9	6,5	0,6	0,7	4,1
- податок на додану вартість	32,7	31,2	29,0	41,7	40,3	38,0
- акцизний податок	8,5	8,6	8,3	10,6	10,8	10,5
- податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	2,9	3,0	3,0	3,8	3,8	3,9
- рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	5,3	3,9	1,3	6,8	5,1	1,7
- інші податкові надходження	1,9	2,5	3,1	0,9	0,9	1,3
Неподаткові надходження, у т. ч.:	15,0	18,2	19,2	15,6	19,8	21,6
- доходи від власності та підприємницької діяльності	4,4	7,4	7,6	5,5	9,3	9,9
- адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажів	1,2	1,6	1,6	0,8	1,6	1,5
- власні надходження бюджетних установ	7,8	7,7	8,6	7,4	7,2	8,6
- інші неподаткові надходження	1,6	1,5	1,4	1,9	1,7	1,6
Доходи від операцій з капіталом	0,6	0,7	0,4	0,2	0,4	0,1
Цільові фонди	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Інші надходження	0,1	0,0	0,3	0,2	0,0	0,4

Вищезазначені характеристики бюджетного процесу в частині доходів у 2013 р. призвели до змін у структурі доходів як зведеного, так і державного бюджетів. Найсуттєвішою зміною стало зменшення частки податкових надходжень (на 1,0 в. п. та 1,9 в. п. відповідно) з одночасним зростанням частки неподаткових надходжень (на 1,0 в. п. та 1,8 в. п. відповідно) (табл. 3).

Частка податкових надходжень у структурі загальних надходжень Зведеного бюджету порівняно з аналогічним періодом 2012 р. зменшилася на 1,0 в. п. унаслідок зменшення частки податку на додану вартість на 2,2 в. п., рентної плати та зборів на паливно-енергетичні ресурси на 2,6 в. п. Водночас частки податку на доходи фізичних осіб та зборів за використання природних ресурсів збільшилися на 1,0 та 2,6 в. п. відповідно. Частки решти податкових джерел змінилися несуттєво. Зміни у структурі доходів державного та зведеного бюджету в цілому були подібними [3, с. 10].

Бюджетний дефіцит як важіль формування фінансового потенціалу держави може мати як позитивний, так і негативний вплив. Так, для 2002 року характерний один із найнижчих темпів зростання реального ВВП, хоча зведений бюджет у цьому році було виконано з профіцитом. Найвищий темп зростання реального ВВП маємо у 2004 році, коли зведений бюджет було виконано з дефіцитом більше, ніж 3 млрд грн. Однак у 2005 році темп зростання реального ВВП різко знижується, хоча виконання бюджету також є дефіцитним [5, с. 7]. Отже, дефіцитне фінансування економіки є виправданим тільки тоді, коли кошти спрямовуються у реальний сектор економіки і лише у сфері, які розвиваються.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На сьогодні дефіцит бюджету в Україні є хронічним і не пов'язаний з економічним зростанням, тому постає проблема його зниження, не пригнічуючи при цьому підприємницьку ініціативу та підтримуючи відповідний рівень соціальної захищеності громадян. За таких умов урегулювання проблеми дефіциту повинне здійснюватися за допомогою податкових важелів. Держава за допомогою податкової політики, пільг повинна впливати на економічні процеси у виробництві для забезпечення доходів бюджету.

До основних напрямів збільшення податкових доходів держави в сучасних умовах господарювання можна віднести: збільшення обсягів оподатковуваних операцій з реалізації продукції суб'єктів господарювання (зростання обсягу реалізації спричиняє зростання сума сплачених податків до бюджету); підвищення купівельної спроможності населення (споживачі матимуть змогу купити більше товарів, стимулюватимуть попит і конкуренцію, внаслідок чого зросте обсяг реалізації продукції підприємств); поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання; посилення уваги до складання міждержавних угод; вдосконалення податкової системи; покращення діяльності податкових органів.

Отже, податкова політика країни має бути направлена не тільки на виконання фінансової функції, а й на регулювання економічних процесів, створення умов для стимулювання та підвищення економічної активності господарюючих суб'єктів. Необхідно змінити підходи щодо системи оподаткування, створити умови підприємствам для самоінвестування, гарантуючи стабільність податкової політики через впровадження ринкових механізмів, які б мали стимулюючий вплив на їхню діяльність. Дуже важливо, щоб збільшення податкових доходів державного бюджету відбувалося за рахунок найменш вразливих галузей економіки та супроводжувалося спрощенням адміністрування податків. Поряд з нарощуванням доходів бюджету необхідним заходом зниження дефіциту бюджету є оптимізація бюджетних видатків, що є перспективним напрямом подальших досліджень.

Для поліпшення становища в Україні необхідно поступово знижувати податкове навантаження, використовуючи міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки та умов розвитку нашої країни, створювати умови, в яких майже неможливо буде ухилитися від сплати податкових зобов'язань, що призведе до поступового збільшення надходжень до державного бюджету, а також подбати про те, щоб податкові надходження були доцільно розподілені. За умови ефективного реформування податкової системи в частині зниження реального податкового навантаження Україна матиме шанси стати серйозним суб'єктом податкової конкуренції на світовому просторі.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України зі змінами та доповненнями від 16.04.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/>.
2. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін / за наук. ред. В. Федосова. – К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2002. – 387 с.
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 р. [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.
4. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської систем України станом на 01.01.2012 р. ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2012. – 59 с.
5. Чуницька І.І. Бюджетно-податкові важелі формування фінансового потенціалу держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І.І. Чуницька. – Ірпінь, 2009. – 20 с.

Руденко Е. М.
Морозова А. С.

Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева

НАЛОГОВЫЕ РЫЧАГИ СНИЖЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА УКРАИНЫ

Резюме

В статье проведен анализ динамики доходов, расходов и дефицита государственного бюджета Украины. Исследован уровень выполнения поступлений в государственный бюджет, структура доходов бюджета. Обосновано значение налоговых рычагов для уменьшения дефицита бюджета.

Ключевые слова: бюджет, доходы и расходы бюджета, бюджетный дефицит, налоговые поступления, налоговые рычаги.

Rudenko Ye. M.

Morozova A. S.

Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev

TAX LEVERS DEFICIT REDUCTION OF UKRAINE

Summary

The article analysed of the dynamics of income, expenditure and deficit of the state budget of Ukraine. Investigated the level of implementation of the state budget, the structure of budget revenues. Substantiated by the value of tax incentives to reduce the budget deficit.

Key words: budget, revenues and expenditures, budget deficit, tax revenues, tax levers.

УДК 330.101

Савицька Н. Л.

Харківський державний університет харчування і торгівлі

СУЧАСНИЙ ГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗВИТОК: ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗРИВИ

Розглянуто тенденції та розриви сучасного господарського розвитку в умовах формування глобальної економічної системи. Показано вплив екологічних, демографічних, фінансово-економічних, технологічних, інституціональних розривів на соціально-економічну динаміку. Обґрунтована необхідність пошуку нової методології господарського розвитку з опорою на людський потенціал.

Ключові слова: господарський розвиток, людський потенціал, екологічний розрив, демографічний розрив, інформаційно-цифровий розрив, мережна людина, неіндустріалізація.

Постановка проблеми. Період останньої третини ХХ-початок ХХІ ст. – це час радикальної переоцінки накопичених знань в економічній теорії, зумовлений фундаментальними змінами, що відбулися в планетарному масштабі під впливом інформаційної революції, що визначається вченими як початок доби постіндустріальної глобалізації. Перехід до нової парадигми суспільно-економічного (господарського) розвитку, яка ґрунтується на екологічній цілісності, економічній ефективності та справедливому доступі до благ, стикається із двома рівнями проблем – методологічним та емпіричним. Вони пов'язані з невідповідністю, по-перше, принципів екоцентризму, соціалізму та методологічного індивідуалізму, по-друге, цілей екологічної цілісності та справедливості умовам економічної ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рушійні сили та чинники суспільного розвитку здавна становлять інтерес для економічної науки, серед відомих сучасних досліджень у даному напрямі вирізняються праці: В. Гейця, Ю. Осипова, Ю. Яківця, Ю. Пахомова, В. Базилевича, А. Печей, Д. Медоуза, М. Делягіна, У. Росту, Е. Домара, Р. Харрода, Р. Солоу, У. Льюїса, Р. Лукаса, Г. Менкью, Д. Ромера, В. Валлерстайна, Г. Клейнера, М. Десаї, А. Сена, Махбуб уль-Хака, М. Чешкова та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За умов загострення глобальної фінансово-економічної кризи проявилися «застарілі» суперечності індустріальної економіки. Відновлення та розвиток суспільства відбувається у сплетінні демографічних, економічних, фізичних, природно-кліматичних, екологічних, соціально-культурних та інших відтворювальних процесів, які належать до якісно різномірних сфер людського життя. Аналіз сучасного розвитку зміщується в площину якісної оцінки чинників прогресу людського потенціалу, який визначається з одного боку, рівнем національного доходу, а з

іншого – вимогами гуманізації, інтелектуалізації та екологізації суспільного виробництва, взятими в синергійності, не відірваності один від одного. У зв'язку з цим актуалізується питання визначення гальмуючих чинників – розривів, подолання яких дозволить забезпечити перехід до усталеного розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сучасних тенденцій та визначенні розривів господарського розвитку глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу. Сучасний господарський розвиток характеризується суттєвою нерівномірністю та різновекторністю впливу на нього основних системноутворюючих чинників, загальноцивілізаційного та локального характеру. Перш за все це еколого-демографічні, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціокультурні та інституціональні чинники, навколо яких вибудовуються драйвери, що прискорюють соціально-економічний розвиток, або обмеження – розриви, що його гальмують.

Однією з провідних тенденцій початку ХХІ століття можна визначити формування глобальної економіки знань, інтернаціональний характер якої визначається двоїстістю знань як суспільного блага та специфічного ресурсу, що визначає конкурентоспроможність його власника. Людський прогрес поряд зі знаннями, що генеруються людиною, перетворюються в рушійну силу господарського розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Розвиток провідних країн світу ґрунтується на інноваційній моделі за рахунок продукування та втілення нових знань в освіті, технологіях та організації виробництва товарів і послуг, що забезпечує від 70 до 85% приросту ВВП цих країн. У двадцяти розвинених країнах працюють 95% вчених світу, дохід на душу населення щорічно зростає на 200 дол. США, щорічні темпи зростання доданої вартості в наукоємних галузях перевищують темпи зростання у традиційних та відповідно становлять 3% та 2,3% [1, с. 33].

Проте поряд з пафосним поданням майбутніх плодів постіндустріальної економіки, основним проявом якої визнається економіка знань, все більше з'являється праць, присвячених критиці деіндустріальних тенденцій, характерних як для країн розвинутого Центру, так і Периферії. Зокрема, П. Єщенко та А. Арсеєнко наголошують на тому, що нова економіка та постіндустріальне суспільство виявилися «старим вином у нових діжках». Для вирішення проблеми комп'ютеризації та інформатизації, як і для традиційного сектору матеріальної економіки потрібні «метал, дерево, пластмаса, скло, вода, електрична енергія тощо» [2, с. 254]. Ця економіка лише підсилила суперечності та розриви, зароджені індустріальною економікою, залишившись по суті капіталістичною системою соціально-економічних відносин. Посилаючись на дослідження професора П. Робертуса, вказані автори зазначають, що нова економіка є містифікацією, за своєю сутністю це «безробітна економіка», коли внаслідок винесення матеріального виробництва із США в країни з дешевою, але кваліфікованою робочою силою лише після 2000 року було втрачено близько 5,6 млн робочих місць [2, с. 255].

Внаслідок технологічних змін у структурі суспільного виробництва стали домінуючими нематеріальні, інфраструктурні сектори економіки, що зумовило відповідний зсув у структурі зайнятості у бік сфери послуг. Країни Центру в міжнародному поділі праці зайняли нішу технологічних лідерів, використовуючи комбіновану стратегію конкурентоздатності. З одного боку, скорочуючи індустріальний сектор, тільки після 2000 р. США втратили в цілому 5,6 млн. робочих місць, що становить третину всіх працюючих в той час в американській обробній промисловості [2, с. 15], питомою вагою якого у валовій доданій вартості склала лише 11% [2, с. 259]. А з іншого – утримуючи високу питому вагу виробництва засобів виробництва. Так, в США вона становить 56%, Німеччині – 58%, Японії – близько 60%, що дозволяє говорити про створення суперіндустріальної економіки на основі дифузії джерел розвитку шостого технологічного укладу [3, с. 89].

Щодо розвитку країн Периферії, то процеси деіндустріалізації мають ще більш нищівний характер. На відміну від процесу скорочення питомої ваги індустріального сектору, характерного для розвинених країн, із масштабним впровадженням елементів шостого технологічного укладу в виробничу сферу, що підвищує її продуктивність та забезпечує не лише задоволення базових потреб всього населення, але й високий рівень життя, в Україні спостерігається саме деіндустріалізація, що стала регіональним трендом периферизації пострадянських країн. За роки незалежності на теренах пострадянського простору відзначається масовий процес втрати науково-технічного та інноваційного потенціалів. В. Байнєв, аналізуючи процеси неоіндустріалізації, наводить дані про 2-5-кратне зниження наукоємності ВВП у країнах СНД, що становить 0,3-1,2% річної сукупної вартості виробленої продукції [3, с. 88]. А. Задоя зазначає, що вітчизняна деіндустріалізація не тільки не наближає суспільство до постіндустріалізму, але й відкидає його в добу доіндустріалізму, коли «швидке зростання невиробничої сфери (сфери послуг) фактично відбувається на шкоду реальному сектору народного господарства» [4, с. 23].

Найбільший внесок у демо-екологічне навантаження на початку ХХІ століття зробили: Бангла-

деш, Японія, Індія, Великобританія, Німеччина, Пакистан і Китай, а за рівнем виробництва – США, Китай, Японія, Німеччина, Індія. Економічні виклики демографічної кризи полягають у двох протилежних тенденціях: кризи перенаселення, що супроводжується навантаженням на природні ресурси та економіку (виникнення проблеми зайнятості, бідності), та депопуляції, що викликає старіння населення, зниження його інновативності, оскільки питома вага населення інновативного віку має тенденцію до зниження у всіх регіонах світу [5, с. 30].

Високі показники добробуту країн Північної Америки та Європи значно корелюють із рівнем споживання енергії на душу населення. За даними дослідження «Глобальна екологічна перспектива», на 20% найбагатшого населення світу припадало 86% загальної суми особистих доходів, споживання 58% світової енергії, 45% споживання м'яса та риби, 87% особистих автомобілів [6]. Інтегральна оцінка антропогенного навантаження представлена показником екологічного сліду, який визначається як функція від чисельності населення, середнього споживання ресурсів на душу населення та енергоємності використовуваних технологій. Найбільший рівень споживання ресурсів має пересічний мешканець Північної Америки, а найнижчий – Африканського континенту. Кожна країна має свій екологічний слід, яких показує можливість екологічної регенерації результатів господарської діяльності людини, так американський спосіб життя потребує 4-5 планет, а Голландія для підтримки свого способу життя використовує територію, яка у 6 разів перевищує її географічні межі [7, с. 250-251].

Що стосується відповідності виробництва екологічним стандартам або його екологічної якості, то високорозвинені країни, безумовно, застосовують «зелені» технології. Проте, як доводить М. Делягін, при цьому вони постачають у країни, що розвиваються та здійснюють транзитивні переходи, «брудні» технології з високим екологічним ризиком [8]. Створене людиною штучне середовище – техносфера – переносить агресивне навантаження на біосферу, внаслідок чого існує загроза руйнування глобального та локального людського господарства. При цьому від розвитку техносфери виграють країни-лідери, що розташовані у Центрі світ-системи, а страждають країни Периферії: на їх територію переносяться ризики техногенних катастроф, крім того, вони опиняються в тенетах цифрового розриву.

Інформаційно-цифровий розрив означає обмеженість доступу до сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та інших інформаційних ресурсів, які виступають критерієм соціальної, економічної диференціації суспільств різних країн. За даними Міжнародного союзу електров'язку ООН, десятку лідерів за розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ) у 2011 році очолили Південна Корея, Швеція, Данія, Ісландія, Фінляндія, Нідерланди, Люксембург, Японія, Великобританія, Швейцарія. Вкотре простежується тісний взаємозв'язок між високим рівнем доходу і прогресом ІКТ. Розрив в індексі ІКТ розвинутих країн, що посідають перші 30 місць, і країн, що розвиваються, становить двократне значення [9].

Науково-технічна, інформаційна революція зробила технологічно можливим розповсюдження та застосування фундаментального знання, на яке закріплене право власності. У даному процесі значну роль зіграла еволюція власності, а саме поява

інтелектуальної власності, що породило проблему доступу до запатентованих знань, описану М. Деягінім як суперечність між власником метатехнології (ліцензіаром) та користувачем (ліцензіатом) [8]. У цьому простежується неподоланий технологічний розрив, що має інформаційно-цифрову форму, між розвинутими країнами та іншим світом, захищений інституціональним бар'єром – інтелектуальною власністю. У результаті чого утворився світовий монополізований ринок науково-технологічних знань та продуктів, коли країни Центру принципово не можуть мати конкурентів із Периферії. Сім провідних постіндустріальних держав володіють близько 90% комп'ютерної техніки і контролюють майже стільки ж зареєстрованих у світі патентів, забезпечуючи більше 90% високотехнологічного виробництва [1].

Інформаційно-цифровий розрив виступає сучасною формою технологічного розриву, який загострюється під впливом демо-екологічної кризи. За оцінками ООН до 2050 року чисельність населення збільшиться на 47% (за песимістичним сценарієм), а загальний обсяг кінцевого споживання зросте в 4 рази [7]. Поряд з цим все більша частка суспільної праці буде спрямовуватись на забезпечення населення і виробництва екологічними благами, скорочення засмічення оточуючого середовища, як наслідок, зменшиться кількість праці, яка може бути використана для задоволення потреб населення планети. Технологічно розвинуті країни мають більше переваг над країнами, що розвиваються.

Проте інформаційно-цифровий розрив з'являється скоріше як результат інших видів нерівності у світовому господарстві, найперше економічної. Соціально-економічна стратифікація країн Центру та Периферії на початку нового тисячоліття лише посилюється. Загальне багатство корпоративних мільярдерів з 2006 по 2007 р. зросло на 35%, їх доходи становлять більше 3,5 трлн дол. Доходи ж 55% людей з шестимільярдного населення Землі або стагнували, або зменшилися. Найбагатші 20% населення світу отримують 83% світової загальної суми доходу, тоді як найбіднішим 20% дістається лише 1,4% світового валового доходу [2, с. 15].

В останні десятиліття дисбаланс між наявними природно-сировинними, енергетичними ресурсами, економічним потенціалом, з одного боку, і людським капіталом, з іншого боку, постійно посилюється. Розвиток цієї суперечності швидко наближається до критичної межі, за якою населення через свою недостатню чисельність, неприпустимо низькі показники здоров'я, відносно низький інтелектуальний і культурний розвиток, що не зажадав у великої частини населення, і недостатньо якісної професійної освіти, неадекватного світогляду і національної самосвідомості може виявитися нездатним до освоєння всіх наявних в країні ресурсів (територіальних, природно-сировинних, паливно-енергетичних, виробничих і ін.).

Проведені дослідження доводять роль соціального та економічного сімейного статусу та високого рівня життя в цілому в народженні людського капіталу на мікро- та макrorівні. Влада нової еліти – нетократів, меритократів, креативних працівників ґрунтується на креативних здібностях, нестандартній творчості, вмінні адаптуватися до нових умов динамічної економіки знань. Наукоємність виробництва передбачає все зростаючі вимоги до якості освіти, підготовки та перепідготовки кадрів. Тому наступним розривом, що простежується на глобальному та національному рів-

ні, слід визнати якість та доступність освіти.

Соціальний статус людини в розвинених країнах визначається рівнем її освіти, високий статус якої дозволяє одержати високі доходи та кар'єрне зростання. В. Іноземцев зазначає, що «соціальна нерівність виникає в результаті нерівного доступу до освіти; неосвіченість – вічний супутник громадян другого сорту» [10, с. 562]. За даними доповіді про людський розвиток, найбільші втрати індексу розвитку людського потенціалу від нерівності несуть африканські, південно-азійські та арабські країни, рівень цих втрат сягає більше 30%. Внесок нерівності у доступі до освіти у втрати в людському розвитку за макрорегіонами становить від 17% у розвинених країнах до 50-57% у країнах Південної Азії та Арабського світу [11, с. 88]. Поряд з цим запит внутрішнього ринку на професіоналізм та інтелект визначає їх конвертацію у доходи. Людина з однаковим рівнем освіти та досвіду в країнах Периферії буде отримувати заробітну плату в 3-8 разів меншу, ніж працюючий в США [11, с. 80].

Іншим типом розриву є розрив у темпоритмі інновацій та адаптації до них – ця суперечність простежується як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, та транзитарних суспільствах. Цей розрив набуває рис «футуристичного шоку», описаного О. Тоффлером [12]. Самоприскорення темпів оновлення технологічних продуктів виробництва, швидке старіння знань та умінь людини, «звуження індивідуальної свідомості» за рахунок тиску мережної несвободи, віртуалізація життя викликають деформації механізму сприйняття реальності як окремою людиною, так і суспільством.

Інформатизація й інтелектуалізація суспільного життя та глобалізація соціально-економічних відносин розширили коло свобод людини та одночасно вибудували нові обмеження її розвитку. Сутність цієї несвободи полягає у нових рисах соціально-економічного відтворення людини, її свідомості, що перетворює біо-, соціо- духовну істоту на одновимірну «мережну людину», підвладну мережному відчуженню праці, домінуючим тенденціям перетворення знань у товар, звуженням свободи прийняття рішень людиною через пресинг мережного менталітету та сформованої мережної етики. Мережна природа інформаційного суспільства – головна першопричина розвитку такої несвободи, яка має одночасно структурний та інформаційний характер, жорстко пов'язуючи людину і електронно-цифровий простір. Проблемою «номер один» за умов онтологізації моделі людини мережної стає олюднення самої людини, а не природи, що характерно, зокрема, для концепції людини суспільної К. Маркса. Вказані тенденції та розриви сучасного господарського розвитку проєктуються на людину, її розвиток та одночасно визначаються її роллю та місцем в економічній системі.

Висновки. Наростання загроз глобального характеру у царині природи та економіки, властивих сучасній добі, пояснюється через розкриття суперечностей між цінностями і технологіями, порушенням балансу між суб'єктивним та об'єктивним із домінуванням об'єктивованого та безсуб'єктивності економічного розвитку, витісненням людини капіталом на периферію глобального світу. Саме тому завдання управління нелінійним суспільним розвитком трансформується із концепції економічного зростання, що за своєю сутністю відображає безмежну експлуатацію природного середовища заради матеріального багатства, у концепцію сус-

тентабельності (надійно забезпеченого, достатнього) розвитку з врахуванням інтересів майбутніх поколінь та розвитку людини.

Головний виклик сучасного господарського розвитку полягає у виборі сценарію виживання людства: або руйнування родової сутності людини, або формування цілісного, економічно активного, інтелектуально та духовного розвиненого, соціально відповідального суб'єкта. Нерівномірність та невідповідність господарського розвитку, які виступають основними характеристиками цього процесу, зумовлені не лише об'єктивним характером формування Центр-Периферійної системи глобальної економіки, її фінансизації, дисбалансом техносфери і біосфери, вичерпністю зовнішніх джерел розвитку, але й швидкими інституційними змінами, що викликають проблеми адаптаційної поведінки суб'єктів, викликаючи розмивання суб'єктності на всіх рівнях господарства (глобальному чи локальному).

Рівень складності господарських розривів не відповідає структурі та потенціалу суб'єкта, який здатний їх подолати. Наростання внутрішніх і

зовнішніх суперечностей сучасного способу суспільного виробництва концентрується у невідповідності темпів поширення техніко-економічної та гуманітарної сфер розвитку, що проектується на людину. Ці тенденції формують нові форми відчуження людини – мережне, інформаційне, інтелектуальне – та посилює його традиційні форми, характерні для індустріального суспільства.

Асинхронність темпів змін в економіці та темпів удосконалення методології економічної науки пояснюється, серед іншого, відсутністю в теорії цілісного уявлення про людину як суб'єкта і економіки, і суспільства, що унеможливило представлення сукупної картини господарської реальності. Саме цим обумовлюється неможливість розв'язання суперечностей сучасного господарського розвитку, що лежать у площині соціально-економічних, демо-екологічних, ментально-інституціональних та когнітивно-інформаційних розривів. Осмислення потенціалу діяльності цілісної людини у сучасному господарстві становить подальше завдання міждисциплінарних досліджень.

Список літератури:

1. Іванов Ю. Б. Роль і місце економіки знань у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / Ю. Б. Іванов, В. Ф. Колісніченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 24. – С. 31-41.
2. Ещенко П. С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? : монография / П. С. Ещенко, А. Г. Арсеев. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.
3. Байнев В. Ф. Неоиндустриализация и нравственное измерение экономики – ключевые факторы глобальной конкурентоспособности союзного государства Беларуси и России / В. Ф. Байнев // Теоретическая экономика. – 2012. – № 5. – С. 84-93.
4. Задоя А. О. «Новая индустриализация» в стратегии випереджающего переследования / А. О. Задоя // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Ч. 1. – С. 21-29.
5. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития / В. Цветков, Е. Моргунов, Н. Илларионов // Промышленная политика Российской Федерации. – 2008. – № 1. – С. 24-42.
6. Глобальная экологическая перспектива – 3. – М. : ИНТЕРДИАЛЕКТ+, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.grida.no/geo/geo3/russian/pdfs/prelims.pdf>>.
7. Акимов Т. Экономика устойчивого развития : учеб. пособие / Т. Акимов, Ю. Мосейкин – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2009. – 430 с.
8. Делягин М. Мировой кризис: Общая Теория Глобализации : монография / М. Делягин. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 768 с.
9. Measuring the Information Society 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://gtmarket.ru/news/state>>.
10. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречие, перспективы [Электронный ресурс] / В. Л. Иноземцев. – Режим доступа : <<http://filosof.historic.ru/books/>>.
11. Доклад о человеческом развитии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010>.
12. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2002. – 556 с.

Савицкая Н. Л.

Харьковский государственный университет питания и торговли

СОВРЕМЕННОЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ: ТЕНДЕНЦИИ И РАЗРЫВЫ

Резюме

Рассмотрены тенденции и разрывы современного хозяйственного развития в условиях формирования глобальной экономической системы. Показано влияние экологических, демографических, финансово-экономических, технологических, институциональных разрывов на социально-экономическую динамику. Обоснована необходимость поиска новой методологии хозяйственного развития с опорой на человеческий потенциал.

Ключевые слова: хозяйственное развитие, человеческий потенциал, экологический разрыв, демографический разрыв, информационно-цифровой разрыв, сетевой человек, неоиндустриализация.

Savitska N. L.

Kharkiv State University of Food and Trade

CURRENT ECONOMIC DEVELOPMENT: TRENDS AND GAP

Summary

Examined trends and discontinuities of modern economic development in the emerging global economic system. Shows the influence of environmental, demographic, financial, economic, technological, institutional gaps in the socio-economic dynamics. The necessity of finding a new methodology for economic development based on human potential.

Key words: economic development, human potential, ecological gap, demographic gap, information and digital divide, the network man, neoindustrialization.

УДК 330.341.1(477)

Слава С. С.
Берча О. М.

Ужгородський національний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті проаналізовано динаміку інноваційної діяльності в Україні за останні роки, яка має виключну значущість для розвитку економіки, а також зроблено її порівняння з попередніми періодами. Виявлено тенденції інноваційної активності в умовах економічної кризи, зокрема те, що кількість інноваційних підприємств за цей період зросла, а обсяги інноваційної продукції знизилися поряд із зменшенням обсягів наукової та науково-технічної діяльності та її фінансування. На основі здійсненого аналізу зроблено висновок про фактичний, хоча і не обов'язково фізичний, «перелив» кадрів з науковими ступенями з наукової сфери в освіту, що, переважно зумовлено причинами скорочення фінансування наукової діяльності. Такий стан не призвів до підвищення конкурентоспроможності економіки, тому потрібно шукати подальші шляхи посилення інтеграційних механізмів освіти, науки та економіки з метою отримання синергетичного впливу та формування продуктивної ролі знань в економічній діяльності.

Ключові слова: науково-технічна діяльність, наукові кадри, інноваційна діяльність, інноваційна продукція.

Постановка проблеми. Цивілізованим світовим співтовариством моделлю розвитку економіки сучасної епохи визнається інноваційна модель. Для досягнення соціально-економічного ефекту пріоритетним вважається використання та комерціалізація таких продуктів інтелектуальної праці, як знання, науково-технічні розробки, наукоємні технології тощо. На підтвердження, наприклад, зазначимо, що у 2014 році запущена 8-ма Рамочна програма ЄС по розвитку наукових досліджень і інновацій на період 2014-2020 роки: Горизонт 2020 [7]. Ця програма передбачає залучення інвестицій в дослідження і інновації в розмірі 80 000 млн євро та спрямована на перетворення наукових відкриттів в інноваційні товари і послуги, які б забезпечили можливості для бізнесу та покращили життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та перспективам інноваційної діяльності в Україні приділяли значну увагу широке коло вітчизняних вчених, що підтверджує важливість дослідження. Даній тематиці присвячені праці таких вчених, як: Амоша О. І., Гриньова В. М., Козирева О. В., Ілляшенко С. М., Федуллова Л. І., Геєць В. М., Білецький С. В., Швиданенко Г. О., Багал Ю. М. та інші.

Виділення невідомого раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що питання підвищення результативності інноваційної діяльності та поступового переходу до інноваційної моделі розвитку знаходяться постійно в полі зору науковців, практиків та політиків (ще у 1991 році прийнятий Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність»), але реальна реалізація закріпленого законодавчо інноваційного курсу розвитку до цього часу не стала однією з головних ознак національної економіки. Оцінка динаміки інноваційної діяльності в останні роки в умовах кризи також не отримала відповідної уваги. Разом з тим у багатьох країнах саме в умовах кризи збільшилися видатки на науку, щоб підготувати життєздатнішу платформу для майбутніх перетворень.

Мета статті. Дана праця спрямована на дослідження стану та тенденцій інноваційної діяльності в останні роки, виявлення відповідних взаємозв'язків та пошуку можливостей розвитку інноваційного потенціалу в Україні.

Методологія дослідження сформована на основі оцінки статистичних тенденцій та виявлення взаємозв'язку з основними показниками економічної діяльності України. Вона охоплювала такі

методи, як оцінка динамічних рядів, порівняльний, структурний та графічний.

Виклад основного матеріалу. Згідно з законодавством [5], «одним із основних важелів здійснення державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України».

Як видно на рис. 1, реальна величина фінансування наукової та науково-технічної діяльності (R&D) навіть з усіх джерел ніколи не відповідала згаданій нормі, з 2006 року вона складала менше 1% ВВП і надалі спостерігається зменшення цього показника.

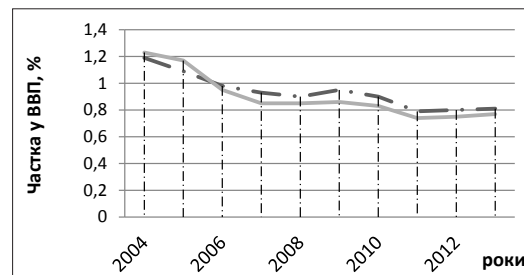


Рис. 1. Динаміка фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт та обсягу їх виконання в Україні, 2004-2013 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

При цьому кошти державного бюджету жодного разу не досягали і половини загального обсягу фінансування (рис. 2). У 2013 році вони склали 0,33% ВВП, тобто в 5 раз менше законодавчо закріпленої норми.

За період 2005-2013 рр. абсолютні значення показників загального фінансування науки збільшилися більше, ніж у 2 рази (з 5160,4 млн грн до 11161,1 млн грн), однак з врахуванням інфляції цей показник зменшився на 4,1%, що підтверджує вкрай негативні тенденції інноваційних процесів в економіці. Зазначимо, що з 2011 року порівняння фінансових показників державними органами статистики здійснюється з урахуванням індексу – дефлятора наукової продукції. Загальна сума фінансування витрат на виконання R&D з врахуванням згаданого індексу в порівнянні з попереднім роком зменшилася на 3,9% у 2011 та на 0,6% у 2012 роках [6].

Протягом усього розглядуваного періоду фінансування наукової діяльності є високо залежним від державних коштів (рис. 2). Тому недофінансування з боку держави та поряд з цим скорочення обсягів інвестування в науку з інших джерел унеможливує інноваційний розвиток економіки.

Фінансування науки вважається однією із головних передумов побудови конкурентоспроможної економіки, що базується на знаннях [3]. Тому, відповідно до прийнятої у 2010 році стратегії «Європа 2020», однією із п'яти ключових задач є доведення серед країн ЄС частки витрат на виконання R&D до розміру 3% валового внутрішнього продукту.

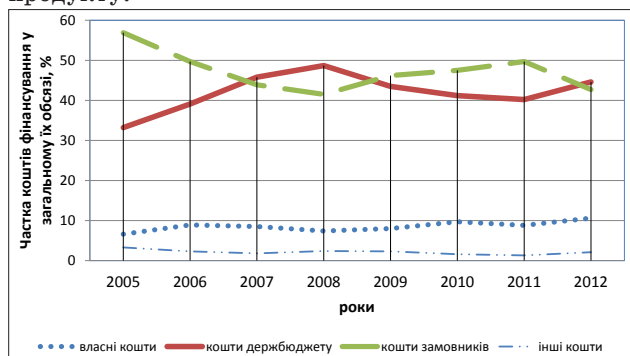


Рис. 2. Порівняльна динаміка витрат за основними джерелами фінансування наукової діяльності в Україні, 2005-2012 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

Досягти вищезгаданого 3% рівня у 2012 році (як і у попередніх періодах) вдалося лише Фінляндії (3,55%) та Швеції (3,41%), середня ж його величина в країнах ЄС-28 склала 2,06%, що є нижчим, ніж у Японії у 2010 році та Сполучених Штатах у 2011 році – 3,25% та 2,67% відповідно. Більше половини (54,9%) від загальних витрат на виконання R&D в 2011 році в країнах ЄС-28 було профінансовано підприємствами, фінансування уряду становило трохи більше однієї третьої (33,4%), а ще 9,2% – іноземними фондами. Зазначимо, що країни з високим рівнем витрат на R&D у ВВП, як правило, мають відносно високу частку фінансування цих витрат бізнесом і, навпаки, у країнах з більш низьким рівнем витрат на R&D у ВВП значною є частка коштів державного сектору (табл. 1) [8].

Недофінансування вітчизняної науки призвело до негативних змін кадрового потенціалу. Кіль-

кість організацій, що виконують наукові дослідження і розробки за період 1991-2013 рр. зменшилася на 15% та склала 1143 одиниць. Як видно на рис. 3, за цей же період чисельність працівників цих організацій – виконавців наукових та науково-технічних робіт зменшилася у 3,8 рази.

При суттєвому скороченні за аналізований період в наукових організаціях загальної кількості виконавців досліджень, з 1995 по 2013 роки кількість кандидатів наук теж зменшилася (на 31%), але докторів наук навіть трохи зросла (на 10%). У той же час у 2013 році у порівнянні з 1995 роком чисельність докторів наук, які працюють у різних сферах економіки України, зросла на 69%, кандидатів наук – на 56%. Таке, на нашу думку, зростання формального показника якісного складу наукових кадрів країни мало б забезпечити інноваційні зрушення в економіці, чого, на жаль, не відбулося.

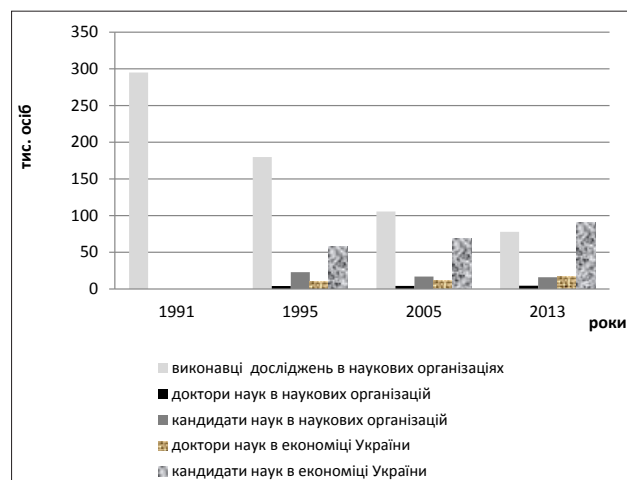


Рис. 3. Кадровий науковий потенціал України, вибірково з 1991 по 2013 роки

Джерело: побудовано на основі [6]

Інформація таблиці 2 свідчить про те, що частка працівників з науковим ступенем, що зайняті у науці, за більше ніж за 15 років зменшилася у два рази, разом з тим в освіті вона зросла майже на чверть, інших галузях економіки – зросла майже у чотири рази – від близько двох до майже восьми відсотків.

Як зазначалося раніше, протягом останніх років в цілому відбувається зниження частки у ВВП витрат на науку, відповідно, також знижується

Таблиця 1

Фінансування витрат на виконання R&D у деяких зарубіжних країнах у 2011 році

	Частка фінансування у ВВП, %	Частка коштів фінансування у загальному їх обсязі за джерелами, %		
		підприємницький сектор	уряд	іноземні фонди
ЄС-28	2,04	54,9	33,4	9,2
Фінляндія	3,80	67,0	25,0	6,5
Швеція	3,39	57,3	27,7	11,1
Данія	2,98	60,3	28,9	7,2
Німеччина	2,89	65,6	29,8	4,2
Угорщина	1,22	47,5	38,1	13,5
Польща	0,76	28,1	55,8	13,4
Словаччина	0,68	33,9	49,8	14,2
Румунія	0,50	37,4	49,1	12,1
Японія	3,25^	75,9	17,2	0,4
США	2,67	60,0	33,4	-

Сформовано та розраховано на основі [8], дані за 2010 рік

Таблиця 2
Динаміка розподілу частки докторів
та кандидатів в Україні за видами діяльності,
вибірково з 1995 по 2012 рр.

Роки	Частка у загальній чисельності докторів та кандидатів в Україні		
	наукової сфери	освіти	інших галузей економіки
1995	0,400778	0,5814098	0,017812
2006	0,252426	0,6564037	0,09117
2012	0,196818	0,7251686	0,078013
Коефіцієнт зміни 1995-2012 рр.	2,036285	0,8017582	0,228325
Коефіцієнт зміни 2006-2012 рр.	1,282537	0,9051739	1,168645

Джерело: розраховано на основі [6]

частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт. Частка виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП у 1996 році складала 1,36%, у 2013 році – тільки 0,81%. Темпи спаду фінансування науки є вищими і починаючи з 2006 року, як видно на рис. 1, частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП перевищує відповідний показник витрат на виконання таких робіт.

Спадні тенденції пояснюються також і тим, що відбувається зниження фінансування капітальних витрат у науці, які були частиною статистичного обліку фінансування наукової діяльності. Зокрема, це може бути причиною неприродного співвідношення обсягів робіт та їх фінансування у 2004-2005 рр. З іншого боку, підвищилася частка виконання наукових робіт на безоплатній основі, і, оскільки вони не обліковують витрати й виконувати обсяги робіт, то не можуть впливати на співвідношення часток, але у цілому можуть знижувати їх показники і впливати на формування спадної динаміки.

Слід відмітити, що за період 1996-2013 роки змінилася структура обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт. Відбувається скорочення частки науково-технічних розробок та прикладних досліджень поряд із збільшенням частки науково-технічних послуг та фундаментальних досліджень. Все ж найбільшу частку протягом усього періоду становлять науково-технічні розробки (близько 50%), які, як правило, відповідають на запити комерційних потреб, та спрямовані на безпосереднє впровадження інновацій. Так, у

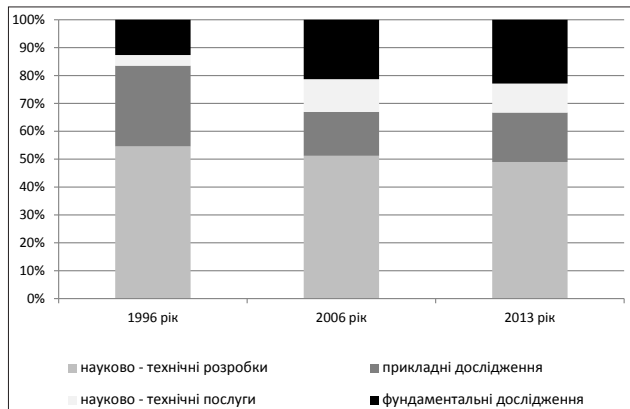


Рис. 4. Структура виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні, вибірково з 1996 по 2013 роки

Джерело: побудовано на основі [6]

1996 році частка фундаментальних досліджень у загальному їх обсязі складала 12,6%, а у 2013 році 22,9%, що більше в 1,8 рази (рис. 4).

Зміна попиту на науку напряму пов'язана із масштабами інноваційної діяльності в промисловості.

За період з 2000-2013 рр. частка кількості підприємств, що займалися інноваціями, незначно коливається. У 2013 році вона складала 16,8%, що менше рівня 2000 року на 1,2%. Всього за 13 років кількість підприємств, що займалися інноваціями, зросла на 10 і складала 1715 одиниць, що свідчить про те, що інновації так і не стали необхідною компонентою функціонування більшості підприємств.

Протягом всього періоду лівова частка коштів фінансування інноваційної діяльності припадає на власні кошти, а найменша її частина – на фінансування з державного бюджету (рис. 5). Звернемо увагу на те (рис. 1 та рис. 5), що частка фінансової підтримки державою інноваційної діяльності промисловості є значно нижчою, ніж наукової.

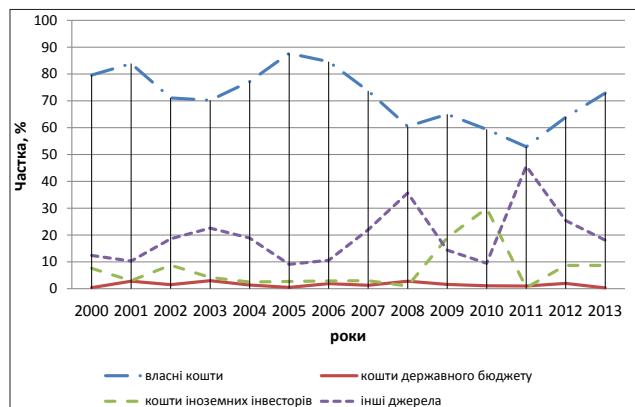


Рис. 5. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні, 2000-2013 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

У середньому за період частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів складала 7,3%, що на 5,8%, або майже в 5 разів більше, ніж за рахунок коштів державного бюджету. Частка коштів вітчизняних інвесторів у фінансуванні витрат на інновації в середньому за період 2005-2013 рр. складала 0,8%, а частка кредитів – 17% [6]. Тобто фінансова підтримка державою інноваційної активності підприємств є мізерною; зацікавленість інноваційною діяльністю в промисловості країни у іноземних інвесторів є вищою, ніж у вітчизняних, на порядок; досить вагомим компонентом фінансування інноваційної діяльності виступало кредитування.

За розглядуваний період абсолютне значення загальної суми витрат на інновації в цілому зросло і досягло максимуму у 2011 році, спостерігаємо спад у порівнянні з попереднім періодом у 2009, 2012 та 2013 роках (рис. 6). Аналогічно поводить себе крива витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Інші складові витрат протягом періоду коливаються, та все ж у 2009 році відбувся спад за всіма складовими витрат, що в першу чергу пов'язано із світовою економічною кризою, пік якої припадає на кінець 2008 року. Загальна сума витрат на інновації за 2000-2013 роки з врахуванням офіційних темпів інфляції збільшилася на 49%.

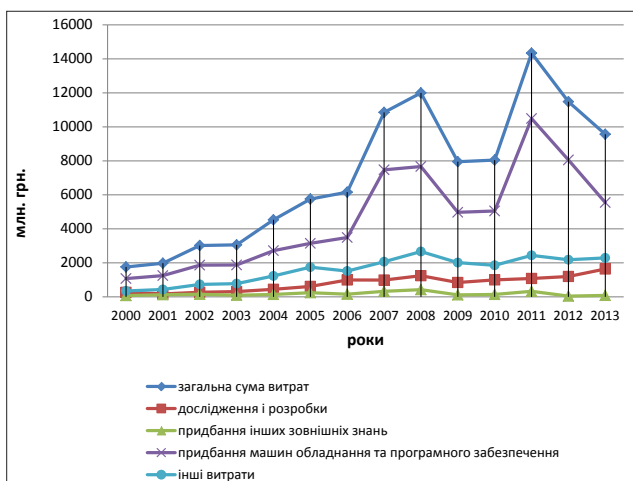


Рис. 6. Витрати інноваційної діяльності за напрямками в Україні, 2000-2013 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

Найбільшу частку протягом усього періоду займали витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, а найменшу – придбання зовнішніх знань (рис. 6, 7). Інноваційна діяльність є багатограним процесом трансформації та використання новітніх ідей і знань. Умовно витрати на придбання та створення нових знань (дослідження та розробки) можемо назвати витратами на «активну» частину інновацій, інші ж витрати – це витрати на їх «пасивну» частину. Частка витрат на дослідження і розробки та на придбання інших зовнішніх знань (на «активну» частину) в загальній сумі витрат інноваційної діяльності коливається і в середньому за період складає всього 13,5%. У 2013 році частка витрат на ці цілі складала 18,0% проти 19,3% у 2000 році. В цілому спостерігається спад даного показника, і рівня 2000 року не було досягнуто протягом усіх наступних років. Така структура витрат є вкрай незадовільною.

Те, що «активна» та «пасивна» частини витрат на інновації протягом тривалого часу майже не змінилися, більш наочно зображено на рис. 7.

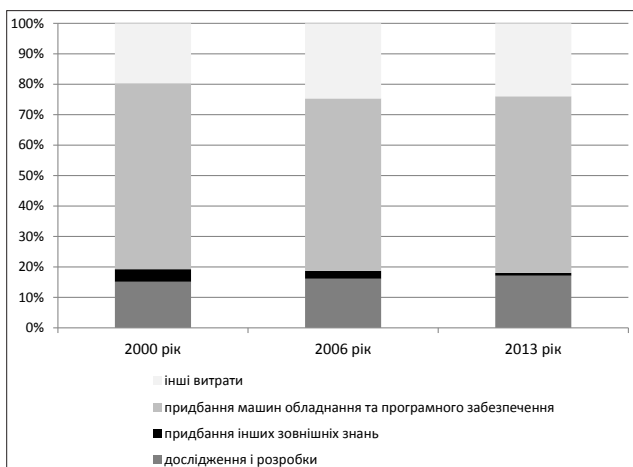


Рис. 7. Структура витрат інноваційної діяльності в Україні, 2000, 2006, 2013 роки

Джерело: побудовано на основі [6]

Зменшується також частка підприємств, що впроваджують інновації (рис. 8). Із загальної кількості інноваційно-активних підприємств у

2013 році 77% займалися впровадженням інновацій. За розглядуваний період частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, скоротилася з 14,8% до 13,6%, тобто на 1,2%.

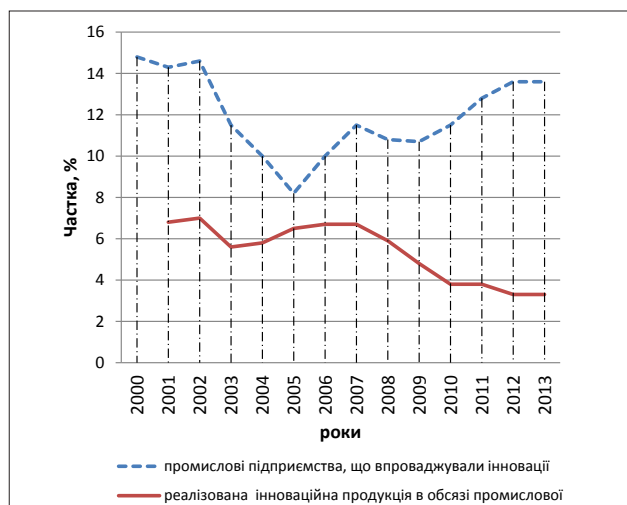


Рис. 8. Впровадження інновацій в Україні, 2000-2013 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

Найбільший спад припадає на 2005 рік (8,2%), після чого відбувається повільне зростання. Такий показник підприємств, що впроваджують інновації, є майже в 4 рази меншим, ніж в середньому в країнах ЄС. За період 2008-2010 роки в країнах ЄС-27 більше половини (52,9%) підприємств повідомили про інноваційну діяльність, найбільша їх кількість в Німеччині (79,3%), а найменша в Литві (29,9%), Польщі (28,1%) та Болгарії (27,1%).

Частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції з 2001 року впала більш ніж наполовину – до 3,3%. У 2013 році в порівнянні з 2005 роком, коли кількість підприємств, що впроваджували інновації, була найменшою, частка обсягу реалізованої інноваційної продукції менша майже в 2 рази, а загальний її обсяг з врахуванням інфляції скоротився на 36%. Якщо порівнювати з середнім показником країн ЄС, то наукоємність промислової продукції менше майже у 8 разів. Частка інноваційної продукції у загальному обсязі в цілому по ЄС-27 складала 25,5%. Скажімо, у Польщі – 33,5%, Словаччині – 34,7%, Угорщині – 43,2%, найменший показник у Італії – 12,1% (відсутні дані по Греції).

Такий низький рівень інноваційної продукції вітчизняної економіки пояснюється у першу чергу перевагою в українській економіці низькотехнологічних галузей виробництва, які за своєю природою не відносяться до наукоємних [1, 3].

З метою визначення рейтингу світових економічних систем з точки зору потенціалу для інноваційної діяльності і її результатів з 2007 року міжнародною школою бізнесу INSEAD започатковано визначення глобального індексу інновацій (ГІІ). У ГІІ-2013 дається оцінка ситуації в 142 економічних системах світу на основі 84 показників. Рейтинг ГІІ 2013 підраховується, виходячи з середньої величини двох субіндексів. Субіндекс інноваційних витрат дозволяє оцінювати елементи національної економіки, в яких втілена діяльність у сфері інновацій, розділені на п'ять основних груп: (1) інститути; (2) людський капітал та дослідження; (3) інфраструктура; (4) розвиненість

ринку і (5) розвиненість бізнесу. Субіндекс інноваційних результатів відображає фактичні результати такої діяльності в розбивці до двох основних груп: (6) результати в галузі знань і технологій та (7) результати в області творчості [9]. Згідно глобального індексу інновацій Україна в цілому за період 2007-2013 рр. піднялася на 4 сходинки і отримала 71 рейтинг.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що обсяг інвестицій в наукову діяльність є надзвичайно низьким та недостатнім для забезпечення розвитку інновацій. Очевидною є динаміка зменшення фінансування науки за всіма джерелами, також воно залишається високозалежним від державних коштів.

На тлі зменшення загальної кількості науковців у разі відбувається збільшення кількості кандидатів та докторів наук, зайнятих в економіці України, при левовій їх частці в освіті. Тільки 19% загальної кількості працівників з вченими званнями задіяні у науковій сфері.

У 2012 році у різних сферах економіки України працювало 103,6 тис. осіб кандидатів та докторів наук. Більшість фахівців вищої кваліфікації працювали у закладах вищої освіти (72,5%), в той час як частка докторів та кандидатів наук, які беруть безпосередню участь у виконанні наукових та науково-технічних робіт, складала 19,7% загальної їхньої кількості. При цьому спостерігається загальне зменшення науковців з 1996 по 2012 рр. – у два рази, у т. ч. кандидатів наук за цей період – у півтора рази при більш-менш стабільній чисельності докторів наук. Феноменальним і науково цікавим фактом є паралельне збільшення чисельності докторів та кандидатів наук в освіті – відповідно у 2,1 та 1,9 рази за цей же період. Очевидно, це не був прямий фізичний перелив людських ресурсів, але частково він теж відбувався. На фоні зменшення обсягів фінансування наукової сфери причини спадної динаміки чисельності науковців, у т. ч. з науковими ступенями, є зрозумілими. Можна стверджувати, що за цей період сфера науки і освіти не стали факторами значимого впливу, порівняно з розвиненими країнами, на конкурентоспроможність економіки, що у свою чергу вимагає переосмислення їх ролі, необхідності формування синергетичного підходу до вирішення проблем розвитку економіки, зокрема через дослідження, що мають пряме продовження у трансфері знань і технологій до підприємств.

Спад частки обсягів фінансування науки у ВВП за останнє десятиріччя у цілому є більшим за спад наукоємності ВВП, що є негативним і говорить про зменшення потенційних можливостей розвитку наукової сфери і її впливу на економіку. В роки економічної кризи спостерігався спад інноваційної активності, як за обсягами науково-технічної діяльності, так і за її фінансуванням, але за останні роки 2011-2013 рр. можна відзначити припинення спаду і певну стабілізацію. Таким чином, можна стверджувати, що в Україні негативні економічні коливання не призводять до підвищення частки дослідницької діяльності поді-

бно до розвинених країн, де вона розглядається як продуктивний фактор, який допомагає подолати кризу.

Збільшення частки фундаментальних досліджень в загальному обсязі виконаних наукових та науково-технічних робіт дає підстави для забезпечення світового рівня в певних напрямках інноваційної діяльності; для інноваційних зрушень в економіці необхідно приділяти не меншу увагу науково-технічним розробкам, які найбільш здатні забезпечувати комерціалізацію наукових результатів.

Наявна тенденція спаду витрат на інновації. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств залишаються власні кошти. Частка коштів фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів є значно більшою, ніж за рахунок вітчизняних або коштів державного бюджету. З огляду на вищесказане, видається доцільним збільшувати диверсифікацію джерел фінансування інноваційної діяльності, перш за все за рахунок різноманітних венчурних фондів.

Найбільша частка витрат інноваційної діяльності припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, а значно менше уваги приділяється фінансуванню витрат на придбання нових знань та на дослідження і розробки. Тому для подальшого інноваційного розвитку необхідно переглянути структуру витрат на інновації з метою збільшення частки її «активної» частини.

Показники частки промислових підприємств, що впроваджували інновації, та питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової є надзвичайно низькими і відрізняються від середніх по ЄС в 4 та 8 разів відповідно. Це свідчить про критичний стан інноваційного розвитку вітчизняної економіки, який не в останню чергу пов'язують із низькотехнологічною галузеву структурою.

У зв'язку з недофінансуванням науки частина працівників переорієнтуються в інші сфери діяльності, частина знайде роботу за кордоном, а ми навряд втратимо можливість претендувати на звання високонаукової, високотехнологічної держави. Передумовою інноваційного розвитку економіки є цілеспрямована державна політика та створення механізмів її реалізації [2]. Державна інноваційна політика повинна стати предметом окремих майбутніх досліджень авторів, однак вже зараз можна стверджувати, що основним стимулюючим фактором інноваційної діяльності має бути усвідомлення не тільки на всіх гілках влади, сфері бізнесу, але й у суспільстві в цілому, що іншого шляху для достойного майбутнього нашої держави, як інноваційна модель розвитку, не існує.

Україна за глобальним індексом інновацій у 2013 році посіла останнє місце в першій половині серед інших країн. Разом з тим підписання Угоди про асоціацію між Євросоюзом та Україною дає підстави вважати, що з'явилися нові можливості для інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Список літератури:

1. Бажал Ю.М. Розвиток національної інноваційної системи як складової українського інформаційного суспільства / Ю.М. Бажал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/412/1/-Bazhal_Rozvytok_natsionalnoi.pdf.
2. Бондарчук Н. В. Законодавче забезпечення державної політики розвитку інноваційного потенціалу / Н.В. Бондарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/govermngmt/2010/147-135-21.pdf.
3. Білецький В.С. Стратегія інноваційного розвитку економіки України / В.С. Білецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.experts.in.ua.

4. Денисенко М.П. Стратегія розвитку економіки України: інвестиційно-інноваційний аспект / М.П. Денисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektivna-ekonomika&s=ua.
5. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р., № 1977-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/1977-12.
6. Наукова та інноваційна діяльність. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/programmes/horizon2020/.
8. Статистична інформація Евростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : epp.eurostat.ec.europa.eu/.
9. Глобальний інноваційний індекс. Звіти школи бізнесу INSEAD, Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) та Корнельського університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>.

Слава С. С.

Берча О. М.

Ужгородський національний університет

ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Резюме

В статье проанализирована динамика инновационной деятельности в Украине за последние годы, которая имеет исключительную значимость для развития экономики, а также сделано ее сравнение с предыдущими периодами. Выявлены тенденции инновационной активности в условиях экономического кризиса, в частности то, что количество инновационных предприятий за этот период выросло, а объемы инновационной продукции снизились наряду с уменьшением объемов научной и научно-технической деятельности и ее финансирования. На основе проведенного анализа сделан вывод о фактическом, хотя и не обязательно физическом, «переливе» кадров с научными степенями из научной сферы в образование, что, в основном обусловлено причинами сокращения финансирования научной деятельности. Такое состояние не привело к повышению конкурентоспособности экономики, поэтому нужно искать дальнейшие пути усиления интеграционных механизмов образования, науки и экономики с целью получения синергетического влияния и формирования продуктивной роли знаний в экономической деятельности.

Ключевые слова: научно-техническая деятельность, научные кадры, инновационная деятельность, инновационная продукция.

Slava S. S.

Bercha O. M.

Uzhgorod National University

THE TENDENCIES OF INNOVATION ACTIVITIES IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

Summary

The recent dynamics of innovation activity in Ukraine, which has exclusive importance for the economy, is analysed in the paper and compared with previous periods. The tendencies of innovative activities in the economic crisis are revealed in particular that the number of innovative enterprises during this period increased and volume of innovative products decreased along with the reduction of scientific and technological activities and funding.. On the basis of the analysis it is concluded that the actual «flow» of the staff with scientific degrees from the scientific field to education happened, mainly due to causes reduction in funding of the research activities. This situation did not lead to increasing of the competitiveness of the economy, so there is a need to look for ways to strengthen the integration mechanisms of research and education in order to obtain the synergistic impact on economic activity.

Key words: scientific-technical activities, brainpower, innovation, innovative products.

УДК 338.001.36

Сментина Н. В.

Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ПЛАНІВ

Досліджено можливості оцінити рівень соціально-економічного розвитку регіонів України за результатами реалізації стратегічних планів. Сконцентрована увага на інтегральній оцінці: розглянуто основні етапи методологічного підходу та його верифікації в розрізі вітчизняного законодавства та напрацювань вітчизняних дослідників. Визначено та проаналізовано рівень соціально-економічного розвитку регіонів країни за результатами впливу стратегічних заходів на соціально-економічний розвиток регіонів за переліком індикаторів, що пропонуються законодавством України зі стратегічного планування.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, стратегічний план, комплексна оцінка, соціально-економічна система, рівень розвитку, регіон.

Постановка проблеми. На етапі реалізації стратегічних планів соціально-економічного розвитку територій важливе місце має відводитися оцінюванню результативності та ефективності їх впровадження. Проте за тих обставин, що мають місце сьогодні у сфері стратегічного планування економічного та соціального розвитку територій мезорівня, не представляється можливим говорити ані про результативність, ані про ефективність реалізації стратегій. Обумовлено це, в першу чергу, недотриманням вимог нормативно-правових актів зі стратегічного планування відносно прогнозування та включення до стратегічного плану низки обов'язкових індикаторів – показників, за допомогою яких має здійснюватися моніторинг та на етапі оцінки визначатиметься рівень прогресу щодо виконання стратегічних завдань. З іншого боку, в стратегічних планах відсутня інформація відносно розміру витрат на фінансування стратегічних заходів. За таких умов, коли неможливо оцінити ані результативність, ані ефективність реалізації стратегічного плану, залишається вдаватися до такої складової моніторингу, як оцінювання впливу стратегічних заходів на соціально-економічний розвиток територій, тобто судити про досягнення головної стратегічної місії за результатами оцінки рівня розвитку соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оцінюванню рівня соціально-економічного розвитку присвячено чимало наукових праць як вітчизняних так і закордонних дослідників. Вагомий внесок у дослідження проблеми зроблено представниками наукових шкіл Києва, Львова, Одеси, Харкова та ін. регіонів країни. Однак здебільшого напрацювання науковців стосуються оцінювання рівня розвитку соціально-економічних систем за загальними результатами господарювання у контексті вирішення проблем регіонального розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Активне ж запровадження стратегічного планування на мезорівні вимагає опрацювання відповідного механізму оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів за результатами реалізації стратегічних планів. При цьому з огляду на багатоаспектність цілей та, відповідно, результатів соціально-економічного розвитку регіонів, доцільно визначати рівень розвитку на базі загального показника ефективності функціонування соціально-економічної системи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є оцінка рівня соціально-економічного розвитку регіонів країни за результатами реалізації стратегічних планів з позиції вітчизняного законодавства у сфері стратегічного планування та з урахуван-

ням базових вимог основних методичних підходів до оцінки рівня розвитку соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Постанови КМУ «Про порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» від 16 листопада 2011 р. № 1186, результати реалізації регіональних стратегій, які мають втілюватися у щорічні підсумкові звіти регіонів, повинні включати таке: короткий опис стратегічних заходів та вплив їх впровадження на регіон; інформацію про рівень виконання заходів порівняно з попередньо визначеними в плані очікуваними результатами; дані про заплановані та фактичні обсяги і джерела фінансування заходів; резюме з основних перешкод у виконанні певних заходів, які вживалися для їх подолання; інформацію про зміни в основних показниках соціально-економічного розвитку [1, ст. 23]. За умов обмеженості, а в окремих випадках, взагалі, відсутності необхідної вихідної інформації для аналізу результативності та ефективності реалізації стратегій в даній роботі зупинимося на останній складовій результатів реалізації регіональних стратегій з наведеного вище їх переліку, а саме на такому завданні оцінки реалізації регіональних стратегій (що виділяється нормативно-правовим актом поряд з визначенням стану виконання заходів регіональної стратегії [1, ст. 19]), як аналіз соціально-економічного розвитку регіонів за низкою показників.

Основними показниками оцінки реалізації стратегії, відповідно до Постанови КМУ «Про порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» виступають такі: валовий регіональний продукт; валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу; доходи і видатки бюджетів регіонів; кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України, у тому числі включених до Єдиного державного реєстру та включених з нього протягом року; кількість підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності; кількість фізичних осіб, зайнятих підприємницькою діяльністю; наявність основних засобів та рівень їх зносу; індекси промислової продукції; обсяги та індекси продукції сільського господарства; індекси виконаних будівельних робіт; індекси обороту роздрібною торгівлю; чисельність населення на кінець року; коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту; середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників та індекси номінальної та реальної заробітної плати. Інформацію щодо їх розміру

надає Державний комітет статистики України [1, ст. 22]. Фіксація змін в основних показниках соціально-економічного розвитку регіону і визнається нормативно-правовим актом результатом аналізу соціально-економічного розвитку за результатами реалізації регіональних стратегій.

Проте, на наш погляд, такі дії, а саме проста фіксація інформації про зміни низки показників не дозволяє однозначно судити про покращення (погіршення) соціально-економічного розвитку території за результатами реалізації стратегії. Показники можуть несуттєво зрости чи впасти і під впливом загальноекономічної кон'юнктури, навіть за умови відсутності стратегічного плану, а рівень розвитку соціально-економічної системи, тим паче рівень та якість життя населення при цьому може залишитися без змін. За цих обставин, по-перше, виникає потреба визначення комплексного показника ефективності функціонування соціально-економічної системи за результатами впливу стратегічних заходів на соціально-економічний розвиток регіонів та його аналіз у динаміці з метою виявлення змін рівня розвитку соціально-економічних систем протягом усього періоду реалізації стратегічного плану. По-друге, аналіз результатів реалізації регіональних стратегій обов'язково має бути комплексним: поряд з оцінкою впливу слід вдаватися до оцінювання ефективності та результативності, а це, в свою чергу, вимагає дотримання регіонами країни вимог вітчизняного законодавства щодо розроблення регіональних стратегій розвитку. Крім того, фіксація змін в показниках щодо одного регіону не дозволяє судити про рівень його соціально-економічного розвитку порівняно з іншими соціально-економічними системами країни регіонального рівня. Для цього потрібні аналогічні розрахунки й для усіх інших регіонів. Все це у комплексі вимагає необхідності опрацювання відповідного механізму оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів за результатами реалізації стратегічних планів на базі певного загального показника ефективності функціонування соціально-економічної системи.

Для початку здійснимо екскурс у методологічні аспекти відносно оцінювання рівня соціально-економічного розвитку територій, які є результатом напрацювань як вітчизняних, так і закордонних науковців у цій сфері.

Зазначимо, що доволі серйозний досвід оцінювання рівня соціально-економічного розвитку накопичено за кордоном, де на підставі отриманих результатів робиться висновок про ефективність діяльності владних структур. При цьому останнім часом все більше зсиляються до інтегральної оцінки – визначення узагальненого інтегрального індексу оцінки соціально-економічного стану регіону, яка, як правило, здійснюється з позицій поєднання основних аспектів розвитку соціально-економічної системи: економічного, соціального та екологічного. Відповідно до такого підходу, інформація за різними складовими соціально-економічного розвитку зводиться до єдиного показника – індексу розвитку регіону, за яким і стає можливим порівняння регіонів за рівнем їх розвитку.

Основні аспекти розвитку соціально-економічної системи вимірюються за допомогою показників, які зводяться в однойменні групи. Економічні показники – відображають рівень економічного розвитку соціально-економічної системи мезорівня, техніко-економічні результати та тенденції функціонування господарського комплексу, рівень інвестиційної активності в системі, рівень

інноваційності, тенденції науково-технічного прогресу, без якого неможливий прогрес та подальше функціонування економіки. Соціальні показники – характеризують соціально-демографічні процеси в соціально-економічних системах та рівень життя населення, стан трудових ресурсів, якість трудового потенціалу. Екологічні показники – свідчать про екологічний добробут, про адекватність заходів зі зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Однак не завжди інтегральна оцінка здійснюється з позицій поєднання усіх зазначених вище трьох основних аспектів розвитку соціально-економічної системи. Наприклад, якщо в США увага сконцентрована здебільшого на економічній складовій (в основі так званих «статистичних карт» лежать 4 узагальнюючих індекси – економічної ефективності, потенціалу росту, податково-фіскальний та ділової життєздатності) [2], то в країнах Європейського Союзу вимірюється якість життя за допомогою комплексної системи індикаторів, що дозволяють порівнювати регіони та міста країн Європейського Союзу з іншими країнами світу, а з 1994 року в рамках програми ООН з населених пунктів «Habitat» покладено початок новому проекту щодо створення системи моніторингу на базі широкого спектру індексів економічної, соціальної сфер та стану оточуючого середовища.

Залежно від складових інтегральної оцінки, у складі індексного підходу до оцінки рівня соціально-економічного розвитку соціально-економічної системи мезорівня науковці розрізняють різні методи. Найбільшого поширення отримали такі з них:

- комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіону;
- якість життя як комплексний показник (системний критерій соціально-економічного розвитку регіонів країни);
- індекс людського розвитку;
- всесвітній індекс конкурентоспроможності та інші [3, с. 5].

В Україні перевага віддається комплексній оцінці соціально-економічного розвитку регіону, сутність якої полягає у визначенні переліку показників, що впливають на рівень соціально-економічного розвитку регіону та найбільш повно відображають соціально-економічні зміни, їх групування за певними напрямками соціально-економічного розвитку, розрахунку часткових індексів за цими напрямками з наступним визначенням узагальнюючого індексу. Результати такої комп-

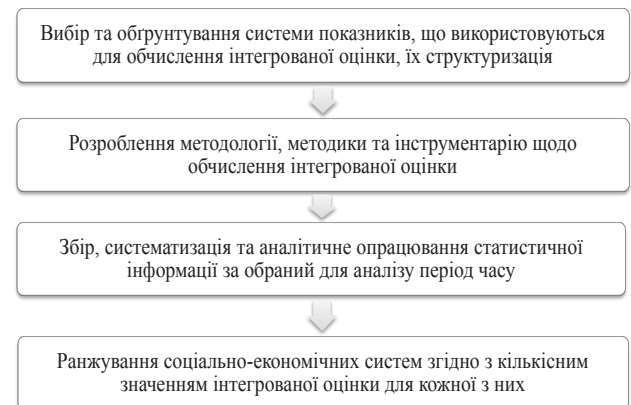


Рис. 1. Основні етапи інтегральної комплексної оцінки рівня розвитку соціально-економічних систем мезорівня

лексної оцінки дозволяють ранжувати регіони за рівнем їх соціально-економічного розвитку, визначати середній показник інтегральної оцінки, що слугує підставою для оцінки ступеня депресивності стану регіонів (коли значення інтегрального індексу нижче за середній), що у свою чергу, за словами науковців є свідченням того, що «такі регіони потребують державної допомоги» [4, с. 178].

Основні етапи інтегральної комплексної оцінки соціально-економічного розвитку територій мезорівня представлені на рис. 1.

На державному рівні в країні існують два підходи до комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіону: підхід Міністерства економічного розвитку і торгівлі; підхід Державного комітету статистики України.

Підхід Міністерства економічного розвитку і торгівлі передбачає проведення рейтингової оцінки (та ранжування) регіонів окремо за кожним з 6 визначених напрямів та розрахунок загальної рейтингової оцінки в цілому за всіма напрямками. Основними напрямками для комплексної оцінки є такі: економічний розвиток; інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність; державні фінанси; підтримка бізнесу; споживчий ринок; населення та ринок праці; житлово-комунальне господарство; освіта та охорона здоров'я; рівень злочинності; екологія [5]. За результатами розрахунку визначається місце кожного регіону в рейтингу за всіма та окремо взятими сферами соціально-економічного розвитку. Найліпшим вважається регіон, середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок якого має найнижче значення.

Відповідно до другого підходу розрахунок інтегральних регіональних індексів економічного розвитку, що пропонується Державним комітетом статистики України, для рахунку інтегральних індексів використовуються 28 первинних показників економічного розвитку, які інтегруються у 5 блоків, що характеризують такі аспекти: макроекономічна ефективність; фінансова стабільність; інноваційна діяльність і розвиток науки; ринкові перетворення та розвиток підприємництва; інвестиційна привабливість [6].

Щодо стосується напрацювань науковців, то єдиного, оптимального підходу до інтегральної оцінки поки що немає. В науковій літературі зустрічаються доволі різні підходи та методи комплексного оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів, які, на думку окремих дослідників, є найбільш доцільними у певному конкретному випадку. Різняться вони і за напрямками оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів, і за кількістю показників, які складають ці напрями та відбираються науковцями для відображення змін, що мають місце в регіоні та за низкою інших критеріїв. На підтвердження цього, у якості прикладу, можна навести результати дослідження, що проведені Цопією Н.В. та Шиндеровською І.Ю. [7, с. 120]. Так, стосовно напрямів групування показників, науковці відмічають існування в методиках оцінки соціально-економічного розвитку регіонів вітчизняних авторів різні напрями: є ті, що пропонують оцінювання окремо лише в розрізі економічної та соціальної складових (Міронова Т.Л., Полонська Л.А.), інші доповнюють цей перелік соціальною складовою (Балабанов Г.В., Брошкова С.Л., Лук'яненко В.А., Шевчук І.Б., Саричева Л.В.); зустрічаються і такі методики, в яких до уваги беруться показники в розрізі економічного, фінансового та соціального напрямків (Уманець Т.В.).

Щодо іншого критерію відмінності існуючих методик, а саме кількості показників, що обираються у якості вхідної інформації, то їх набір коливається в межах від 5 (Барановський М.О.) до 121 (Уманець Т.В.). Проте, наш погляд, намагання включити до інтегрального показника доволі велику їх кількість, аби врахувати окремі аспекти діяльності регіону, лише ускладнює розрахунок щодо діагностики соціально-економічного регіонів, а в кінцевому підсумку ще й обмежує їх практичне застосування, з огляду на те, що у зв'язку зі збільшенням кількості показників ускладнюється і обсяг роботи щодо їх опрацювання на шляху отримання кінцевого результативного значення індексного показника, лише на підставі якого буде будуватися рейтинг регіонів. Тому не завжди доречним вбачається змішування усієї сукупності показників, що вимірюють рівень соціально-економічного розвитку регіону (чи доволі великої їх кількості) та зведення їх до єдиного інтегрального показника. З одного боку, система показників, що обираються для обчислення інтегральної оцінки, має обов'язково корелювати з тією метою, яку переслідує аналіз соціально-економічного розвитку регіону. Тобто з великого різноманіття показників слід обрати саме такі, які дозволять якнайкраще та найповніше врахувати основні зміни в соціально-економічній системі, що відбулися протягом того періоду, який аналізується, та, відповідно, виступити у якості базової інформації для обчислення інтегральної оцінки. З іншого боку, задля можливості практичного застосування методики інтегрального комплексного оцінювання рівня розвитку соціально-економічної системи кількість індикаторів має бути зведена до мінімуму.

Визначимо рівень соціально-економічного розвитку регіонів України за результатами реалізації стратегічних планів, за умови використання у якості вхідної бази для аналізу соціально-економічного розвитку регіонів країни (відповідно до рис. 1) системи показників, які пропонуються для цього Постановою КМУ «Про порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку» [1] за виключенням таких двох індикаторів як розмір основних фондів та рівень їх зносу. При цьому скористаємося загальною методологією опрацювання статистичної інформації.

Для нормування показників та їх зведення у інтегрований показник скористаємося формулами 1-3.

Приведення показників-стимуляторів, що виражені в абсолютних і відносних величинах та також мають різні одиниці виміру, до єдиного масштабу буде здійснюватися за формулою:

$$y_{ij}^c = \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, \quad (1)$$

де y_{ij} – стандартизоване значення i -го показника j -го регіону;

x_{ij} – значення i -го показника j -го регіону;

$x_{\max}$, $x_{\min}$ – максимальне та мінімальне значення показника.

Стандартизоване значення показників-демпляторів визначатиметься за формулою 2.

$$y_{ij}^d = 1 - y_{ij}^c. \quad (2)$$

Загальний синтетичний показник для кожного регіону визначатиметься за формулою:

$$Y_j = \frac{1}{n} \left(\sum_{i=1}^k y_{ij}^c + \sum_{i=1}^m (1 - y_{ij}^d) \right), \quad (3)$$

де Y_j – інтегральний показник соціально-економічного стану j -го регіону;
 y_{ij}^c – стандартизоване значення i -го показника-стимулятора j -го регіону;
 y_{ij}^d – стандартизоване значення i -го показника-дестимулятора j -го регіону;
 k – кількість показників-стимуляторів;
 m – кількість показників-дестимуляторів;
 n – кількість показників, за якими проводилися розрахунки.

Для відображення діапазонів змін інтегрованої оцінки скористаємося шкалою рівня соціально-економічного розвитку регіонів, згідно з якою пропонуємо розглядати 4 рівня розвитку соціально-економічної системи – високий, середній, низький та критичний. Кожному з цих рівнів відповідає свій діапазон зміни інтегрованої оцінки (див. табл. 1).

Таблиця 1
Шкала ранжування регіонів відповідно до інтегрованої комплексної оцінки рівня їх соціально-економічного розвитку

Рівень соціально-економічного розвитку регіонів	Діапазон зміни інтегрованої оцінки, %
Високий	[75-100]
Середній	[50-74]
Низький	[25-49]
Критичний	[0-24]

Результати оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів України у 2013 році на підставі впливу стратегічних заходів на соціально-економічний розвиток регіонів демонструє рис. 2.

Як видно з рис. 2, рівень соціально-економічного розвитку регіонів України загалом оцінюється як низький: лише 3 регіони країни (Донецька, Дніпропетровська та Одеська області) перетнули позначку 50% відповідно до шкали, про яку йшлося у табл. 1. Один регіон країни (Чернігівська область) потрапив у діапазон регіонів з критичним рівнем соціально-економічного розвитку. Разом з тим для жодного з регіонів не властиві і високі рівні розвитку.

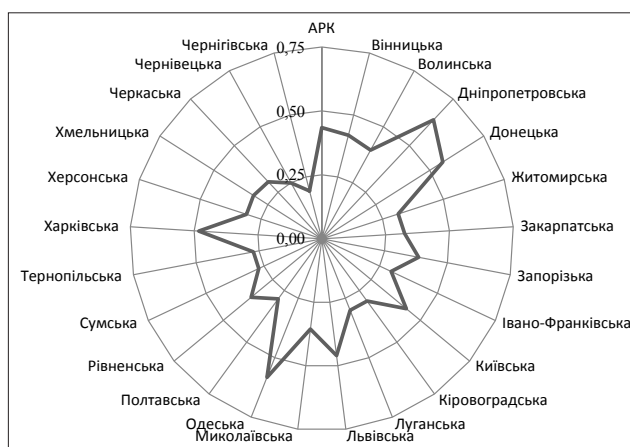


Рис. 2. Рівень соціально-економічного розвитку регіонів України у 2013 році за показниками Постанови КМУ № 1186

Рівень соціально-економічного розвитку регіонів країни у динаміці (а саме за останні три роки, з огляду на те, що Постанова КМУ, про яку йшлося вище, чинна з 2011 року) демонструє рис. 3.

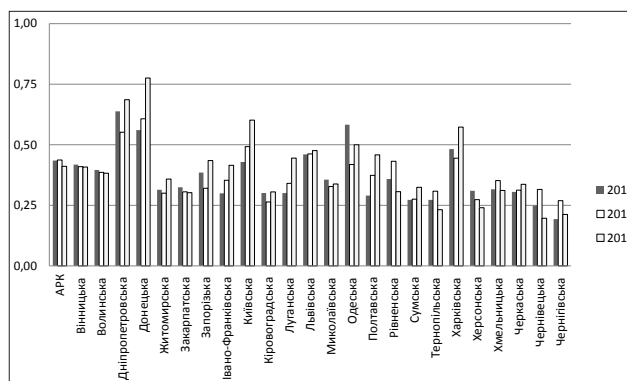


Рис. 3. Рівень соціально-економічного розвитку регіонів України протягом 2011-2013 років

Як видно з рис. 3, рівень соціально-економічного розвитку регіонів України в цілому оцінюється як низький. В окремих аспектах слід відмітити покращення ситуації проти рівня 2011 року. Так, якщо у 2011 році у діапазон регіонів з критичним рівнем соціально-економічного розвитку потрапило 4 регіони країни (Тернопільська, Херсонська, Чернівецька та Чернігівська області), то вже у 2012 році ці регіони перейшли у групу регіонів з низьким рівнем соціально-економічного розвитку та зберегли цю позицію і протягом 2013 року окрім Чернігівської області, рівень соціально-економічного розвитку якої за комплексним інтегральним показником впав нижче рівня 2011 року. Зберігає середній рівень соціально-економічного розвитку протягом усіх трьох років Дніпропетровська область. Втрачають свої передові позиції Київська та Харківська області: проти середнього рівня соціально-економічного розвитку у 2011 році вони переходять до групи регіонів з низьким рівнем розвитку. Погіршується ситуація і у Донецькій області: єдиний регіон країни, що за підсумками 2011 року складав групу регіонів з високим рівнем соціально-економічного розвитку щороку за комплексним індикатором щороку демонструє прогіршення рівня свого соціально-економічного розвитку. Покращився рівень соціально-економічного розвитку Одеської області, яка у 2013 році потрапила до групи регіонів з середнім рівнем соціально-економічного розвитку.

Загалом, про покращення ситуації у 2013 році проти рівня 2011 року не йдеться, адже, незважаючи на те, що зменшується частка регіонів, що за підсумками господарювання потрапили за інтегральною оцінкою до групи регіонів з критичним рівнем соціально-економічного розвитку (з 16% у 2011 році до 0% у 2012 році та до 4% у 2013 році), зменшується і частка регіонів, які демонстрували середній рівень соціально-економічного розвитку (з 16% у 2011 році до рівня 8% та 12% відповідно у 2012 та 2013 роках), та навіть зникають у 2012 та 2013 роках ті досить скромні 4% високого рівня соціально-економічного розвитку, які демонструвала у 2011 році Донецька область. За рахунок таких змін частка регіонів з низьким рівнем соціально-економічного розвитку спочатку збільшилася у 2012 році з 64% до 92% проти рівня 2011 року, та знову зменшилася у 2013 році до 84%.

Висновки. З позиції основних завдань оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку, що містяться у вітчизняному законодавстві зі стратегічного планування, та враховуючи реальні практичні результати стратегічного планування

встановлено, що оцінювання результативності та ефективності реалізації стратегій не представляється можливим; за таких умов вбачається доцільним говорити про оцінювання реалізації регіональних стратегій розвитку на підставі оцінки впливу стратегічних заходів на соціально-економічний розвиток. Результати аналізу рівня соціально-економічного розвитку регіонів країни за цим напрямом за умови використання у якості

вхідної бази для аналізу системи показників, що пропонуються для аналізу соціально-економічного розвитку регіонів законодавством України у сфері стратегічного планування, свідчать про низькі рівні соціально-економічного розвитку регіонів України. У свою чергу це вимагає запровадження відповідних стратегічних заходів з боку регіонів на шляху просування до єдиної стратегічної мети – покращення рівня та якості життя населення.

Список літератури:

1. Порядок розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку : Постанова КМУ від 16 листопада 2011 р. № 1186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Маковкина С.А. Методические подходы к оценке городского стратегического планирования / С.А. Маковкина // Муниципалитет: экономика и управление. – 2012. – № 2(3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://municipal.uara.ru/ru-ru/issue/2012/02/04/>.
3. Светульников С.Г. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России : монографія/ С.Г. Светульников, А.В. Заграновская, И.С. Светульников. – СПб., 2012. – 129 с.
4. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
5. Про запровадження проведення оцінки результатів діяльності Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 9.06.2011 р. № 650 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
6. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку : Наказ Державного комітету статистики України від 15.04.2003 р. № 114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uazakon.com/documents/date.../pg_ibcnog.
7. Цопа Н.В., Шиндеровская И.Ю. Особенности применения существующих методик интегральной оценки регионов при мониторинге их социально-экономического развития / Н.В. Цопа, И.Ю. Шиндеровская // Экономика Крыма. – 2010. – № 4(33). – С. 118-122.

Сментына Н. В.

Одесский национальный экономический университет

ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ

Резюме

Исследованы возможности оценить уровень социально-экономического развития регионов Украины по результатам реализации стратегий. Сконцентрировано внимание на интегральной оценке: рассмотрены основные этапы методологического подхода и его верификации в разрезе отечественного законодательства и наработок исследователей. Определен и проанализирован уровень социально-экономического развития регионов страны по результатам влияния стратегических мероприятий на социально-экономическое развитие регионов по перечню индикаторов, предлагаемых законодательством Украины в сфере стратегического планирования.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, стратегический план, комплексная оценка, социально-экономическая система, уровень развития, регион.

Smentyna N. V.

Odessa National Economic University

EVALUATION OF THE REGIONS' SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL ON THE RESULTS OF IMPLEMENTING STRATEGIC PLANS

Summary

The possibility to evaluate the level of Ukrainian regions' socio-economic development on the results of implementing strategic plans is investigated. Main attention is focused on the integrated evaluation: the basis stages of this methodological approach and its various options in the context of national legislation and domestic researcher's studies are considered. The article contains an evaluation of the countries regions' socio-economic development level as a result of influence strategic measures on the basis of indicators which are offered by domestic legislation in the area of the strategic planning.

Key words: socio-economic development, strategic plan, integrated assessment, socio-economic system, development level, region.

УДК 338.242

Сорокін О. Г.

Класичний приватний університет

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УРАНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Досліджено теоретико-методичні питання проведення оцінки соціо-еколоого-економічного розвитку уранової промисловості. Систематизовано індикатори соціо-еколоого-економічного розвитку уранової промисловості. Обґрунтовано методичний підхід до оцінки соціо-еколоого-економічного розвитку уранової промисловості.
Ключові слова: розвиток, оцінка, індикатор, соціальний розвиток, економічний розвиток, екологічний розвиток.

Постановка проблеми. У зв'язку з тим, що загальна картина процесів розвитку уранової промисловості має стратегічне значення для української економіки і обов'язково підлягає державному регулюванню, досить важливо акцентувати свою увагу саме на результатах функціонування та соціо-еколоого-економічного розвитку уранової промисловості.

Важливим фактором для вибору правильного шляху передбачення результатів функціонування і прогнозування розвитку уранової промисловості України повинна стати розробка комплексу соціальних, екологічних та економічних індикаторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам цієї проблеми присвячені роботи Алімова О., Бібік Н.В., Гопція О.Д., Ілляшенка К.В., Кучерявого В.П., Лук'яніхіна В.О., Статюхи Г.О., Рубежняка І.Г., Федуня Ю.Б., Харченка Б.І. та інших представників економічної наукової думки. Слід зазначити вагомий внесок у вирішення окремих аспектів проблеми розвитку економічної системи таких учених, як Д. Белл, О.О. Богданов, Н. Вінер, В.М. Геець, Дж.К. Гелбрейт, С.Ю. Глазьев, В.М. Гриньова, О.А. Ерохіна, Дж. Кларк, М.Д. Кондратьєв, Ю.Г. Лисенко, Д.С. Львов, В.І. Ляшенко, У.К. Мітчелл, М.М. Моїсєєв, Р. Нельсон, І.Р. Пригожин, У.У. Ростоу, Г. Спенсер, Е. Тоффлер, М.П. Тодаро, Дж. Форестер, Р. Фрімен, Г. Хакен, Й.А. Шумпетер.

Відаючи належне науковому та практичному значенню праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло питань залишилося недостатньо дослідженими. Необхідність подальших досліджень у сфері окреслених проблем обумовила вибір теми статті, її мету та завдання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування методичного підходу до оцінки соціо-еколоого-економічного розвитку уранової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Стрімкі зміни в екосистемі негативно позначаються і на умовах життя самої людини: зростання кількості захоплення, недостача прісної води для побутових потреб, голод, бідність, нестача матеріальних ресурсів для задоволення базових потреб людини тощо.

Зростання масштабів деградації навколишнього природного середовища внаслідок зростаючого антропогенного навантаження, вихід локальних екологічних проблем за межі окремих територій і перетворення їх на глобальні, що вимагають спільних зусиль щодо їх вирішення, змусили людину критично переосмислити ідею антропоцентризму і зрозуміти, що існує нерозривний взаємозв'язок між соціо-економічним та екологічним розвитком як економіки в цілому, так і промисловості зокрема.

Враховуючи те, що всі вищенаведені поняття, на нашу думку, знаходяться у нерозривному

зв'язку, спочатку розглянемо погляди науковців на дефініцію «розвиток».

Проблема розвитку досліджується в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Для його розуміння і пояснення необхідно зупинитися на етимології поняття «розвиток» і розглянути його як філософську та економічну категорію.

Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблемам розвитку, необхідно вказати на їх аспектистність, оскільки певна частина з них спрямована на вирішення конкретних завдань. Формування цілісного підходу до розуміння сутності розвитку підприємства вимагає критичного аналізу існуючих підходів до трактування сутності розвитку.

Філософська наука визначає, що на відміну від явищ руху, зміни, що можуть викликатися дією і зовнішніх по відношенню до об'єкта сил, розвиток являє собою саморух об'єкта – іманентний процес, джерело якого укладено у самому об'єкті, що розвивається. Розвиток виникає в результаті протиріч, боротьби нового і старого, боротьби «суперечливих, взаємовиключаючих, протилежних тенденцій», властивих об'єктам «природи», їхнього подолання, перетворення в нові протиріччя [3].

Узагальнення підходів до визначення поняття «розвиток» як філософської категорії подано Л. Шимановською-Діанич: розвиток – це процес самопросування від низового рівня (простого) до вищого (складного), внаслідок якого відбуваються розкриття і реалізація внутрішніх тенденцій та сутності явищ, що, у свою чергу, веде до виникнення нового і зумовлює будь-які зміни в різноманітних формах матерії [4, с. 18].

З огляду на вищенаведене, під розвитком галузі (промисловості) ми розуміємо динамічний процес незворотних, спрямованих та закономірних змін параметрів її функціонування кількісного та якісного характеру, зумовлених впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Як показав аналіз підходів до розуміння розвитку, наведені у працях В. Сердюк, основними характеристиками категорії «розвиток» вчені вважають наступні: в процесі руху та змін набуває можливості до саморуху; відображає зміни явищ під впливом внутрішніх протиріч; зовнішні фактори не викликають руху, а лише модифікують його; здійснюється переважно шляхом свідомих, цілеспрямованих перетворень об'єкта розвитку; безперервний у часі процес; рух відбувається по спіралі [7, с. 16].

На нашу думку розвиток має три обов'язкові взаємопов'язані складові – економічну, екологічну та соціальну.

Регулювання соціо-еколоого-економічного розвитку уранової промисловості потребує проведення всебічної його оцінки, що дає можливість

об'єктивно оцінювати та передбачати майбутній стан, диференційовано управляти соціальними, екологічними та економічними процесами і забезпечувати збалансований розвиток. Мета проведення оцінки вбачається у створенні належного підґрунтя та комплексного багатоаспектного інформаційного забезпечення для визначення соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості України та його порівняльної характеристики в динаміці.

Методична спрямованість розрахунків залежить безпосередньо від визначення складових соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості, якими для уранової промисловості є соціальний, екологічний та економічний розвиток.

Методичний підхід до оцінки соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості наведено на рисунку 1.

Методичний інструментарій оцінки соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості передбачає перш за все вибір методів для проведення такої оцінки. Нами пропонується використати методи статистичного аналізу для розрахунку часткових індикаторів по складових розвитку, методи стандартизації – для переведення індикаторів у порівняний вигляд та методи агрегування – для розрахунку комплексних індикаторів по складових розвитку.

Розвиток уранової промисловості пропонуємо описувати за допомогою часткових індикаторів, які є інформаційною основою комплексної оцінки. На основі наявної статистичної бази, шляхом аналізу, синтезу та систематизації вітчизняних та зарубіжних розробок щодо показників, які характеризують рівень збалансованого розвитку, здійснюємо відбір індикаторів, які буде проаналізовано в межах кожної складової.

Індикатор розвитку уранової промисловості – це розрахований на основі первинних даних показник, що описує певний аспект окремої складової (економічної, соціальної або екологічної) розвитку.

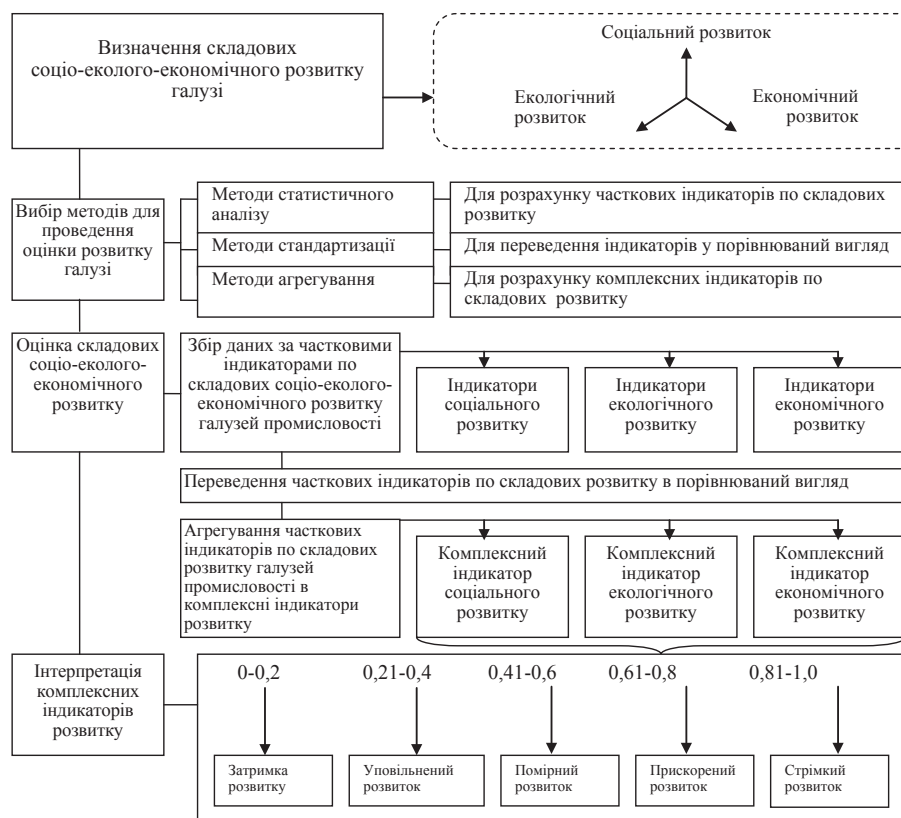


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості

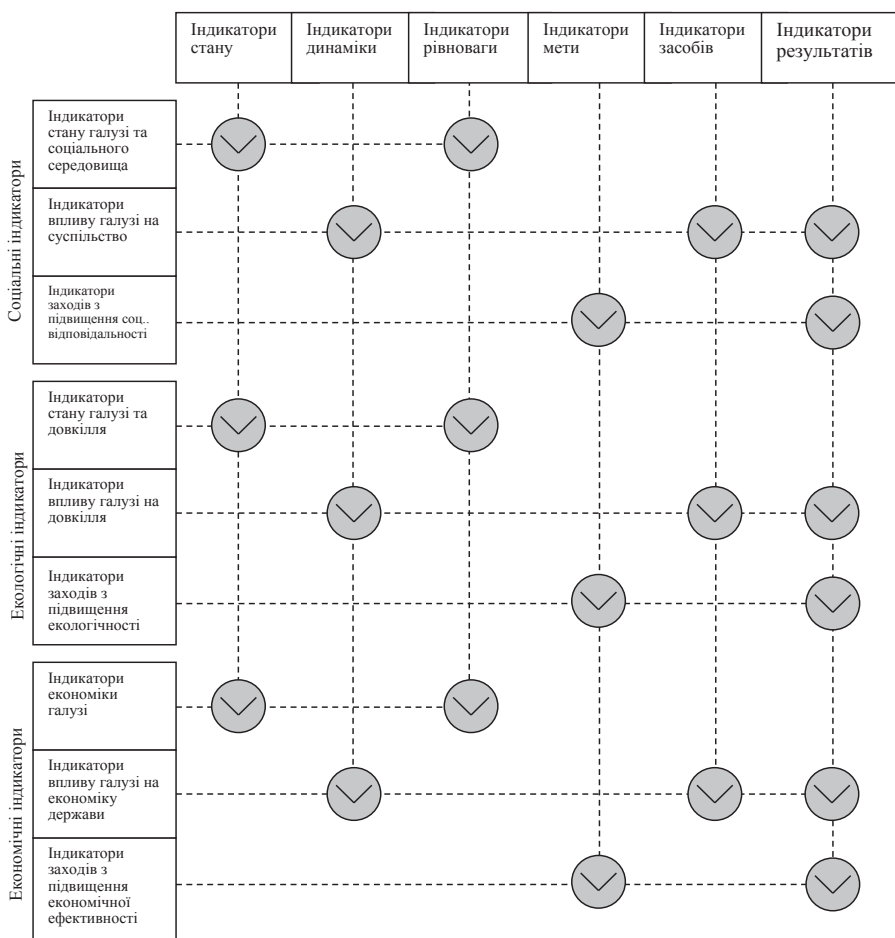


Рис. 2. Індикатори соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості

Для проведення оцінки соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості необхідно визначитися, які саме індикатори необхідно використовувати. В загальній науково-аналітичній практиці виділяють два підходи до побудови індикаторів.

Перший підхід – побудова системи індикаторів, за допомогою яких можна судити про окремі аспекти розвитку: екологічні, соціальні, економічні та ін.

Другий підхід – побудова інтегральних, агрегованих індикаторів, за допомогою яких можна комплексно судити про розвиток галузі.

Основна складність при агрегуванні інформації полягає у визначенні ваг вихідних показників без втрати значущості і без зайвої суб'єктивності [5].

На нашу думку, більш доцільно використовувати другий підхід, адже він дає змогу на основі отриманого інтегрального індикатора зробити висновки про характер соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості в цілому.

Традиційно при оцінюванні розвитку використовуються наступні групи індикаторів: індикатори стану (характеризують поточний стан уранової промисловості); індикатори динаміки (характеризують зміни стану в часі); індикатори рівноваги (аналізують співвідношення показників стану з їх граничними значеннями); індикатори мети (характеризують кінцеву мету розвитку уранової промисловості); індикатори засобів (характеризують набір засобів, необхідних для досягнення мети); індикатори результату (визначають успішність досягнення поставлених цілей).

Однак, враховуючи специфіку нашого дослідження, необхідно деталізувати індикатори розвитку за складовими соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості (рис. 2).

Збір та групування даних за частковими індикаторами по складових соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості відбувається на основі офіційних статистичних матеріалів та статистичної звітності підприємств.

Після збору даних за частковими індикаторами по складових соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості необхідно їх розрахувати і привести до порівнюваного вигляду.

Спочатку розглянемо індикатори соціального розвитку уранової промисловості України. При цьому всі індикатори соціального розвитку згруповані на три основні групи, а саме: індикатори стану галузі та соціального середовища, індикатори впливу галузі на суспільство, індикатори заходів з підвищення соціальної відповідальності. Перші дві групи індикаторів використовуються для оцінки соціального розвитку галузей промисловості, а третя група індикаторів – для визначення перспективних напрямів соціального розвитку.

Індикатори стану галузі та соціального середовища представлені індикаторами стану, індикаторами рівноваги та індикаторами засобів. Якщо говорити про індикатори стану соціальної сфери галузі, то ним є середньомісячна заробітна плата працівників.

Диференціацію видів промислової діяльності за рівнем середньомісячної заробітної плати відображає індикатор рівноваги, яким для соціального розвитку галузі виступає співвідношення зарплати в галузі та по промисловості в цілому. Стосовно індикатору засобів, то таким для соціального розвитку галузі може виступати сума витрат на персонал, які, згідно з діючою методологією статистичних досліджень в нашій країні, включають витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи.

Індикатори впливу галузі на соціальне середовище представлені індикаторами динаміки та індикаторами рівноваги. Індикатором динаміки є зміна рівня зарплати в галузі. Індикатором рівноваги, що характеризують вплив соціального розвитку галузі на середовище, є співвідношення зміни середньомісячної заробітної плати в галузі до зміни середньомісячної зарплати по промисловості в цілому.

Розглянемо індикатори екологічного розвитку галузей промисловості України. При цьому всі індикатори екологічного розвитку згруповані на три основні групи, а саме: індикатори стану галузі та навколишнього середовища, індикатори впливу галузі на екологію, індикатори заходів з підвищення екологічності. Перші дві групи індикаторів використовуються для оцінки екологічного розвитку галузей промисловості, а третя група індикаторів – для визначення перспективних напрямів екологічного розвитку.

Індикатори стану галузі та навколишнього середовища представлені індикаторами стану, індикаторами рівноваги та індикаторами засобів. Якщо говорити про індикатори стану екологічної сфери галузі, то ним є величина викидів забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення.

Диференціацію видів промислової діяльності за величиною викидів забруднюючих речовин відображає індикатор рівноваги, яким для екологічного розвитку галузі виступає частка даного виду промисловості в загальному обсязі викидів забруднюючих речовин по промисловості в цілому. Стосовно індикатору засобів, то таким для екологічного розвитку галузі може виступати сума екологічних витрат, як капітальних, так і поточних.

Індикатори впливу галузі на навколишнє середовище представлені індикаторами динаміки та індикаторами рівноваги. Індикатором динаміки є зміна величини викидів забруднюючих речовин в галузі. Індикатором рівноваги, що характеризують вплив екологічного розвитку галузі на середовище, є співвідношення зміни викидів забруднюючих речовин в галузі до зміни обсягів викидів по промисловості в цілому.

Індикатори стану галузі та економіки представлені індикаторами стану, індикаторами рівноваги та індикаторами засобів. Якщо говорити про індикатори стану економічної сфери галузі, то ним є величина обсягів реалізованої промислової продукції.

Диференціацію видів промислової діяльності за величиною обсягів реалізованої промислової продукції відображає індикатор рівноваги, яким для економічного розвитку галузі виступає частка даного виду промисловості в загальному обсязі реалізованої продукції по промисловості в цілому. Стосовно індикатору засобів, то таким для економічного розвитку галузі може виступати сума витрат, понесених для виробництва та реалізації продукції. Індикатори впливу галузі на економіку представлені індикаторами динаміки та індикаторами рівноваги. Індикатором динаміки є зміна величини обсягів реалізованої продукції в галузі. Індикатором рівноваги, що характеризують вплив економічного розвитку галузі на економіку, є співвідношення зміни обсягів реалізованої продукції по галузі до зміни обсягів по промисловості в цілому.

Для подальшої оцінки соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості необхідно обрати найбільш значимі та репрезентативні показники, що характеризують окремі його складові, а саме соціальний, екологічний та економічний розвиток уранової промисловості. Ці показники

формують систему часткових індикаторів соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості. На основі цих індикаторів визначаються комплексні індикатори соціального (Soc), екологічного (Ecl) та економічного розвитку уранової промисловості (Ecn).

Інтерпретувати зазначені комплексні індикатори розвитку можна таким чином: отримані на основі методів таксономічного аналізу значення комплексних індикаторів розвитку по складовим, що знаходяться у діапазоні від 0 до 1, є кількісними характеристиками, які потребують якісного їх тлумачення. Їх наближення до 1 свідчить про наближення розвитку по даній складовій до ідеального рівня. Рівність даних показника одиниці свідчить про граничний ідеальний стан відповідної складової соціо-еколого-економічного розвитку, нульове значення – критичний стан складової.

На основі значень комплексних індикаторів соціального, екологічного та економічного розвитку будуються вектори соціо-еколого-економічного розвитку з відповідними координатами:

- ідеальний вектор соціо-еколого-економічного розвитку галузі SEE^i з координатами (Soc^i, Ecl^i, Ecn^i), де Soc^i, Ecl^i, Ecn^i – ідеальні значення комп-

лексних індикаторів соціального, екологічного та економічного розвитку, які дорівнюють 1;

- нормативний вектор соціо-еколого-економічного розвитку галузі SEE^n з координатами (Soc^n, Ecl^n, Ecn^n), де Soc^n, Ecl^n, Ecn^n – нормативні значення комплексних індикаторів соціального, екологічного та економічного розвитку, які визначаються на основі середніх значень по галузях промисловості;

- розрахунковий вектор соціо-еколого-економічного розвитку галузі SEE^p з координатами (Soc^p, Ecl^p, Ecn^p), де Soc^p, Ecl^p, Ecn^p – розрахункові значення комплексних індикаторів соціального, екологічного та економічного розвитку.

Висновки. Запропонований у статті методичний підхід до оцінки соціо-еколого-економічного розвитку уранової промисловості базується на агрегуванні часткових індикаторів по складових розвитку уранової промисловості в комплексні індикатори розвитку, що дає змогу здійснити всебічний та змістовний аналіз та дозволяє інтерпретувати значення комплексних показників соціального, екологічного, економічного розвитку на предмет відповідності станам розвитку, а також обґрунтувати вибір методів та інструментів регулювання соціо-еколого-економічного розвитку.

Список літератури:

1. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1359-xiv>.
2. «Про стимулювання розвитку регіонів». Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.
3. Козинська І.П. Розвиток уранодобувної галузі в Україні / І.П. Козинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nzvdpu_geogr/2008_15/index.htm.
4. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. Б. Є. Кваснюка. – К. : Ін-т екон. прогнозування. – Х. : Форт, 2003. – С. 23-28.
5. Соловій І.П. Аналіз індикаторів суспільного прогресу в контексті державної політики, спрямованої на реалізацію пріоритетів сталого розвитку України / І.П. Соловій, М.П. Душна // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 199-205.
6. Стратегія сталого розвитку України [Електронна версія книги «Україна. Сталий розвиток». 2006]. – Режим доступу : <http://www.book.market/Hst/61html>.
7. Сердюк В.Н. Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики [Текст] / В.Н. Сердюк // Економіка і організація управління. Випуск № 4. – 2008. – С. 13-27.
8. Формування та реалізація національної екологічної політики України [Текст] / О.О. Веклич, С.М. Волошин, Л.В. Жарова [та ін.] ; за наук. ред. С.О. Лизуна ; ДУ «ІЕПСР НАНУ». – Суми : Університетська книга, 2012. – 336 с.

Сорокин А. Г.

Классический приватный университет

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УРАНОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы теоретико-методические вопросы проведения оценки социо-эколого-экономического развития урановой промышленности. Предложены индикаторы социо-эколого-экономического развития урановой промышленности. Обоснован методический подход к оценке социо-эколого-экономического развития урановой промышленности.

Ключевые слова: развитие, оценка, индикатор, социальное развитие, экономическое развитие, экологическое развитие.

Sorokin A. G.

Classic Private University

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE URANIUM INDUSTRY OF UKRAINE

Summary

Studied theoretical and methodological issues in the assessment of socio-ecological-economic development of the uranium industry. Systematic indicators of socio-ecological-economic development of the uranium industry. Justified methodological approach to the assessment of socio-ecological-economic development of the uranium industry.

Key words: development, assessment, indicators, social development, economic development, environmental development.

УДК 330.567.28

Станкевич Ю. Ю.

Херсонський державний університет

РОЛЬ ДОМОГОСПОДАРСТВА У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджено основні функціональні прояви діяльності домогосподарства, що визначають його місце в національній економіці. Проаналізовано значення споживання, виробництва, посередництва членів домогосподарства, які впливають на можливості вітчизняної економіки до стабільного зростання. Значну увагу приділено вивченню соціально-психологічної складової, яка має вплив на господарську діяльність домогосподарства.

Ключові слова: домогосподарство, національна економіка, людський капітал, виробництво, споживання, заощадження, сімейний бізнес.

Постановка проблеми. Сучасну економічну систему можна визначити як складний господарський механізм, що складається зі значної кількості різноманітних комерційних, виробничих, фінансових, інформаційних та інших інститутів, за допомогою яких взаємодіють основні економічні суб'єкти. Роль та місце кожного господарюючого суб'єкта має важливе значення на мікро- та макроекономічному рівні. Серед них важливу позицію в національній економіці займає домогосподарство, перелік основних напрямів діяльності якого значно розширюється особливо в період ринкових перетворень, що є характерними для вітчизняного простору.

Крім того, трансформаційні процеси поступово висувають нові вимоги до економічної активності домашніх господарств, розширюють спектр їх діяльності. В нових умовах господарювання дана господарська одиниця продовжує виконувати свої традиційні функції, такі як споживання, заощадження, інвестування, а також виступає власником та постачальником основних факторів виробництва. Адже, володіючи капіталом, працею, землею, підприємницькими здібностями, все більша частина домогосподарств починає здійснювати господарську діяльність, тим самим створює товари для продажу або надає послуги як самостійний виробник. Важливе значення функціонування домогосподарства для національної економіки також обумовлено тим, що воно виконує не тільки економічні функції, але й відіграє значну соціальну роль в суспільстві.

Зазначене вище свідчить про актуальність здійснення комплексного дослідження особливостей діяльності домогосподарства як основної складової національної економіки та зумовлює необхідність більш глибокого та системного аналізу основних тенденцій подальшого розвитку даного суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В історії світової економічної думки вивчення окремих характеристик діяльності домогосподарства можна зустріти у працях багатьох відомих науковців. Одним з перших вчених, хто досліджував особливості ведення домашнього господарства, був відомий давньогрецький філософ Ксенофонт. Окремі аспекти функціонування домогосподарства розкрито у працях Т. Мальтуса, К. Бюхера, Ф. Енгельса, М. Зібера, М. Туган-Барановського, Ф. Модільяні, Дж. Колдуела, П. Самуельсона, Р. Поллака, Дж. Ходжсона, Ф. Фукуями, Е. Тоффлера тощо. Вагомий внесок у створення сучасної цілісної економічної теорії домогосподарства зробив відомий американський вчений, лауреат Нобелівської премії 1992 року Г. Беккер.

Сучасні вітчизняні дослідники вивчають різні аспекти діяльності домогосподарства. Наприклад, проблеми фінансування домашніх господарств зна-

йшли відображення у працях М. Карліна, С. Панчишина, М. Савлука, М. Махсми. Регіональні особливості розвитку вивчають І. Бочан, О. Онищенко, В. Юрчишин. Соціально-економічні аспекти життєдіяльності розглядають І. Осипова, Е. Лібанова, О. Гладун, М. Лазебна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний обсяг існуючих матеріалів з окреслених напрямів дослідження як у світовій, так і у вітчизняній науково-економічній літературі, домогосподарство як важливий суб'єкт національної економіки залишається малодослідженим. Ми вважаємо за доцільне аналіз основних проявів діяльності домашнього господарства, які є унікальними, а тому не можуть бути здійснені в повному обсязі в межах інших економічних організацій. Таке вивчення дозволить показати значення домогосподарства в досягненні стабільного зростання національної економіки України.

Метою статті є визначення домашнього господарства як важливого суб'єкта національної економіки, що виконує ряд необхідних соціально-економічних функцій для підтримання її стабільного піднесення.

Виклад основного матеріалу. Домогосподарство виступає одним з основних економічних суб'єктів сучасного постіндустріального розвитку. В період доіндустріального та індустріального суспільства його діяльність також займала провідні позиції, але слід зазначити, що в різні історичні епохи поступово змінювалися пріоритетні напрями діяльності даної господарської форми, роль, розміри, соціально-економічний статус тощо. Домогосподарство визначають як первинний суб'єкт, оскільки інші – фірма та держава – виступають вторинними або похідними від нього. Таке твердження можна пояснити тим фактом, що лише в межах домашнього господарства відбувається формування та розвиток індивіда, без активної економічної діяльності якого функціонування економічних організацій та держави в цілому є неможливим.

Домогосподарство є наймасовішим суб'єктом економіки, оскільки будь-який індивід обов'язково від народження стає членом такої господарської форми й одночасно може не вступати в інші. За даними Державного Комітету Статистики, у 2013 році в Україні існувало 16958,7 тис. домогосподарств [2, с. 9], які відрізняються за сімейним станом членів, розміром, структурою, економічним положенням. Крім того, враховуючи неоднорідність та багатогранність діяльності домогосподарства, існують певні проблеми у формуванні загальноприйнятого визначення даного суб'єкта. Серед існуючих у науковій літературі трактувань ми виділяємо наступне: «Домогосподарство – це складна цілісна система, яка одночасно поєднує в собі наступні риси: 1) є добровільним об'єднанням людей, які, здебільшого,

перебувають у родинних, шлюбних або кровноспоріднених відносинах та об'єднані не тільки спільним бюджетом та цілями діяльності, але й місцем проживання, іноді домашнє господарство може складатися з однієї людини; 2) виступає важливим економічним суб'єктом ринкового господарства, який впливає не тільки на добробут та процвітання національної економіки, але й на морально-духовне становище населення; 3) охоплює усі види економічної діяльності, які можуть носити як натуральний, так і товарний характер; 4) є власником ресурсів, якими може вільно розпоряджатися, шляхом реалізації права власності на них, до таких ресурсів можна віднести: інтелектуальні та підприємницькі здібності, здатність до праці, капітал тощо; 5) виступає не тільки головним постачальником фінансових ресурсів до бюджету сім'ї, але й вирішує проблеми відтворення населення та розвитку індивіда, особистості в межах власної сім'ї, тим самим суттєво впливає на розвиток соціальної складової суспільства; 6) побудована на принципах взаємодовіри, взаємодопомоги, співробітництва, навчання та передачі досвіду майбутнім поколінням тощо» [3, с. 13].

Основні напрями діяльності домогосподарства в межах національної економіки мають не тільки господарську специфікацію. Сьогодні вони обов'язково доповнюються соціально-психологічним спрямуванням, оскільки функції домашнього господарства пов'язані з усіма сферами людської діяльності. Отже, як інституційний сектор домогосподарства беруть участь у всіх фазах економічного циклу: виробництві благ, постачанні економічних ресурсів, створенні, розподілі і перерозподілі національного продукту, формуванні кінцевих доходів, споживанні товарів та послуг, здійсненні заощаджень та інвестуванні. Сектор домогосподарств стабілізує господарську систему та впливає на соціально-економічний розвиток країни, виконуючи крім своїх традиційних функцій ряд відтворювальних – відтворення людського капіталу, робочої сили, формування та виховання індивіда тощо.

Незважаючи на широкий спектр діяльності домогосподарства, його однією з основних функцій завжди буде залишатися споживання. Адресний платоспроможний попит домогосподарств на ринку товарів і послуг визначає обсяги та асортимент внутрішнього виробництва й імпорту, а також є однією з рушійних сил функціонування та розвитку всієї національної економіки. При цьому важливо, щоб адресне грошове забезпечення домогосподарств як сукупного споживача дорівнювало адресному виробництву товарів і наданню послуг, тобто їх пропозиції. Зрозуміло, що це – ідеальна формула, чого досягнути на практиці неможливо.

Грошові витрати домогосподарств на споживання поділяють на три основні категорії: 1) витрати на товари щоденного вжитку (товари зі сподіваним терміном використання до трьох років: продукти харчування, переважна частина одягу, предмети особистої гігієни, канцтовари, паливе для автомобілів та ін.); 2) витрати на товари тривалого користування (товари, очікуваний термін використання яких перевищує три роки: телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі та ін.); 3) витрати на послуги (оплата житла та комунальних послуг, послуг транспорту, юридичних, освітніх послуг та ін.) [4, с. 27].

Одним з проявів діяльності домогосподарства є постійне вирішення складного й суперечливого питання щодо особливостей розподілу обмеженого бюджету між споживанням та заощадженням. Заощадження домогосподарства – це частина його

доходу, що залишається у розпорядженні після, по-перше, придбання всіх необхідних для життєдіяльності благ, по-друге, сплати податків. Функція заощадження знаходиться у тісному зв'язку зі споживанням, адже у більшості випадків джерелом заощаджень є зменшення витрат, що призначені на споживання. Крім того, заощадження є основою для формування інвестиційних ресурсів країни та потенційного попиту членів домогосподарств, який характеризується купівельною спроможністю населення у майбутньому періоді.

Серед основних мотивів, що спонукають домогосподарства до утворення заощаджень, можна виділити наступні: задоволення потреб, які вимагають витрати більші від тих, що залишаються після придбання найбільш необхідних поточних товарів та послуг; створення грошових резервів для непередбачених випадків (тяжкі хвороби, весілля, стихійні лиха тощо); нагромадження коштів для оплати за навчання дітей у вищих навчальних закладах; забезпечення відповідного матеріального становища після виходу на пенсію тощо. Такі передумови для заощаджень є характерними для сімей як з низьким, так і з високим рівнем середньомісячного доходу. Проте остання група, враховуючи їх достатнє матеріальне забезпечення, часто спрямовує частину своїх грошових накопичень на отримання додаткового доходу, а саме на купівлю цінних паперів, депозитні вклади тощо. Сьогодні за величиною суми перше місце посідають заощадження на купівлю будинку, квартири чи автомобіля, друге місце – на організацію чи розширення власної справи і третє місце – на навчання дітей [1, с. 87].

Заощадження сектору домогосподарств виступають потенційним інвестиційним ресурсом держави. Саме тому остання має сприяти залученню сімейних грошових ресурсів до суспільного виробництва. Для цього державі необхідно підтримувати постійний економічний розвиток країни, оскільки чим вищими є доходи громадян, тим більшою є частка заощаджень у бюджеті домогосподарств. Крім того, в умовах розвинутої ринкової економіки залучення грошових заощаджень населення у якості інвестицій повинно мати взаємовигідний економічний інтерес, члени домогосподарства мають бути впевнені, що їх капітал повернеться з примноженням.

На нашу думку, для перетворення сімейних заощаджень в інвестиції країна повинна мати не тільки прибутково працюючі підприємства, акції яких приносять дохід банкам та населенню, але й сприятливу законодавчу базу, проводити постійну активну роботу, що спрямована на підвищення рівня економічної освіти населення щодо ефективного використання своїх грошових заощаджень тощо. Таким чином, залучення вільних коштів домашніх господарств до національної економіки та інвестиційна активність їх членів виступає одним з можливих джерел зростання економічної могутності будь-якої країни.

Також необхідно виділити постачальницьку функцію. Кругообіг починається з домашніх господарств як власників ресурсів, які вони постачають на ринок й одержують доходи в грошовій або натуральній формі. У подальшому ресурси потрапляють до підприємств, які поєднують їх та створюють товари і послуги. Останні, опинившись на відповідному ринку, купуються домогосподарствами. Як бачимо, в умовах ринку домогосподарства і підприємства одночасно діють як покупці і продавці. Отже, домогосподарства та підприємства взаємодіють за допомогою ринку споживчих товарів і послуг та ринку ресурсів. Такий зв'язок обов'язково потребує

узгодженості дій. Адже домогосподарства не можуть купувати на споживчому ринку більше благ, ніж це дозволять їм отримані від продажу ресурсів доходи. А підприємці не можуть купити більше ресурсів, ніж це дозволяє їх прибуток, який вони отримали від продажу товарів і послуг. Скорочення доходів домогосподарств одразу негативно впливає на споживчий попит. Його скорочення призводить до зменшення обсягів виробництва товарів і послуг, зростання безробіття, що зумовлює подальше зменшення маси трудових доходів населення, а відповідно, і його споживчого попиту. Вирішити таку проблему можна завдяки збільшенню маси трудових доходів, але не шляхом емісії, а також зниженням цін і тарифів на товари і послуги. Однак за економічної кризи можливості щодо збільшення трудових доходів і зниження цін та тарифів дуже обмежені.

Суттєва роль у функціонуванні домогосподарств як економічного суб'єкта належить їх виробничій та посередницькій функціям. Все більша частина домогосподарств виступає безпосереднім виробником товарів і послуг, що призначені для продажу. До найпоширеніших напрямів діяльності вітчизняних домашніх господарств слід віднести виробництво сільськогосподарської продукції, ремісництво, різноманітні ремонтні, будівельні та побутові послуги, а також інші види індивідуальної трудової діяльності. Посередницька функція домогосподарств виявляється в сфері торгівлі. На жаль, «масова ейфорія» щодо можливостей і вигод від роздрічної та дрібно-оптової торгівлі, яка охопила різні прошарки українського населення на початку 90-х років, нічого спільного із загальними тенденціями розвинутої ринкової економіки не мала. Головна причина цього масового явища в Україні – глибока економічна криза. Різке скорочення виробництва, масова зупинка підприємств, незатребуваність науково-дослідної, культурно-просвітницької діяльності позбавили робочих місць десятки тисяч працездатних людей, які в пошуках засобів для виживання сім'ї змушені були зайнятися «човниковою» торгівлею. Але більшість з них готові негайно залишити професію крамаря-посередника і так званих реалізаторів, якщо їм буде запропонована постійна робота за набутою попередньою професією і кваліфікацією.

Виробничу та посередницьку діяльність домогосподарства можна ототожнювати з діяльністю сімейної компанії або веденням сімейного бізнесу. Розвиток сімейних фірм суттєво впливає на добробут та зростання національної економіки. Крім того, сімейні фірми створюють значну конкуренцію іншим приватним та державним економічним організаціям. Тому ведення домогосподарством сімейного бізнесу має такі позитивні наслідки для економіки: 1) враховуючи свої невеликі розміри, можуть швидко реагувати на будь-які зміни ринкової кон'юнктури; 2) створюють додаткові робочі місця; 3) є основним джерелом формування середнього класу.

Усі існуючі сімейні фірми можна розподілити на дві групи: перша – нові хаотично створені підприємства; друга – ті, що існують багато років та вже не один раз передавалися у спадок. Другу групу представляють сімейні економічні організації, що існують, як правило, понад 100 років. Зазвичай вони розташовані у розвинутих країнах, тому сьогодні у більшості випадків виступають як великі економічні об'єднання, що управляються найманими менеджерами. Багато сучасних корпорацій розпочинали свою діяльність саме з сімейної фірми, що передбачала використання праці лише членів власної родини. До таких успішних прикладів можна віднести різні зарубіжні організації, наприклад:

Ford, MaxMara, Davidoff, Estee Lauder, Opel, Tissot та інші. Крім того, сімейну історію мають багато фірм та торгових марок, які відомі усьому світу, серед яких можна виділити: Oral-B, Siemens, Adidas, Samsung Electronics тощо.

Діяльність сімейних фірм в ринковій економічній системі характеризується тим, що усі члени домашнього господарства приймають активну участь у процесі отримання прибутку (примноженні власного капіталу) й не задіяні в інших сферах суспільного виробництва. Сімейні організації, що створюються сьогодні, найбільш поширені у сфері послуг (салон краси, кадрове та консалтингове агентство, туристична фірма, невелике кафе чи магазин, кіоскові чи internet-продажі, медичні та освітні послуги, реставраційні роботи тощо), адже такий сектор не потребує значних капіталовкладень та великої кількості робочих рук.

Отже, сімейні фірми мають численні переваги, зокрема: 1) передача наступним поколінням сімейних традицій та власних технологічних досягнень. Навіть існує практика, коли діти власників для кращого ознайомлення зі специфікою діяльності сімейної справи починають свою трудову діяльність з найнижчих та неprestижних посад; 2) мінімум бюрократії та більше мотивації, тому що всі працюють на себе; 3) в умовах економічної кризи більшість роботодавців звільняють своїх працівників, а сімейні підприємства такий спосіб не використовують. Головним принципом сімейної економічної організації є довіра до своїх родичів, які, іноді не маючи відповідної кваліфікації, займають провідні посади і отримують необхідні знання та навички у процесі роботи, навчаючись на своїх помилках.

Таким чином, домогосподарство виконує широкий спектр завдань в межах національної економіки, проте основні напрями його діяльності не можна вважати суто господарськими, оскільки воно покликано також вирішувати соціально-демографічні проблеми. Зокрема, сучасне домашнє господарство відповідає за репродуктивну, освітню, психологічну функції й за відпочинок та дозвілля населення тощо.

Репродуктивна функція відповідає за відтворення населення. У даному випадку домогосподарство відтворює не просто трудові ресурси, а людину, індивіда – члена суспільства. Репродуктивна функція тісно пов'язана з освітньою, яка передбачає, по-перше, процес виховання, навчання, формування особистості. По-друге, передачу наступним поколінням навичок та вмінь, а також набуття членами домогосподарства відповідної кваліфікації. По-третє, за допомогою освіти закладаються основи для створення якісних трудових ресурсів для національної економіки, що полягають не тільки в отриманні професійних навичок, але й у формуванні таких характеристик людини як ініціативність, творча активність, здатність до інновацій, адаптивність, мобільність, комунікативність, дисциплінованість, сумлінність тощо. Отримані знання та якості у подальшому можуть бути використані за межами власного господарства. Таким чином, здійснення домогосподарством репродуктивної та освітньої функції має важливе значення для діяльності інших суб'єктів економічної системи та розвитку суспільства взагалі.

Психологічна функція полягає у створенні сприятливої морально-емоційної атмосфери в середині домогосподарства, що є основою створення доброзичливих відносин між його членами, їх підтримку та взаємодопомогу. Ми вважаємо, що значення психологічного клімату всередині домогосподарства позначається на його розвитку, оскільки здебільшого саме

внутрішні зв'язки між членами домашнього господарства виступають одним з необхідних факторів для ефективного функціонування даного суб'єкту.

Функція відпочинку та дозвілля відповідає за відновлення здатності до праці, трудових ресурсів, власником яких є домогосподарство. Такий процес передбачає постійне підтримання на належному рівні фізичних сил. Крім того, за допомогою якісної організації відпочинку, вільного від праці часу відбувається задоволення духовно-естетичних, культурних потреб індивіда, що також мають вплив на трудову діяльність членів домашнього господарства.

Іншими словами, соціально-психологічні функції, які виконує домогосподарство, пов'язані з формуванням і нагромадженням людського капіталу, що, у першу чергу, буде використаний у суспільному виробництві. Дійсно, лише в межах домашнього господарства створюється фізіологічна основа людського капіталу, що постійно розвивається й адаптується до мінливих соціально-економічних перетворень суспільства. До функцій домогосподарства, які пов'язані з формуванням людського капіталу, слід віднести: 1) створення сприятливих умов для виробництва людського капіталу, що передбачає формування і використання бюджету домогосподарства і його ведення; 2) виробництво людського капіталу; 3) реалізацію людського капіталу, що пов'язано з участю членів домогосподарства у ринковому господарстві, використанням індивідом творчого, освітнього, ініціативного, підприємливого потенціалу.

Отже, поряд з яскраво вираженими економічними функціями (виробництво, споживання, заоща-

дження, інвестування) домогосподарство також виконує і соціальні, які стають вагомим підґрунтям для вирішення перших. Домогосподарство є одним з найвизначніших соціально-економічних винаходів людства, у якому сконцентровано та відображено у мініатюрі важливі досягнення тисячолітньої цивілізації людських об'єднань. Одним з важливих результатів діяльності домогосподарства є відтворення та розвиток індивіда, роль якого в національній економіці значно посилюється при переході до інформаційного суспільства.

Висновки і пропозиції. Значення діяльності домогосподарства в період трансформаційних зрушення набуває особливої актуальності, оскільки даний суб'єкт національної економіки покликаний вирішувати не тільки економічні проблеми, але й пов'язаний з розвитком індивіда, соціокультурних цінностей. Вітчизняне домогосподарство є основоположним соціально-економічним суб'єктом, діяльність якого розкривається завдяки виконанню ним таких функцій, як виробництво, посередництво, споживання, заощадження, інвестування, а також відтворення людського капіталу, накопичення й зберігання культурних цінностей, звичаїв тощо. Таке визначення складної природи домогосподарства підкреслює необхідність поглиблення комплексного вивчення науковцями його сутнісних характеристик, залучення міждисциплінарного аналізу, а також потребує звернення належної уваги з боку державних діячів, адже від ефективного розвитку домогосподарства залежить можливість вітчизняної економіки до постійного та сталого зростання.

Список літератури:

1. Марцин В. С. Роль заощаджень населення у трансформації економіки / В. С. Марцин // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 85-93.
2. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2013 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник / [відп. за вип. І. І. Осипова]. – К. : Держкомстат України, 2013. – 83 с.
3. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ю. Ю. Станкевич. – К., 2010. – 19 с.
4. Шевченко О. О. Формування споживацької поведінки домогосподарств в умовах розвитку нової економіки: інституціональний аспект / О. О. Шевченко // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. – 2009. – № 8. – С. 26-30.

Станкевич Ю. Ю.

Херсонский государственный университет

РОЛЬ ДОМОХОЗЯЙСТВА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы основные функциональные проявления деятельности домохозяйства, которые определяют его место в национальной экономике. Проанализировано значение потребления, производства, посредничества членов домохозяйства, которые влияют на возможности отечественной экономики к стабильному росту. Значительное внимание уделено изучению социально-психологической составляющей, имеющей влияние на хозяйственную деятельность домохозяйства.

Ключевые слова: домохозяйство, национальная экономика, человеческий капитал, производство, потребление, сбережение, семейный бизнес.

Stankevich Y. Y.

Kherson State University

HOUSEHOLD ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Summary

The basic functional display of household activities that define its place in the national economy are investigated. The importances of consumption, production, mediation members of the household that influence on the opportunities of the domestic economy to sustainable growth are analyzed. Special attention is paid to the social and psychological component, which has an impact on the economic activity of the household.

Key words: household, the national economy, human capital, production, consumption, savings, family business.

УДК 338.439.02:631.57

Стройко Т. В.

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ
В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Обґрунтовано основні методологічні підходи до дослідження інфраструктури агропродовольчої сфери через призму сталого розвитку. Систематизовано наукові підходи, методи, принципи та параметри методології дослідження формування інфраструктури агропродовольчої сфери. Доведено, що методологічною базою дослідження інфраструктури агропродовольчої сфери повинен стати системний підхід. Визначено, що інфраструктуру агропродовольчої сфери необхідно досліджувати як основний елемент синергетичної системи, адже саме вона виконує роль фундаменту виробничої діяльності.

Ключові слова: методологія, інфраструктура, сталий розвиток, системний підхід, агропродовольча сфера.

Постановка проблеми. Інфраструктура агропродовольчої сфери є складною системою, що містить значну кількість елементів та підсистем, які забезпечують процес її адаптації до змін зовнішнього середовища. У той же час вона функціонує як «жива» економічна система, результати діяльності якої залежать, насамперед, від процесів руйнування природних систем. Інфраструктура створює об'єктивні умови для вирішення виробничих та соціальних проблем галузей, оптимізації внутрішніх та зовнішніх економічних зв'язків, комплексного підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні основи діяльності інфраструктури, у тому числі агропродовольчої сфери, сформовані такими зарубіжними вченими, як: Х. Зінгер, Р. Йохимсен, Б. Краснопольський, В. Красовський, А. Кузнецова, С. Носова, Р. Розенштейн-Родан, Ю. Юдін, А. Янгсон, та вітчизняними П. Беленьким, О. Бородіною, В. Бородюк, Т. Бронштейном, М. Гладієм, С. Злупко, Ш. Ібатуллінім, Ю. Лопатинським, М. Маліком, О. Мороз, П. Мосіюком, Т. Осташко, О. Поповою, Л. Чернюк, І. Чернявським, О. Шпикуляком.

У цих роботах закладено методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем функціонування інфраструктури агропродовольчої сфери.

Багатогранність і неоднозначність трансформацій, що відбуваються в сучасній інфраструктурі, складнощі в обґрунтуванні напрямів переходу до моделі сталого розвитку розкривають усе нові аспекти цієї проблеми та вимагають продовження наукових пошуків. Недостатньо розкритими є системні підходи до трансформації галузей економіки як базису для переходу національної економіки на засади сталого розвитку, зокрема обґрунтування напрямів формування інфраструктури як системного механізму стимулювання сталого розвитку агропродовольчої сфери.

Метою нашого дослідження стало обґрунтування основних методологічних підходів до дослідження інфраструктури агропродовольчої сфери через призму сталого розвитку.

Виклад основних результатів дослідження з елементами новизни. Методологія досліджень, як правило, спирається на певну теорію або принаймні теоретичну концепцію. Застосування терміна *агросфера*, *агропродовольча система* (*сфера*) зумовлено усвідомленням багатфункціональної ролі сільського господарства в суспільстві, зміною засад розвитку цієї галузі в контексті сталого – соціально, економічно і екологічно врівноваженого – прогресу. Саме трактування агропродовольчої

сфери та її інфраструктури вимагає застосування новітніх соціо-еколого-економічних підходів.

На думку М. Шабанової, соціоекономічний підхід дає змогу виробити таке наукове знання, яке створює реальні передумови для взаємного посилення економічних та соціальних факторів розвитку, допомагає по новому підійти до розв'язання старих проблем, виявляючи незадіяні соціальні джерела економічного розвитку, з одного боку, і недовикористані економічні ресурси – з іншого [1, с. 112]. До основних засад соціоекономічного підходу та їх відмінностей від традиційних підходів економічної науки О. Поповою [2, с. 76] віднесено наступні принципи:

- визнається, що суто економічний розвиток – не самоціль, він повинен мати ширший контекст, сприяти загальносуспільному прогресу;
- соціоекономіка не передбачає, що люди беззастережно прагнуть оптимізувати свою поведінку з погляду співвідношення затрат і ефектів;
- оскільки в економічному процесі діє людина в усіх її іпостасях, то має бути забезпечена реалізація усіх її потреб – і суто фізіологічних, і економічних, і соціальних.

У дослідження інфраструктури агропродовольчої сфери основою повинно стати твердження, що це єдина галузь економіки з особливим інституціональним середовищем та специфічними способами організації діяльності. На наш погляд, для теоретико-методологічного обґрунтування розвитку інфраструктури агропродовольчої сфери необхідно базуватися на прагненні інтегрувати її екологічну, економічну та соціальну складову, осмислюючи характер та закономірності взаємозв'язку всіх цих складових. Стосовно теоретичного осмислення процесів розвитку інфраструктури та її зв'язку зі структурними перетвореннями слід зазначити, що в загальному інфраструктура як об'єкт дослідження – це конструкція, що постійно трансформується.

Методологічною і теоретичною основою аналізу інфраструктури є принцип об'єктивності. У процесі пізнання вона відіграє роль суспільного явища, проблема її формування та модернізації виникає вже незалежно від бажань та волі окремих людей, власне життя висуває її на провідні позиції і цим не можна нехтувати. Враховуючи, що об'єктом нашого дослідження є інфраструктура складної біоекономічної системи – агропродовольчої сфери, зупинимося на її методологічних особливостях. У загальному контексті методологія агроекономічних досліджень – це система принципів, положень, методів і моделей аналізу або прогнозування розвитку економічних процесів і об'єктів агропромислового комплексу, сільського господарства, сільської місцевості [3, с. 7].

Зважаючи на складність досліджуваного об'єкта, вивчаємо інфраструктуру агросфери як систему, що містить окремі елементи та взаємозв'язки між ними. Для подальшого дослідження нами взято класифікацію інфраструктури агропродовольчої сфери за функціональною ознакою, відповідно до якої вона включає чотири складові: виробничу, ринкову, соціальну та інституціональну інфраструктури. Відповідно до запропонованої класифікації проводиться і економічна діагностика інфраструктури агропродовольчої сфери як цілісної системи та в розрізі її елементів.

Відповідно до мети, завданнями та напрямками дослідження повинні підбиратися чи розроблятися методичні основи наукового пізнання. Методологічну основу дослідження інфраструктури агропродовольчої сфери необхідно розглядати на принципах системного підходу, що дають змогу: досліджувати її як цілісну систему, котра формує передумови для ефективного функціонування агросфери, визначати стратегічні орієнтири розвитку основних елементів інфраструктури та обґрунтувати цілісну концепцію її стратегічного розвитку. Для пізнання інфраструктури як складної економічної системи необхідно побудувати багаторівневу систему методології. Нами систематизовано наукові підходи, методи, принципи та параметри методології дослідження формування інфраструктури агропродовольчої сфери (рис. 1).

Методологічною основою формування інфраструктури агропродовольчої сфери є такі принципи: історизму, з використанням якого можна представити інфраструктуру як конкретну цілісну економічну систему, що історично розвивається; комплексності – дає змогу досліджувати всю сукупність внутрішніх і зовнішніх сторін формування інфраструктури; системності – передбачає розглядати інфраструктуру як цілісну систему економічних та соціальних інститутів і установ,

що здійснюють імплементацію інститутів; збалансованості, – повинен бути у взаємодії всіх економічних та соціальних інститутів та передбачає наявність різноманітних об'єктивно існуючих форм взаємозв'язку між ними; цілісності – є однією з головних характеристик системи, що надає їй визначеності, охоплює її повністю і фактично визначає її буття, оскільки з втратою зазначеної якості система перестає бути сама собою.

Спеціальні методи дослідження представлені методологічними принципами: моніторингу, що означає організацію контролю реалізації діяльності інституцій інфраструктури. Це процес здійснюється на основі відкритості інформації, отриманої внаслідок моніторингу з принципом балансу інтересів його учасників, що передбачає залучення до моніторингу й обговорення його результатів не тільки виконавців, а й усіх зацікавлених сторін.

Серед основних загальнонаукових методів пізнання в дослідженні виділено діалектичний метод, наукової абстракції, історичний і логічний. На основі зазначених методів можна стверджувати, що всі елементи інфраструктури доповнюють один одного і бажаний економічний ефект досягається тільки внаслідок взаємопов'язаних трансформаційних процесів. Також для дослідження формування інфраструктури агропродовольчої сфери ми скористалися трьома головними методологічними підходами: системним, статистично-економічним і техніко-технологічним, адже, зважаючи на специфічний об'єкт, дослідження необхідно проводити у взаємозв'язку економічних, соціальних, природничих і технологічних знань.

Крім того, доцільно згадати загальну методологію вирішення будь-якої проблеми, незважаючи на сферу людської діяльності: наука, мистецтво, виробництво продукції або її реалізація. Зокрема, це має бути 4-етапна процедура: усвідомлення необхідності ухвалення рішення; формулювання ва-

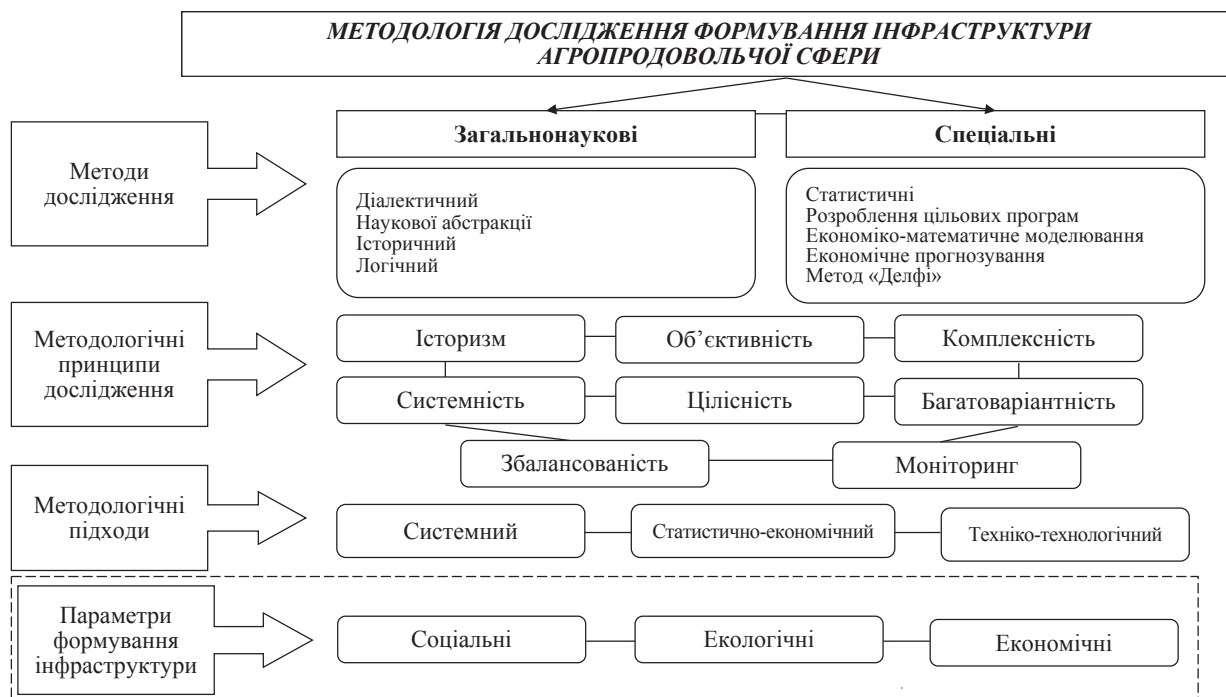


Рис. 1. Методологія дослідження формування інфраструктури агропродовольчої сфери

Джерело: систематизовано автором

----- авторський підхід до дослідження

ріантів наступних дій; оцінка варіантів з погляду їхньої привабливості; вибір одного чи декількох варіантів для реалізації [4, с. 171].

При формуванні інфраструктури виникатиме синергетичний ефект, зумовлений тим, що саме за рахунок неї відбудеться впорядкування взаємозв'язків між елементами агропродовольчої сфери, вони стануть більш тісними та продуктивними і матимуть усі передумови для подальшого розвитку. У результаті полегшується обмін ресурсами, підвищується їх продуктивність, зростає швидкість та ефективність інформатизації, що дає змогу всім суб'єктам агропродовольчої сфери швидко та адекватно реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища, приймати більш зважені та ефективні управлінські рішення.

З використанням синергетичного підходу можна виявити більш глибокі зв'язки структури (по суті, основного виробництва) та інфраструктури. В цілому синергетичний ефект інфраструктури по відношенню до основних складових агропродовольчої сфери проявляється в підвищенні темпів зростання продуктивності праці, здатності до генерування та використання інновацій, конкурентоспроможності, у тому числі з метою інтеграції до світової агропродовольчої сфери.

Тобто зазначене підтверджує, що методологічною базою дослідження інфраструктури агропродовольчої сфери повинен стати системний підхід. Загалом, принцип системності передбачає її розгляд як складної динамічної системи, в якій всі елементи перебувають у взаємозв'язку і утворюють певну цілісність та єдність.

Ідеологія системного підходу вимагає дотримання принципу комплексності, який полягає в тому, що всі елементи цілої системи мають розвиватися комплексно, пропорційно та узгоджено, а інтереси всіх учасників – інтегруватися і бути збалансованими [5, с. 68]. Системний підхід також передбачає дослідження інфраструктури як складного багаторівневого утворення з використанням макро- і мікропідходів.

Зазначені методологічні підходи визначають зміст і напрям взаємовпливів і взаємопроникнень таких важливих у науково-пізнавальному і методологічному сенсі економічних систем *інфраструктури та агропродовольчої сфери*. Варто додати, що це досить складні об'єкти економічних досліджень. Не можна не погодитися з О. Бородіною, яка вказує, що у системному дослідженні сільського господарства певним ускладненням є статистично-економічний і техніко-технологічний підхід до його сприйняття і вивчення. Немає адекватного розуміння того, що саме здійснення сільськогосподарської діяльності селянином у власному господарстві – це не просто сукупність певних факторів виробництва, не механічне їх поєднання, не просто сума частин. Це своєрідний самостійний організм, що потребує допомоги в усіх його проявах: використанні землі, праці, матеріально-технічних ресурсів, підприємницькому хисті, інших природних і набутих властивостях людини, задоволенні її соціальних та духовних потреб [6, с. 40].

Необхідність дотримання системного підходу зумовлена потребою врахування значної кількості факторів, які по-різному впливають один на одного і в підсумку – на якість результату всього процесу. Згідно з принципом системності, жоден з

елементів інфраструктури не може зазнавати кардинальних змін без відповідних змін у всій системі. Цей підхід дає змогу уникнути однобічності та досягти необхідних збалансованості й узгодженості при прийнятті рішень [5, с. 68]. Проблемним аспектом реалізації цих підходів є необхідність високого рівня інформаційного забезпечення – повноти, достовірності та надійності даних щодо всіх системоутворюючих факторів та елементів досліджуваного об'єкта.

Системний підхід як методологія наукового пізнання не дає безпосередньо нових знань, а пропонує нові системні виміри, нові параметри дійсності. Сучасна ситуація в агропродовольчій сфері, необхідність гарантування продовольчої безпеки країни вимагає від сучасної науки переходу до аналізу своїх об'єктів дослідження як систем.

Головне в системному підході – це своєрідне бачення об'єкта дослідження, своєрідна технологія, орієнтація на такі критерії, як цілісність, організація, взаємодія, синергетичний ефект. Останній визначається виявленням «нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку підвищення ефективності діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту (емерджентності)» [7, с. 359]. Емерджентність є найпереконливішим проявом цілісності системи, тобто наявності в неї властивостей, не притаманних окремому її елементу, що розглядається поза системою. Виникнення між елементами систем синергетичних зв'язків, які збільшують загальний ефект порівняно з сумою ефектів від окремих елементів, що діють незалежно, є надзвичайно важливим явищем, котре потрібно враховувати при дослідженні і моделюванні соціально-економічних систем у сільській місцевості [6, с. 41].

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Узагальнюючи публікації з цього питання, слід зазначити, що використання системного підходу як основи для дослідження інфраструктури агропродовольчої сфери забезпечить соціальну спрямованість наукового пізнання, дасть змогу обґрунтувати створення інфраструктурних систем на принципах екологічності та економічності, тобто використанні обмежених ресурсів із найбільшою народногосподарською ефективністю.

З позицій системного підходу, інфраструктуру агропродовольчої сфери необхідно досліджувати як основний елемент синергетичної системи, адже саме вона виконує роль фундаменту виробничої діяльності. По суті, інфраструктура – це потенціали, динаміка яких повинна підтримувати на заданих рівнях конкурентоспроможність агропродовольчої галузі країни.

Побудова інфраструктури вимагає органічного поєднання існуючих та новостворених структур в одну організаційно-економічну систему. Новітні вимоги глобалізації, формування транснаціонального ринку продовольства вимагають від вітчизняної агросфери готовності до прямої конкуренції із закордонними виробниками. Однією з проблем формування рівних конкурентних умов вітчизняної агропродовольчої сфери є створення відповідної інфраструктури як у практичному, так і в теоретико-методологічному аспекті.

Список літератури:

1. Шабанова М. А. Социоэкономика и современность (О пользе и рисках экспансии экономического подхода) / М. А. Шабанова // *Общественные науки и современность*. – 2010. – № 4. – С. 112-116.
2. Попова О. Агросфера: соціоекономічний зміст та засади сталого розвитку / О. Попова // *Економіка України*. – 2012. – № 5. – С. 73-84.
3. Аграрная экономическая наука на рубеже веков: методология, традиции, перспективы развития. – М. : Энциклопедия российских деревень, 1999. – 326 с.
4. Кублікова Т. Б. Методологія оцінки інноваційної діяльності організації / Т. Б. Кублікова // *Розвиток грошово-кредитних відносин в Україні : зб. матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції, 27 лют. 2004 року*. / ред. В. П. Матвієнко. – К. : Київський інститут банківської справи, 2004. – С. 170-172.
5. Бородюк В. Методологічні принципи нової парадигми благоустрою населених пунктів / В. Бородюк, Г. Фролова // *Економіка України*. – 2011. – № 10. – С. 66-71.
6. Бородіна О. М. Системний підхід у сучасних агроекономічних дослідженнях / О. М. Бородіна // *Економіка і прогнозування*. – 2004. – № 4. – С. 39-48.
7. *Економічна енциклопедія: у 3 т.* / [Б. Д. Гаврилишин, О. А. Устенко, О. І. Амоша та ін.] ; відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2002. Т. 3. – 2002. – 952 с.

Стройко Т. В.

Николаевский национальный университет имени В. А. Сухомлинского

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Обоснованы основные методологические подходы к исследованию инфраструктуры агропродовольственной сферы через призму устойчивого развития. Систематизированы научные подходы, методы, принципы и параметры методологии исследования формирования инфраструктуры агропродовольственной сферы. Доказано, что методологической базой исследования инфраструктуры агропродовольственной сферы должен стать системный подход. Определено, что инфраструктуру агропродовольственной сферы необходимо исследовать как основной элемент синергетической системы, ведь именно она выполняет роль фундамента производственной деятельности.

Ключевые слова: методология, инфраструктура, устойчивое развитие, системный подход, агропродовольственная сфера.

Stroyko T. V.

Mykolaiv National University named after V. O. Suhomlynskiy

RESEARCH METHODOLOGY INFRASTRUCTURE AGRO-FOOD SECTOR IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

Studies the basic methodological approaches to the study of agri-infrastructure areas through the lens of sustainability. Systematized scientific approaches, methods, principles and parameters of the research methodology of forming agri infrastructure sector. Proved that the methodological basis of research infrastructure agri areas should be a systematic approach. Determined that the agri-infrastructure areas should be investigated as an essential element synergetic system, because it serves as the foundation of industrial activity.

Key words: methodology, infrastructure, sustainability, systems approach, agro-food area.

УДК 332.1

Чикало І. В.

Тернопільський національний економічний університет

МОНІТОРИНГ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАЗОВИХ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто теоретико-прикладні аспекти проблематики моніторингу конкурентного середовища регіональних ринків базових факторів виробництва у контексті підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Проведено стратегічне позиціонування регіонів України на ринках базових факторів виробництва з позицій ресурсоефективності. Окреслено основні вектори розвитку регіональних ринків базових факторів, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національної та регіональної економік та досягнення оптимальних структурних пропорцій у регіоні.

Ключові слова: моніторинг, конкурентне середовище, галузевий ринок, регіональний ринок енергозбереження, регіональний фінансовий ринок, регіональний ринок праці, карта стратегічних груп.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки потребує забезпечення ефективного розвитку ринків. В умовах, коли економіка України у глобальному середовищі, що характеризується зростанням конкурентної боротьби за базові фактори виробництва, які за своєю сутністю є обмеженими та вичерпними, за розміром ринків посідає 34 місце у рейтингу Всесвітнього Економічного Форуму, а за їх ефективністю лише 125 (ринку праці) та 109 позиції (фінансового) [1], постає необхідність проведення постійного спостереження за станом ринків, їх складовими елементами та оцінювання факторів впливу на їх стан з метою створення ефективного конкурентного середовища, що слугуватиме передумовою формування ефективної структури економіки країни в цілому та регіону зокрема. У цьому контексті особливо актуалізується питання моніторингу конкурентного середовища галузевих ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основнотположниками наукових досліджень у сфері галузевих ринків були такі науковці, як: Е. Мейсон, Дж. Бейн, Е. Чемберлін, Дж. Робінсон. Окремі аспекти проблематики моніторингу галузевих ринків знайшли відображення у працях зарубіжних вчених, зокрема: У. Баумоля, Д. Вернона, О. Вільямсона, Р. Коуза, А. Лернера, М. Портера та ін., а також вітчизняних науковців, таких як: А. Ігнатюк, Д. Піхна, М. Туган-Барановського, А. Рафаловича, Н. Назаревського, П. Фоміна та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому, попри певний інтерес фахівців у сфері формування ефективного конкурентного середовища, питання моніторингу конкурентного середовища регіональних ринків базових факторів виробництва на сьогодні залишається не вивченим.

Мета статті. З огляду на зазначене, метою цієї статті є проведення моніторингу конкурентного середовища регіональних ринків базових факторів виробництва на основі використання інструментарію стратегічного позиціонування.

Виклад основного матеріалу. Конкурентне середовище будь-якого галузевого ринку є сукупністю зовнішніх факторів, що обумовлюють вплив на конкурентну взаємодію підприємств відповідної галузі чи регіону, яке є динамічним за темпами, ємністю та масштабом змін. Воно виступає результатом та умовами взаємодії великої кількості суб'єктів ринку, що визначає відповідний рівень економічної конкуренції та можливість

впливу окремих економічних суб'єктів на ринкову кон'юнктуру. Моніторинг конкурентного середовища галузевого ринку передбачає систематичне та безперервне спостереження за станом цього ринку, його елементами, оцінку структуроутворюючих факторів, що впливають на його формування.

Проведення моніторингу конкурентного середовища галузевих ринків базових факторів виробництва регіону потребує врахування специфіки цих ринків. Так, у цьому плані слід врахувати, що галузеві ринки є базовими у ринковій системі, що відображають сукупність відносин між продавцями, які займаються однаковим видом діяльності, і покупцями, що формують попит на даний продукт, з приводу купівлі-продажу цього економічного блага [2]. Їх систематизують за різними ознаками, найпоширенішою з яких в економічній науці, практиці роботи органів влади та господарської діяльності підприємств є об'єкт обміну. За цією ознакою галузеві ринки об'єднуються у такі групи, як: ринки товарів; ринки послуг та ринки факторів виробництва.

Водночас зауважимо, що галузеві ринки регіону виступають складовою галузевих ринків України. При цьому регіональний ринок базових факторів виробництва розглядатимемо як сукупність економічних відносин між виробниками і споживачами з приводу купівлі-продажу певного фактору виробництва, що здійснюються на території певного регіону. Під базовими факторами виробництва розумітимемо такі ресурси, необхідні для виробництва товарів і послуг, як енергетичні, фінансові та людські. Такий перелік факторів прийнято за базовий зважаючи на те, що саме вказані ресурси формують значну частку ресурсоемності створюваного ВВП, оскільки за даними аналітичних розрахунків [3, с. 31] частка енергоемності у структурі ресурсоемності становить 14%, фондо- та капітаоемності – 11%, трудоемності – 10%. Таким чином, ці фактори формують 35% ресурсоемності національної економіки. Відповідно до вказаного об'єктом даного дослідження виступатимуть такі регіональні ринки факторів виробництва як: енергозбереження, фінансові та ринки праці. Враховуючи те, що на сьогодні конкурентоспроможність економіки визначається не стільки рівнем ресурсозабезпеченості, скільки ефективністю використання ресурсів, для проведення моніторингу конкурентного середовища регіональних ринків оберемо показники та критерії, що характеризують стан цих ринків з позиції ресурсоефективності.

Моніторинг конкурентного середовища регіональних ринків базових факторів виробництва проведемо шляхом використання інструментарію стратегічного позиціонування, зокрема побудови карти стратегічних груп. При цьому під стратегічною групою розглядатимемо групу регіонів з однаковим станом конкурентної активності та позиціями на відповідному ринку.

Методика побудови карти стратегічних груп передбачає розміщення галузевих стратегічних груп відповідно до їх ринкової позиції на двомірній площині з використанням двох стратегічних змінних, які відкладають по осях за наступним алгоритмом: по-перше, вибір параметрів; по-друге, нанесення на карту з осями точок відповідних регіональних ринків; по-третє, віднесення регіональних ринків, розташованих відносно близько один до одного, до стратегічних груп та їх графічне виокремлення. Результати використання цієї методики можуть слугувати інструментом прогнозування конкурентних позицій регіонів, які знаходяться в групах, при зміні зовнішніх умов.

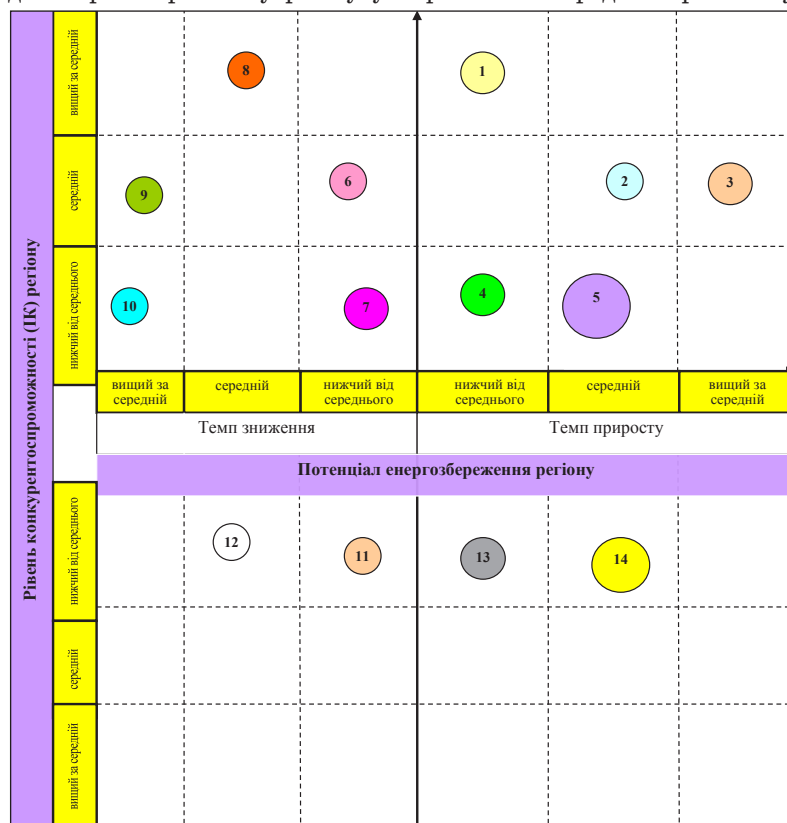
Розглядаючи конкурентне середовище регіональних енергетичних ринків в Україні, слід відмітити, що воно є доволі монополізованим, оскільки частка ринків «чистої монополії» в обсягах реалізації паливно-енергетичного комплексу становить 17,2%, з ознаками домінування – 64,5%, жорсткої олігополії – 0,2%, з конкурентною структурою – 18,1% [4]. Щодо енергоефективності регіонів України, то у відповідному рейтингу, складеному фахівцями Аналітичного центру «Бест» [5] лідирують Закарпатська, Чернігівська та Вінницька області. Аутсайдерами у цьому рейтингу визнано Луганську, Черкаську та Рівненську області.

Для більш комплексного моніторингу регіональних ринків енергозбереження проведемо стратегічне позиціонування за критеріями темпу приросту показника конкурентоспроможності (індексу конкурентоспроможності) та темпу приросту потенціалу енергозбереження, що дозволило побудувати карту стратегічних груп (рис. 1).

Це дало змогу ідентифікувати регіони України, які мають схожі конкурентні стратегії та позиції на ринку енергозбереження. Так, Івано-Франківська та Хмельницька області формують стратегічну групу, для якої характерним є нижчий за середній темп приросту потенціалу енергозбереження (ПЕ) та вищий за середній темп приросту рівня конкурентоспроможності (ІК). Енергетичні ринки АР Крим та Черкаської області представляють стратегічну групу, що характеризується середнім темпом приросту ПЕ та середнім темпом приросту ІК. Хмельницька та Івано-Франківська області складають стратегічну групу із низьким темпом зниження ПЕ та низьким темпом приросту ІК. Найбільшу стратегічну групу на ринку енергозбереження формують Вінницька, Рівненська, Херсонська, Чернівецька та Житомирська області, яким притаманні нижчий за середній темп приросту ІК та середній темп при-

росту ПЕ. Для Луганської та Донецької областей характерним є нижчий за середній темп зниження ПЕ та нижчий за середній темп зростання ІК. Нижчі за середні темпи зниження ІК та ПЕ властиві Кіровоградській та Сумській областям, що об'єднуються у відповідну стратегічну групу. Іншу стратегічну групу на досліджуваному ринку представляють Київська, Волинська та Миколаївська області, стратегічні позиції яких описуються нижчим за середній темпом зниження ІК та середнім темпом зниження ПЕ. Для Чернігівської та Тернопільської областей притаманні вищий за середній темп приросту ІК та нижчий від середнього темп приросту потенціалу енергозбереження. Стратегічні позиції інших регіонів України є індіферентними.

Аналізуючи сучасний стан ринку іншого базового фактору виробництва – фінансового, зауважимо, що основними трендами розвитку сучасного фінансового ринку є: стрімке знецінення національної валюти (так, офіційний курс НБУ станом на 8.08.2014 р. становив 12,61 грн. за долар, тоді як у 2013 р. середня його вартість складала 8,11 грн. за долар [7]); зростання облікової ставки НБУ від 6,5% у липні 2013 р. до 12,5% у липні 2014 р. та відсоткової ставки за кредитами овернайт НБУ від 7,5% до 15% протягом згаданого періоду; зниження ділової активності на біржовому ринку; зростання показника середньозваженої дохідності на вторинному ринку у коротко- та середньостроковому



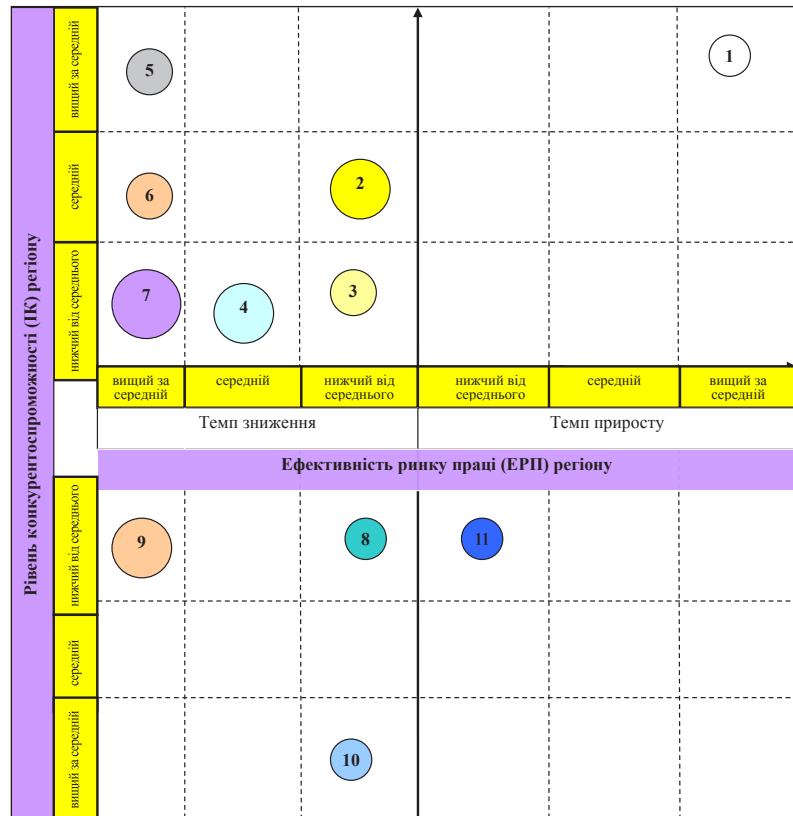
1: Чернігівська, Тернопільська області; 2: Одеська область; 3: Черкаська область, АР Крим; 4: Хмельницька, Івано-Франківська області; 5: Вінницька, Рівненська, Херсонська, Чернівецька, Житомирська області; 6: Львівська область; 7: Луганська, Донецька, області; 8: Харківська область; 9: Полтавська область; 10: Закарпатська область; 11: Дніпропетровська область; 12: Запорізька область; 13: Кіровоградська, Сумська області; 14: Київська, Волинська, Миколаївська області.

Рис. 1. Карта стратегічних груп регіональних ринків енергозбереження України

Джерело. Побудовано на основі даних [6] шляхом обчислення показника темпу приросту як різниці між відношенням значення відповідного показника 2013 р. до значення показника 2012 р. та одиницею

та нижчий за середній темп зниження ЕРП властивий Херсонській та Івано-Франківській областям. Інші області займають окремі стратегічні позиції на регіональних ринках праці та не входять до жодної із стратегічних груп (рис. 3).

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведення моніторингу конкурентного середовища регіональних ринків базових факторів виробництва на основі використання інструментарію стратегічного позиціонування може слугувати інформаційною базою для проведення структурної корекції регіональних пропорцій та здійснення регуляторної політики на рівні регіону. Так, зокрема, діяльність органів державної влади та основних суб'єктів регіонального ринку має бути спрямована на забезпечення підвищення конкурентоспроможності регіону та зростання рівня ресурсоефективності. Забезпеченню вказаного може сприяти реалізація комплексу заходів щодо активізації ресурсозберігаючої діяльності, формування механізму стимулювання раціоналізації ресурсокористування, сприяння доступності венчурного капіталу, подолання регіональних диспропорцій, формування ефективних ринкових інститутів, підвищення ефективності регіональної галузевої політики, зниження рівня монополізації енергоринку. Водночас предметом подальших теоретичних розвідок у даному напрямі має стати формування стратегічного портфеля для утримання або ж завоювання бажаних стратегічних позицій окремих регіонів на відповідних ринках базових факторів виробництва.



1: Тернопільська область; 2: Одеська, Львівська, Черкаська області; 3: Херсонська, Івано-Франківська області; 4: Житомирська, Закарпатська, Вінницька області; 5: Чернігівська, Харківська області; 6: Полтавська, АР Крим; 7: Чернівецька, Хмельницька, Луганська, Донецька, Рівненська області; 8: Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Кіровоградська області; 9: Сумська область; 10: Миколаївська область; 11: Волинська область.

Рис. 3. Карта стратегічних груп регіональних ринків праці в Україні

Джерело. Побудовано на основі даних [6] шляхом обчислення показника темпу приросту як різниці між відношенням значення відповідного показника 2013 р. до значення показника 2012 р. та одиницею

Список літератури:

- Schvab K. The Global Competitiveness Report 2013-2014 / Klaus Schvab, Xavier Sala-i-Martin. – Geneva : World Economic Forum, 2013. – 569 p.
- Ігнатюк А.І. Розвиток галузевих ринків в умовах глобалізації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.01 / А. І. Ігнатюк. – К., 2010. – 40 с.
- Чикало І.В. Інституційне забезпечення функціонування ринку землі в Україні / І.В. Чикало // Економіст. – 2013. – № 3(317). – С. 29-31.
- Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbs.org.ua/files/proekt_zvitu_2012_333.pdf.
- Рейтинг енергоефективності областей України 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.enrgy-index.com.ua>.
- Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013: Назустріч економічному зростанню та процвітання [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.
- Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Офіційний сайт Державної іпотечної установи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipoteka.gov.ua>.

Чыкало И. В.

Тернопольский национальный экономический университет

МОНІТОРИНГ КОНКУРЕНТНОЇ СРЕДИ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БАЗОВИХ ФАКТОРІВ ПРОИЗВОДСТВА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕННЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Резюме

Рассмотрены теоретико-прикладные аспекты проблематики мониторинга конкурентной среды региональных рынков базовых факторов производства в контексте повышения конкурентоспособности национальной экономики. Проведено стратегическое позиционирование регионов Украины на рынках базовых факторов производства с позиций эффективности использования ресурсов. Очерчены основные направления развития региональных рынков базовых факторов, сориентированные на повышение кон-

курентоспособности национальной и региональной экономик и достижение оптимальных структурных пропорций в регионе.

Ключевые слова: мониторинг, конкурентная среда, отраслевой рынок, региональный рынок энергосбережения, региональный финансовый рынок, региональный рынок труда, карта стратегических групп.

Chykalo I. V.

Ternopil National Economy University

MONITORING OF COMPETITION ENVIRONMENT OF REGIONAL MARKETS BASE FACTORS OF PRODUCTION IN CONTEXT OF INCREASE OF NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS

Summary

The theoretical and practical aspects of monitoring of competition environment of regional markets base factors of production in the context of increase national economy competitiveness are considered in the article. The strategic positioning of regions of Ukraine is conducted on the markets base factors of production from positions of resource effectiveness. The basic vectors of development of regional markets base factors, directed on the increase national and regional competitiveness and achievement of optimum structural proportions in a region outlined there.

Key words: monitoring, competition environment, industrial market, regional market of energy-savings, regional financial market, regional labour-market, map of strategic groups.

УДК 636.4:339.1

Шепелєв В. С.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

У статті відображено результати теоретико-прикладних досліджень та сформульовано сучасні тенденції функціонування вітчизняної галузі свинарства. Визначено, що аграрна економічна політика відзначалася здебільшого перевагою тактичних, а не стратегічних цілей. Встановлено, що регульовальна діяльність держави не мала системного та послідовного характеру. Доведено, що державна підтримка відіграє важливу роль у механізмі регулювання ринку продукції свинарства, оскільки має стимулюючий вплив на розвиток виробництва.

Ключові слова: аграрний сектор, імпорт, ринок, продукція свинарства, стратегія, державна підтримка, регулювання галузі.

Постановка проблеми. Свинарство і надалі залишається доволі особливою та специфічною галуззю аграрного сектору економіки, що характеризується залежністю від глибини державного втручання. Сучасний вплив держави на галузь свинарства в Україні в цілому з одного боку є доволі значним, а з іншого – недостатньо ефективним. Необхідність стратегічно орієнтованого галузевого регулювання пов'язано, насамперед, із диспаритетом цін на промислову та сільськогосподарську продукцію. Сучасні вчені встановили, що вітчизняні виробників втратили конкурентні позиції на внутрішньому ринку продукції свинарства після вступу України до СОТ. Водночас вітчизняним суб'єктам сфери переробки та обігу продукції свинарства значно вигідніше імпортувати свинину навіть з країн далекого зарубіжжя замість того, щоб купувати власно вироблену. Зокрема, імпорт свинини з Бразилії та Канади на 53% та на 49% відповідно, є дохіднішим, ніж виробництво даного виду продукції в Україні. Вказане призводить до розуміння, що розвиток галузі свинарства в країнах з перехідною економікою і в Україні зокрема характеризується недосконалістю та недостатністю фінансування. Саме у цих умовах особливої уваги потребує дослідження також питання фінансування розвитку вітчизняної галузі свинарства.

Доцільно також зазначити, що ринок свинини є одним з найголовніших об'єктових ринків в

структурі всього внутрішнього ринку продукції тваринництва. Ми згодні з думкою науковців, що сучасний стан забезпечення внутрішнього споживання свинини за рахунок продукції вітчизняного виробництва характеризують, як критичний. Внутрішнє виробництво покриває лише 76,5% ринкового попиту на свинину. Вказане створює особливу загрозу продовольчій безпеці країни, завдає скорочення виробничого потенціалу аграрно-промислового комплексу. Отже, скупність нерозв'язаних проблем, пов'язаних зі специфікою теоретико-методологічних та прикладних аспектів спрямованих на успішний розвиток вітчизняної галузі свинарства зумовлюють актуальність результатів досліджень викладених у даній статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До окремих аспектів сучасної вітчизняної методології регулювання розвитку аграрного сектору економіки належать праці В. Бодрова [1], Н. Вдовенко [2], В. Галушко [3;4], В. Гееця [5], О. Гойчук [6], А. Діброви [4], С. Кваші [7], М. Корецького [9], І. Лукінова [10], П. Саблука [12-14]. У здійснення теоретичних і практичних досліджень розвитку галузі свинарства на засадах регулювання її розвитку зробили внесок такі вчені, як Ю. Ковач [8], І. Охріменко [11] та О. Шуст [15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аграрна економічна політика в Україні впродовж трансформаційного періоду характеризувалась здебільшого превалюванням

тактичних, а не стратегічних цілей. Крім того, регульовальна діяльність держави не мала системного та послідовного характеру. Це питання актуалізувалося під час світової економічної кризи та при вступі України до СОТ. Це дає нам змогу не тільки проаналізувати слабкі місця в здійсненні аграрної економічної політики протягом останніх років, але й з'ясувати на основі цього аналізу, пріоритетні стратегічні цілі та задачі розвитку галузі свинарства в Україні.

Мета статті полягає у визначенні сучасних стратегічних орієнтирів для використання потенціалу галузі свинарства як важливої складової аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу. Структурні зрушення останніх років, що відбулися у виробництві продукції свинарства, сприяли розвитку дрібнотоварного виробництва. Саме сподівання, які були покладені на нього, не виправдалися. Наші дослідження дають підстави стверджувати, що в галузі свинарства вітчизняні товаровиробники і досі використовують застарілі технології утримання та відгодівлі свиней. Вказане зумовлює високий рівень собівартості виробництва продукції та, відповідно, її низьку цінову конкурентоспроможність на внутрішньому ринку. В галузі відбулася ліквідація спеціалізованих свинарських господарств, а вітчизняний ринок сировиною іноземного виробництва. Спостерігається диспаритет цін на продукцію свинарства та промислову продукцію, скорочення обсягів державної підтримки.

За визначенням О.І. Охріменка, на даний час в Україні виробництвом свинини займаються в основному дві категорії товаровиробників: присадибні господарства населення та сільськогосподарські підприємства. При цьому в присадибних господарствах утримується близько 50% свинопоголів'я від загальної кількості тварин [11].

Динаміка поголів'я свиней в господарствах усіх категорій наведена в таблиці 1.

Протягом 2013 року в Україну було ввезено 150 тис. тонн свинини, що на 28% менше за показники попереднього року. Найбільшим імпортером свинини, як і раніше, залишається Бразилія. Значний обсяг м'яса надходив із Німеччини, Канади, Польщі та США. У 2013 році частка вітчизняної свинини в структурі загальної пропозиції на внутрішньому ринку становила 80%, в той час як у 2012 році цей показник становив 69%.

Щодо експорту, то переважна більшість свинини – 93% – була поставлена на ринок Росії, невеликі партії реалізувалися також у Казахстан і Молдову [176, с. 9]. На думку Лозинської І.В., процеси глобалізації настільки тісно оплутали економіку, що подальше просування вперед можливе лише при погодженні внутрішнього розвитку із загальносвітовими тенденціями [16, с. 149-159]. Світова організація торгівлі (СОТ) є тим флагманом міжнародної торгівлі, який визначає вектор розвитку 150 країн світу. СОТ реалізує принцип справедливої конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції (як зовнішніх, так і внутрішніх). Відповідно до цього принципу, заходи державної підтримки сільського господарства, мають як протекціоністський, так і стимулюючий вплив на виробництво сільськогосподарської продукції. Разом з тим вони впливають «викривлюючим чином» на ринок продукції свинарства, тобто на обсяги виробництва та ціни.

Для України, яка починаючи з травня 2008 р. є членом СОТ, постали задачі щодо визначення основних напрямів, межі та обсягів бюджетної підтримки аграрного сектору. У свою чергу процес фінансування сільськогосподарського виробництва України з коштів Державного бюджету впродовж багатьох років характеризується неефективністю та недосконалістю розподілу. Водночас і в 2014 році тенденція не змінюється.

Варто у цьому контексті звернути увагу на Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 № 1245. В додатку до програми зазначено показники надання державної підтримки для забезпечення розвитку сільських територій, сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку. Цим документом передбачено також виділення коштів на зазначені вище цілі впродовж 2008-2015 рр. в обсязі понад 120 млрд грн.

Для розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції обсяги підтримки сільського господарства мають зрости до 20 млрд грн, з них 10 млрд грн для досягнення паритетності у міжгалузевому товарообміні та 10 млрд грн для створення умов з метою забезпечення прибутковості галузей та формування власних фінансових ресурсів, спроможних забезпечити розширене відтворення.

Таблиця 1

Динаміка поголів'я свиней в Україні

Роки	Господарства усіх категорій		Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
	тис. голів	%	тис. голів	%	тис. голів	%
1961	18193,6	100	13452,2	73,9	4741,4	26,1
1971	20746,2	100	15103,7	72,8	5642,5	27,2
1981	19782,7	100	15643,2	79,0	4139,5	21,0
1991	19426,9	100	14071,2	72,4	5355,7	27,6
1996	13144,4	100	7152,5	54,4	5991,9	45,6
2001	7652,3	100	2114,4	27,6	5237,9	72,4
2001 р. у % до 1991 р.	-	-	-	38,1	-	61,9
2006	7052,8	100	2602,4	36,8	4450,4	63,2
2011	7960,4	100	3625,2	45,5	4335,2	54,5
2012	7373,2	100	3319,2	45,0	4054,0	55,0
2013	7576,7	100	3556,9	46,9	4019,8	53,1
2014	7922,2	100	3378,9	46,2	4043,3	53,8
2014 р. у % до 1991 р.	-	-	-	48,7	-	51,3

Враховуючи те, що міжгалузеві диспропорції стали причиною переходу прибутку з галузі свинарства до посередницьких структур, то державна підтримка має здійснюватись так, щоб фінансові ресурси надходили безпосередньо до суб'єктів господарювання. Після вступу України до СОТ, окрім зазначеної вище Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, бюджетна підтримка сільського господарства України регулюється Угодою про сільське господарство, укладеною під час Уругвайського раунду, яка покладає зобов'язання щодо:

- узгодження граничного рівня сукупного виміру підтримки (СВП) сільського господарства відносно програм «жовтої скриньки»;

- надання не продуктової підтримки в межах рівня «de minimis»;

(«de minimis» – мінімальні рівні підтримки, які не належать до СВП. Для розвинутих країн вони становлять 5 % від загальної вартості окремого виду продукції, виробленого у відповідному році та 5 % від загальної вартості всієї сільськогосподарської продукції, виробленої у відповідному році. Для країн, що розвиваються, ці рівні становлять відповідно 10 %);

- надання продуктової підтримки в межах рівня «de minimis»;

- необмежене використання заходів «зеленої скриньки», які здебільшого реалізуються через урядові програми бюджетної підтримки, результатом яких не може бути надання цінової підтримки виробникам, що не впливає на виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції.

Вказане спонукає звернути окрему увагу на те, що Україна після вступу в СОТ приєдналася до країн, які нещодавно вступили до неї (RAM/VRAM – Recently acceded members/Very Recently acceded members) [18]. Згідно з Доським раундом переговорів, у СОТ від країн RAM не потребують зменшувати зобов'язання щодо СВП та de minimis. Важливо й те, що Україна не має зобов'язань перед СОТ щодо скорочення внутрішньої підтримки, що надається через «жовті програми». Існує лише зобов'язання не перевищувати річний рівень підтримки, який акумулюється у показнику СВП. І це тоді, коли для ЄС запропонували скоротити СВП на 70% за чотири роки, а для Канади – на 45% за п'ять років. Варто зазначити, що дотримання норм і правил СОТ потребує перегляду не лише обсягів державної підтримки аграрного сектора, але й її форм і методів. Зроблено висновок, що можна звернутися до досвіду розвинених країн. Реформа спільної аграрної політики (САП) Європейського союзу передбачала запровадження від 01.01.2005 р. схеми єдиних виплат фермерам (SFPS – single farm payments scheme) або підтримки доходів фермерів, не пов'язаних із виробництвом «decoupled» income support).

Як свідчить досвід, фактично скасовується прямий зв'язок між обсягами допомоги, яку отримують фермери, та виробленої продукції. Поступове скорочення програм «жовтої скриньки» та перехід до програм «зеленої скриньки», фінансування якої не передбачає обмежень з боку СОТ, характеризується не лише для країн ЄС. Це стосується й інших розвинених країн. Так, наприклад, частка державного фінансування, що входить до «зелених» програм розвитку становить в Австралії 91% від загальної суми, а у США – 77%. У країнах ЄС, Бразилії, Канаді

частка цих програм перебуває в межах 50-60% від загальної підтримки, тоді як в Україні 75% від загальної підтримки – «це жовті» програми підтримки і лише 25% – «зелені». Повернемося у цьому контексті до Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 № 1245. Обсяг бюджетних витрат, закладених цією програмою, передбачає збільшення фінансування програм «зеленої скриньки» і, відповідно, скорочення програм «жовтої скриньки», що збігається з основними вимогами СОТ. Те ж саме стосується фактичного, а не закладеного в програмі рівня і структури підтримки сільського господарства. Динаміка цього рівня свідчить про тенденцію до зростання «зеленої скриньки» (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл бюджетних коштів на фінансування заходів з реалізації Державної цільової програми розвитку українського села до 2015 р. згідно з правилами СОТ

Заходи	Обсяг фінансових ресурсів із бюджету за роками, млн. грн./роки		
	2009	2010	2012
«Жовта скринька» (продуктова підтримка)	3193,7	3376,7	3072,7
«Жовта скринька» (непродуктова підтримка)	2643,3	2288,8	1828,9
Всього (за програмами «жовтої скриньки»)	5837,0	5665,5	4901,6
«Зелена скринька»	8208,8	8504,9	8621,5

Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 № 1245, передбачено суми видатків з Державного бюджету. Як бачимо, у перспективі варто очікувати збільшення фінансування розвитку як соціальної так і ринкової інфраструктури, дорадництва, професійної освіти, підвищення кваліфікації працівників, поліпшення науково-дослідних робіт, селекції в тваринництві, охорони земель та екологічної безпеки, розвиток депресивних територій тощо. Дослідження в черговий раз підтверджують, що розвиток системи державної підтримки сільського господарства узгоджується зі світовими тенденціями, які характеризуються згортанням заходів цінової підтримки та збільшенням фінансування соціально-орієнтованих механізмів. В теоретичному плані доведено, а практикою підтверджено, що цінові механізми підтримки створюють неринкові стимули для збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції великими агропідприємствами, в результаті чого зростають витрати суспільства на утримання галузі. У контексті розгляду задач економічної науки у сфері регулювання господарських процесів необхідно звернути увагу на те, що суть заходів щодо бюджетної підтримки виробництва продукції свинарства має проявлятися за чотирма напрямками: бюджетна підтримка наукових досліджень та розробок, бюджетна підтримка виплати дотацій виробникам свинини, підтримка створення окремих організаційно-правових формувань та фінансова підтримка заходів мінімізації шкідливого впливу природних чинників.

Ми дійшли висновку, що оптимізації фінансування наукових розробок держава має приділити підвищену увагу, оскільки це є запорукою відродження сільського господарства країни і, зокрема, галузі свинарства. Пріоритет у збільшенні обсягів фінансування наукових розробок у сфері аграрно-промислового комплексу має бути надано тим пріоритетним напрямом інноваційно-інвестиційним напрямом діяльності, які забезпечують зростання доданої вартості, зокрема племінне свинарство. Також необхідно забезпечити фінансування фундаментальних досліджень, розробки найважливіших новітніх технологій, а також інноваційних моделей розвитку й управління аграрним сектором та галуззю свинарства в тому числі.

Іншим важливим напрямом фінансової підтримки виробництва продукції, має бути фінансова підтримка шляхом виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам. На сучасному етапі розвитку суспільства в жодному випадку не слід відмовлятися від їх виплати виробникам продукції свинарства.

Вказане спонукає звернути окрему увагу на наступний напрям заходів з оптимізації бюджетної підтримки виробництва сільськогосподарської продукції. Таким напрямом має стати підтримка створення окремих організаційно-правових формувань: тваринницьких комплексів, переробних підприємств, заготівельних пунктів, цехів зберігання продукції, кооперативів та дорадчих служб. Зокрема, у 2013 році було виділено 155 млн грн державних дотацій на відшкодування вартості будівництва та реконструкції об'єктів у галузі свинарства. Ці бюджетні кошти отримали такі підприємства: холдинг «АПК-ІНВЕСТ», Науково-виробниче підприємство «Глобинський свинокомплекс», холдинг «Агро-Союз», «Белгранкорм-Полтавщина» і підприємство «Ліга». Додатково було виділено 9,3 млн грн на часткове відшкодування вартості будівництва й реконструкції комбикормових заводів. Ці кошти отримали «Агрофірма ім. Довженка» (холдинг «Астарта»), Науково-виробниче підприємство «Глобинський свинокомплекс», «Агро-Союз» і свинарська компанія «Золотоніський бекон» [17, с. 8].

Четвертим напрямом оптимізації бюджетної підтримки виробництва сільськогосподарської продукції є мінімізація шкідливого впливу природних чинників, оскільки галузь свинарства має значні ризики для поголів'я свиней, зокрема і внаслідок ураження тварин інфекційними хворобами. Для надання можливості постраждалим сільськогосподарським виробникам відновити поголів'я тварин держава має обов'язково забезпечити їх бюджетною допомогою. В даному випадку не за принципом «виділити, скільки зможемо, та розділити на всіх постраждалих», а в науково обґрунтованих розмірах за голову загиблої тварини. Це дозволить запобігти значним втратам у обсягах продукції свинарства.

Маємо зазначити, що всі напрямки заходів є

взаємодоповнюючими, і оптимізацію бюджетного регулювання виробництва продукції свинарства неможливо уявити без бюджетної допомоги в ресурсному забезпеченні сільськогосподарських товаровиробників для забезпечення інвестиційної привабливості виробництва продукції свинарства.

Дослідження у черговий раз підтверджують, що проблема підвищення ефективності державного регулювання галузі свинарства та збільшення обсягів його бюджетного фінансування набуває дедалі більшої актуальності. У період світової фінансової кризи, коли навіть найуспішніші галузі переживають занепад, а нові вимоги СОТ не дають відповіді на багато запитань, організаційно-економічний механізм державного регулювання галузі свинарства, загалом її бюджетного фінансування, повинен будуватись на основі принципів системності та комплексності під час застосування відповідних важелів, інструментів та методів. Тільки за ефективної регуляторної політики держави, за належного контролю на ринку вітчизняне свинарство має можливість стати конкурентоспроможним на світових ринках сільськогосподарської продукції. Виконання даних умов дасть змогу реалізувати наявний високий природно-ресурсний потенціал регіонів України з традиційним виробництвом.

Висновки і пропозиції. Слід відмітити, що обрані на сьогодні засоби регулювання галузі свинарства є основою для реалізації державної політики згідно з міжнародними стандартами та нормами, а застосування висвітлених в роботі сучасних стратегічних орієнтирів сприятиме використанню потенціалу цієї галузі як важливої складової аграрного сектору економіки. Тому маємо можливість зробити висновки:

1. Державна підтримка відіграє важливу роль у механізмі державного регулювання ринку продукції свинарства, оскільки має стимулюючий вплив на розвиток сільськогосподарського виробництва. За роки незалежності система державної підтримки була недостатньо послідовною. Після вступу України до СОТ вона потребує подальшої оптимізації, насамперед шляхом планування бюджетних видатків і контролю за їх розподілом і використанням.

2. Стратегічними напрямками поліпшення ситуації в галузі свинарства і на ринку тваринництва, має бути орієнтація фінансової підтримки товаровиробників на стимулювання виробництва. Пропонується її спрямовувати тим виробникам, які забезпечують ефективне використання наявних ресурсів. Також доцільним буде облаштування ринкової соціальної інфраструктури для забезпечення розвитку аграрного ринку й сільських територій, фінансування інновацій, аграрної науки і освіти, підвищення ефективності галузей, що забезпечують виробництво ресурсами; зміцнення матеріально-технічної бази; розширення доступу суб'єктів господарювання до кредитних ресурсів.

Список літератури:

1. Бодров В. Г. Державне регулювання економіки та економічна політика : навч. посіб. / Бодров В. Г., Сафронова О. М., Балдич Н. І. – К. : Академвидав, 2010. – 520 с.
2. Вдовенко Н.М. Теоретична сутність формування передумов забезпечення продовольчої безпеки на основі інноваційного розвитку аграрного сектора / Вдовенко Н.М. // Економіка Крима. – № 2(43). – 2013. – С. 42-46.
3. Галушко В. П. Конкурентоспроможність агропродовольчої продукції в умовах глобалізації світової економіки / В. П. Галушко, А. В. Завірюха // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – Вип. 4. – С. 92-94.
4. Галушко В. П. Стан, тенденції та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в АПК / В. П. Галушко, Л. В. Діброва, А. Д. Діброва // Наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства степу України. – К. : НАУ. – 2005. – Т. 1. – С. 117-135.

5. Геець В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геець. – К. : НАН України, 2009. – 864 с.
6. Гойчук О. І. Продовольча безпека: теорія, методологія, проблеми : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.02 / О. І. Гойчук. – МДАУ. – 2004. – 32 с.
7. Кваша С.М. Імпорт агропродовольчої продукції та можливості його заміщення національним виробництвом / С.М. Кваша, В.І. Власов, Н.В. Кривенко, Б.В. Духницький // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 11.
8. Ковач Ю.С. Ефективність свинарства в умовах сьогодення / Ю.С. Ковач // Ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів у сучасних умовах у свинарстві / Г.В. Ільїна // Продуктивність агропромислового виробництва (економічні науки) : наук.-практ. збірник УНДІ. – К. : НДІ «Укراгропромпродуктивність», 2011. – № 19. – С. 55-57.
9. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: Монографія / М. Х. Корецький. – К. : УАДУ, 2002. – 260 с.
10. Лукинов І. І. Вибрані твори. У 2-х кн. / І. І. Лукинов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – Кн. 1. – 816 с.
11. Охріменко І. В. Стан та перспективи розвитку свинарства в Україні / І. В. Охріменко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка : [зб. наук. пр.]. – Х. : ХНТУСГ, 2000. – Вип. 127 : Економічні науки. – С. 25-34.
12. Саблук П. Т. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у ХХІ столітті / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 13-19.
13. Саблук П. Т. Основні напрями високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 3-13.
14. Саблук П. Т. Направления реформ и инновационных процессов в АПК / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 150-155.
15. Шуст О.А. Економічні засади виробництва та реалізації продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Шуст // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 1(4). – С. 276-280.
16. Державна підтримка виробництва продукції тваринництва в умовах членства України в СОТ: стан та перспективи розвитку / І. В. Лозинська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(3). – С. 149-159. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_1_3_22.pdf
17. Колос Н. Ринок свинини: на стадії очікування / Н. Колос // Аграрна Еліта України – 2013. – № 1. – С. 8-12.
18. Introduction to fisheries subsidies in the WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/tratop_e/rulesneg_e/fish_e/fish_intro_e.htm.

Шепелев В. С.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ СВИНОВОДСТВА

Резюме

В статье отражены результаты теоретико-прикладных исследований и сформулированы современные тенденции функционирования отечественной отрасли свиноводства. Определено, что аграрная экономическая политика отличалась в основном преимуществом тактических, а не стратегических целей. Установлено, что регулирующая деятельность государства не имела системного и последовательного характера. Доказано, что поддержка играет важную роль в механизме регулирования рынка продукции свиноводства, поскольку оказывает стимулирующее влияние на развитие производства.

Ключевые слова: аграрный сектор, импорт, рынок, продукция свиноводства, стратегия, государственная поддержка, регулирование отрасли.

Shepelev V. S.

National University of Bioresources and Environmental Sciences of Ukraine

STRATEGIC ORIENTATIONS AND MODERN TENDENCIES OF DEVELOPMENT IN PIG PRODUCTION

Summary

In the article reflects the results of theoretical and applied research and are formulated the current trends functioning of the domestic pig industry. Are determined that the agrarian economic policy marked by mostly tactical advantage rather than strategic goals. Established that adjusting the activity of the state did not have a systematic and consistent character. Is proved that the government support plays an important role in the mechanism of regulation of the market pig production because it has a stimulating effect on the development of production.

Key words: agriculture, import, market, pig products, strategy, government support, industry regulation.

УДК 334: 336.77 (477)

Щербан М. Д.

Карпатський інститут підприємництва

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

У статті досліджено питання розвитку системи кредитної кооперації у посткризовий період. Динамічний розвиток даної сфери був характерний передкризовому періоду, хоча у перші кризові роки кредитні кооперативи були єдиними, що продовжили кредитування населення. Отримані результати проведеного дослідження свідчать, що в посткризовий період змінилася політика як кредитування, так і залучення коштів в бік збільшення частки довгострокового кредитування та залучення депозитів на термін більше року.

Ключові слова: кредитна кооперація, кризові явища, Нацкомфінпослуг, кредити, депозити, капітал, активи.

Постановка проблеми. Кредитна кооперація на даний час є важливим інструментом фінансової підтримки розвитку національного господарства. Саме кредитні кооперативи були єдиними, що продовжили кредитування населення в посткризовий період 2009-2010 рр. Це відбувалося на фоні повного припинення кредитування банківськими установами споживчих та інших потреб населення. Відсутність державної системи гарантування депозитів членів кредитних кооперативів призвела до лавиноподібного погіршення фінансового стану даних установ та ліквідації певної частини з них. Саме тому постає необхідність аналізу умов функціонування кредитної кооперації України в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних засад кредитної кооперації зробили у своїх наукових працях А.М. Анциферов, С.Г. Бабенко, Ф.В. Горбонос, К.А. Пажитнов, М.І. Туган-Барановський, Л.Є. Файн, О.В. Чаянов, М.Ф. Шкляр.

Економіко-організаційним та правовим аспектам діяльності кредитних спілок присвячено наукові доробки І.Л. Бубнова, В.В. Гончаренка, О.І. Гриценко, П.М. Козинця, Н.М. Космачової, А.Я. Оленчика, А.А. Пожара, В.П. Хомутенко, А.А. Стадника та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз публікацій наведених вище авторів дозволяє зробити висновок про недостатню розробку та глибину досліджень, присвячених розвитку даного сегменту національного ринку фінансових послуг у посткризовий період.

Мета статті. Головною метою дослідження є оцінка розвитку національної системи кредитної кооперації в посткризовий період. Об'єктом дослідження є кредитна кооперація України як невід'ємний сегмент національного ринку фінансових послуг. Предметом дослідження виступають

практичні аспекти розвитку кредитної кооперації України.

Виклад основного матеріалу. Кредитна кооперація України до початку фінансової кризи, що охопила країну у 2008 році, засвідчувала динамічний розвиток. Однак негативні тенденції, що охопили національну економіку держави, не змогли оминати дану сферу небанківського фінансового ринку, причому стагнація ринку відмічається й досі.

За період 2009-2013 рр. в Україні суттєво скоротилася кількість кредитних спілок (табл. 1). Станом на початок 2009 р. в Україні було зареєстровано 829 КС, водночас за п'ять років було виключено з Державного реєстру небанківських фінансових установ 275 кредитних кооперативів, натомість включено лише 73.

Таким чином, на кінець 2013 р. в Україні зареєстровано 624 кредитних кооперативи, що на 131 менше аналогічного показника 2009 р. У 2013 р. вперше за останні п'ять років спостерігається зростання кількості зареєстрованих кредитних кооперативів в Україні.

Вважається, що якісним визначником відкритості та ефективності діяльності кредитних спілок є показник частки останніх, що звітуються до органу нагляду. На основі даних Нацкомфінпослуг можна зробити висновок про погіршення звітної дисципліни піднаглядних установ, адже за аналізований період кількість КС, що подавали звітність, зменшилася на 219 од., причому лише на 131 од. скоротилася кількість зареєстрованих. В цілому частка кредитних кооперативів, що подають звітність Нацкомфінпослуг України, зменшилася на 14,9% з 96,4% у 2009 р. до 81,6% у 2013 р. Таким чином, на початок 2014 року регулятором не здійснюється моніторинг діяльності 18,4% установ кредитної кооперації України, що є вкрай негативним і загрозливим з точки зору

Таблиця 1
Динаміка кількості кредитних кооперативів в Україні протягом 2009-2013 рр., од.*

№	Показники	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець)	755	659	613	617	624	-131	-17,4
2	Включено до Державного реєстру (за період)	15	21	18	4	15	0	0,0
3	Виключено з Державного реєстру (за період)	89	114	64	0	8	-81	-91,0
4	Всього КС, що звітуються	728	584	529	513	509	-219	-30,1
5	Частка КС, що звітуються до загальної кількості, %	96,4	88,6	86,3	83,1	81,6	-14,9	-

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

захисту тієї частини споживачів фінансових послуг, які мають безпосереднє відношення до даної категорії фінансових установ.

Високий показник виключених КС з Держреєстру пов'язаний з активізацією контрольно-інспекційної роботи Нацкомфінпослуг, внаслідок великого напливу скарг з боку їх вкладників. Крім того, ще однією причиною виключення установ з держреєстру є виявлення органами внутрішніх справ України протиправної діяльності керівників кредитних кооперативів. Саме на період 2009-2010 рр. припадає найбільша кількість викритих злочинів у сфері кредитної кооперації України [5, с. 139].

Кредитні кооперативи можна поділити на великі, середні і малі залежно від кількості членів-учасників. Серед загальної кількості КС найбільшу частку (близько 60%) протягом 2009-2013 років займають установи з кількістю учасників до 1 тис. осіб (табл. 2). Тобто найбільш поширеною формою кредитної кооперації є малі кредитні спілки з невеликими обсягами фінансових операцій, а відповідно невеликими обсягами активів. Така форма кооперації має як переваги, так і недоліки. З одного боку, завдяки невеликій кількості учасників легше зібрати та провести загальні збори пайовиків і неплатоспроможність однієї з них не тягне за собою лавиноподібного сплеску негативної інформації щодо самого ринку (як, наприклад, з КС «Перше кредитне товариство»), з іншого боку – низька кількість членів-учасників апіорі призводить до відносно низької капіталізації та фінансової бази кооперативу.

Частка спілок з кількістю учасників від 1 тис. осіб до 10 тис. осіб зросла з 34,4% у 2009 р. до 35,7% у 2013 р., причому найбільша частка КС з такою кількістю учасників була зафіксована у 2012 р. і складала 36,3%. Частка кооперативів з кількістю учасників понад 10 тис. осіб у 2013 р. становила 3,8%, що на 1,6% менше аналогічного показника 2009 р.

Таким чином, одним із наслідків фінансової кризи в системі кредитної кооперації України є суттєве скорочення кількості великих фінансових установ даного типу в бік збільшення малих.

Недобросовісне відношення керівників певної частини кредитних кооперативів призвело до емоційних заяв керівників правоохоронних відомств України щодо ліквідації даного сегменту фінансового ринку через викриття масових випадків фінансового зловживання. Такі гучні заяви можновладців призвели до масового звернення вкладників з вимогою дострокового повернення їх вкладів. Особливо негативний вплив на оцінку даного сегменту з боку споживачів фінансових послуг спричинили непрофесійні публічні заяви на той час голови Держфінпослуг В. Волги, які провокували хаос, дезорієнтували їх учасників, підвищували ризики у діяльності фінансових установ та збільшували загрози невиконання останніми своїх зобов'язань. Такою, зокрема, була заява щодо відсутності в Державному реєстрі фінансових установ значної частини відокремлених підрозділів КС та

планів Регулятора наведення порядку в цій сфері шляхом позбавлення ліцензій та виключення з реєстру фінансових установ.

Водночас самі методи та форми інспекційної діяльності органу нагляду за діяльністю кредитних кооперативів призвели до поглиблення кризових явищ у досліджуваному секторі. Так, внаслідок проведення у 2009-2010 рр. 31 позапланової перевірки у найбільшій кредитній спілці України – «Перше кредитне товариство», роботу фінустанови було паралізовано, що призвело до невиконання процентів вкладникам. Це, у свою чергу, активізувало дострокове розірвання депозитів вкладниками. Володіючи 17% активів всієї системи кредитної кооперації, її було ліквідовано, попередньо ввівши до неї тимчасового адміністратора, призначеного Держфінпослуг. Аналогічні події відбувалися й у КС «Флагман»: 70% активів КС перевели фірмі «Перша кредитно-фінансова компанія» як комерційну винагороду, ще 30% витратили на т.з. «адміністративні витрати цієї спілки». Такі дії можна трактувати як фіктивне виведення активів кредитної спілки та свідоме доведення до банкрутства установи. Фактично за сприяння Держфінпослуг на ринку кредитної кооперації України відбувалися вкрай негативні події, що створили фінансову загрозу для всієї системи кредитної кооперації України.

На думку учасників даного ринку, зокрема й СРО та кредитних кооперативів, неправомірність дій керівництва Держфінпослуг та невідповідність їх сучасному стану ринків фінансових послуг проявлялося в наступному:

1) істотному ускладненні всіх реєстраційних, ліцензійних та дозвільних процедур, поява не встановлених законодавством вимог та правил до діяльності фінансових установ, зупинення ліцензій без належних на те підстав. Установи стикалися з попранням принципів державної служби, непрофесіоналізмом та некомпетентністю. До квітня 2010 року внесення змін до відокремлених підрозділів фінансових установ тривало до двох тижнів, у подальшому цей строк збільшився до 3-4 місяців;

2) діяльність кредитних спілок в сегменті мікрокредитування практично була паралізована непрофесійними діями співробітників Держфінпослуг. Останні під приводом боротьби з кредитними спілками, що ошукують своїх вкладників, змушували кредитні спілки, які діють на принципах прозорості та не мають заборгованості перед вкладниками і виконують всі нормативи, подавати документи на отримання ліцензії від 3 до 6 разів. Причини відмови – дріб'язкові формальності, а в результаті відсутність необхідних ліцензій призвели до дестабілізації діяльності кредитних спілок та цього ринку в цілому. В той же час за 10 місяців 2010 року жодних позитивних змін у проблемних кредитних спілках не спостерігалось. При цьому розроблений Держфінпослуг проект Концепції розвитку кредитної кооперації приховувався та не піддавався громадському обговоренню.

Таблиця 2
Розподіл кредитних кооперативів України за кількістю членів-учасників у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки					2013/ 2009
		2009	2010	2011	2012	2013	
1	Кількість членів до 1 тис. осіб	60,2	59,1	61,2	59,5	60,5	0,3
2	Кількість членів від 1 тис. осіб до 10 тис. осіб	34,4	36,0	35,3	36,3	35,7	1,3
3	Кількість членів більше 10 тис. осіб	5,4	4,9	3,4	4,2	3,8	-1,6

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

ню, що посилювало негативні очікування та невпевненість на ринку;

3) видання неправомірних приписів, в т.ч. внаслідок привласнення функцій судових та інших органів, зокрема шляхом неправомірного встановлення юридичних фактів, втручання в суто договірні правовідносини, тлумачення на власний розсуд умов договорів, ігнорування рішень судів, що прийняті у аналогічних випадках;

4) формальний розгляд апеляційною комісією Держфінпослуг заяв КС щодо неправомірних дій контролюючих осіб. Практично у всіх випадках комісія підтверджувала неправомірні рішення, як правило, не призупиняючи їх дію на час розгляду, не повідомляючи про прийняті рішення або ж надсилаючи повідомлення, у яких відсутня будь-яка мотивація. Якщо строк виконання припису закінчився в період дозволеного нормативно-правовими актами апеляційного оскарження, не встановлювався новий строк, то не видавалася довідка про відсутність невиконаних заходів впливу;

5) небажання узагальнення Регулятором практики застосування заходів впливу та дозвільних процедур, що зробило діяльність Держфінпослуг непрозорою, надало можливості за однакових умов приймати різні, навіть протилежні за своєю суттю рішення, призводило до створення штучного інформаційного вакууму, невизначеності, непередбачуваності дій Регулятора;

6) приховування від учасників ринку та суспільства інформації про стан фінансових ринків;

7) нав'язування фінансовим установам послуг дочірнього підприємства Держфінпослуг «Інформаційно-технологічного центру» (ІТЦ) щодо розміщення замовлень на виготовлення бланків, гограм, спеціальних знаків;

8) організація додаткових надходжень з ринку шляхом примусового навчання керівників та працівників фінансових установ, їх відокремлених підрозділів.

Природно, що на скарги професійних учасників ринку кредитної кооперації та СРО відреагували різні органи державної влади. Як наслідок, проти високопоставлених чиновників Держфінпослуг, в т.ч. й самого голови було порушено кримінальні справи за фактом хабарництва та зловживання службовим становищем.

Вищенаведені події стали причиною скорочення кількості членів кредитних спілок. Так, протягом 2009-2013 рр. їх кількість зменшилася на 1209,4 тис. осіб (55,2%), причому найбільше скорочення (1128 тис. осіб) з яких припадає саме на 2009-2011 рр. (табл. 3)

Таке суттєве скорочення членів КС пов'язане з активізацією установами політики скорочення пасивних членів, тобто тих, що не користуються послугами кредитних кооперативів. Існування такої категорії учасників призводить до проблем проведення та затвердження прийняття рішень зборами пайовиків КС, а також потребує додаткових фінансових витрат для їх інформування та обліку. Внаслідок цього частка пасивних членів скоротилася з 75,3% у 2009 р. до 72,1% у 2013 р., хоча й залишилася високою.

Водночас спостерігається суттєве скорочення кількості вкладників за період дослідження – на 76,7 тис. осіб. Так, станом на кінець 2013 р. кількість учасників КС, що мають депозити, становила третину показника 2009 р., а їх частка скоротилася з 5,3% у 2009 р. до 4,1% у 2013 р. Такий суттєвий відтік пов'язаний з кризовими явищами системного характеру, що притаманні кредитній кооперації. Так, у 2008 році у багатьох кредитних кооперативах було призупинено дострокове, а у багатьох з них і строкове повернення вкладів членів на підставі Розпорядження Держфінпослуг «Про тимчасові заходи щодо забезпечення стабільності діяльності кредитних спілок» [2]. Введення даного мораторію Держфінпослуг повторювало політику НБУ щодо забезпечення фінансової стабільності банківської системи, однак аналогічного позитивного ефекту не було досягнуто. Вкладники кредитних кооперативів України жодним чином не захищені від ризику неповернення своїх вкладів, на відміну від вкладників банківської системи, яким Фонд гарантування вкладів фізичних осіб компенсує втрату вкладів у неплатоспроможних банківських установах в розмірі, що не перевищує еквівалент 150 тис. грн.

Підтвердженням підвищеної вразливості вкладників КС в частині неповернення їх вкладів є історія з відмовою страховою компанією ВАТ «Алькона» у 2009 р. по зобов'язанням перед вкладниками КС «Афіна» [3].

Аналогічна тенденція скорочення спостерігається й щодо кількості позичальників. За досліджуваний період їх чисельність скоротилася на 190 тис. осіб і склала у 2013 році на 45% менше показника 2009 р. Суттєве скорочення даної категорії членів пов'язане, насамперед, із звуженням обсягів кредитування кредитними спілками, які, на відміну від банків, все-таки проводили кредитну діяльність навіть у пік фінансової кризи 2008-2009 рр. Внаслідок настання кризових явищ, з одного боку, кредитними кооперативами підвищилися вимоги щодо оцінки кредитоспроможності

Таблиця 3

Динаміка кількості членів-користувачів послуг кредитних кооперативів в Україні у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Кількість членів КС, тис.осіб	2190,3	1570,3	1062,4	1095,9	980,9	-1209,4	-55,2
2	Члени, які мають внески на депозитних рахунках	117,0	78,9	48,0	44,9	40,3	-76,7	-65,6
3	Частка членів КС, що мають внески, %	5,3	5,0	4,5	4,1	4,1	-1,2	-
4	Члени, які мають заборгованість за кредитами	423,6	343,0	249,3	254,0	233,6	-190,0	-44,9
5	Частка членів КС, що мають заборгованість за кредитами, %	19,3	21,8	23,5	23,2	23,8	4,5	-
6	Частка членів, які не користуються послугами, %	75,3	73,1	72,0	72,7	72,1	-3,2	-
7	Співвідношення кількості позичальників до вкладників КС, осіб	3,6	4,3	5,2	5,7	5,8	2,2	60,1

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

позичальників з одночасним підвищенням середніх ставок за кредитами. З іншого боку, зі сторони населення скоротилася потреба у кредитах внаслідок суттєвого зростання рівня безробіття і скорочення сукупних доходів, погіршення рівня життя.

Несприятливим явищем, що спостерігається на ринку кредитної кооперації у 2009-2013 рр., є зменшення частки членів-вкладників у загальній кількості на 1,2% з одночасним збільшенням частки членів-позичальників на 4,5%. Це в цілому призвело до зростання співвідношення їх кількості з 3,6 у 2009 р. до 5,8 у 2013 р. Таке зростання показника дає підстави зробити висновок, що в довгостроковій перспективі відбуватиметься скорочення обсягів кредитування і внаслідок цього – погіршення фінансових результатів кредитних кооперативів, адже відсотки за виданими кредитами лягають в основу формування доходів КС.

Важливим елементом оцінки розвитку кредитних кооперативів в Україні є аналіз динаміки основних фінансово-економічних показників діяльності (табл. 4).

За аналізований період активи учасників кредитної кооперації суттєво скоротилися, особливо у 2010-2011 рр., і на кінець 2013 р. склали лише 61,6% показника 2009 р. Таке зменшення пов'язане з ліквідацією великої кількості КС, показники яких вже не відображаються у звітності та збитковою діяльністю діючих на ринку. В той же час спостерігається чітка тенденція скорочення частки продуктивних активів на користь непродуктивних. Це свідчить про необхідність підвищення ефективності управління якістю та структурою активів задля створення умов залучення додаткових коштів від володіння та розпорядження власністю та іншими активами КС.

Фінансовий результат як різниця між доходами та витратами діяльності кредитних кооперативів був найнижчим у 2009 р. Сукупний розмір збитків склав 446,9 млн грн, а сума непокритого збитку – 612,5 млн грн. В наступні роки відмічається щорічне переважання доходів над витратами, хоча й з певним скороченням позитивного результату 2013 р. Основними причинами збитковості установ була неплатоспроможність позичальників, що призвела до зниження доходності кредитних операцій, а також суттєве зростання сумнівної та безнадійної заборгованості. Сукуп-

ність наведених вище факторів призвело до зростання витрат КС та отримання ними збитків від поточної діяльності у 2008-2009 рр.

Такий несприятливий стан речей призвів до осмислення кредитними кооперативами необхідності підвищення капіталізації установ. Розмір капіталу кредитних спілок демонструє нестабільність зміни за останні роки: обсяг капіталу був найбільшим у 2010 р. і становив 1117,3 млн грн, в подальшому спостерігається зміна значення даного показника як в сторону зростання, так і в сторону зменшення. В цілому за аналізований період капітал кредитних кооперативів зріс на 289,8 млн грн (37,8%).

Позитивні тенденції нарощування капіталу кредитними спілками України призвели до суттєвого зростання капіталізації даної сфери небанківських послуг – співвідношення капіталу та активів установ зросло з 18,2% у 2009 р. до 41% у 2012 р., несуттєво (на 0,4%) скоротившись у 2013 р.

Капітал кредитного кооперативу складається з пайового, додаткового та резервного капіталів, а також включає результат фінансової діяльності, що може акумулюватися у формі нерозподіленого доходу чи збитку. Пайовий та додатковий капітал кредитних кооперативів формується за рахунок внесків членів даних фінансових установ. Резервний капітал створюється за рахунок внесків членів, частини отриманого доходу КС, а також інших джерел.

Наведені вище складові капіталу кредитних кооперативів України у 2009-2013 рр. проаналізовані в таблиці 5.

Основною причиною суттєвого скорочення основних складових капіталу у 2011 р. є ліквідація фінансових установ, в т.ч. найбільшої КС в Україні (Перше Кредитне Товариство), показники якої вже не було відображено у консолідованій звітності Нацкомфінпослуг. Визнавши складну фінансово-економічну ситуацію на ринку кооперативного кредитування, кредитні спілки почали активно формувати резервний капітал, розмір якого за період 2011-2013 рр. зріс на 84,3 млн грн.

В цілому, капітал, сформований із залученням великої частини зворотних внесків (пайовий та додатковий), у капіталі КС складає у різні роки дослідження більше 60%, що підкреслює необхідність справжньої капіталізації. Справжня ка-

Таблиця 4
Динаміка основних фінансово-економічних показників розвитку кредитної кооперації в Україні протягом 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки, на кінець року					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Активи, млн грн, всього	4218,0	3432,2	2386,5	2656,9	2598,8	-1619,2	-38,4
	з них:							
1.1	продуктивні	3630,5	3059,4	2111,1	2354,1	2261,1	-1369,4	-37,7
1.2	непродуктивні	587,5	372,8	275,1	302,8	337,7	-249,8	-42,5
2	Частка продуктивних активів, %	86,1	89,1	88,5	88,6	87,0	0,9	-
3	Частка непродуктивних активів, %	13,9	10,9	11,5	11,4	13,0	-0,9	-
4	Капітал, млн. грн.	765,8	1117,3	942,9	1088,7	1055,6	289,8	37,8
5	Співвідношення капіталу та активів КС, %	18,2	32,6	39,5	41,0	40,6	22,5	-
6	Дохід КС, млн грн	1086,1	706,2	672,2	755,1	764,6	-321,5	-29,6
7	Витрати КС, млн грн	1533,0	681,8	585,5	625,8	665,3	-867,7	-56,6
8	Фінансовий результат діяльності КС, млн грн	-446,9	24,4	86,7	129,3	99,3	546,2	-122,2
9	Нерозподілений дохід (непокритий збиток), млн грн	-612,5	-247,0	-7,3	67,7	-8,2	604,3	-98,7

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

піталізація здійснюється за рахунок збільшення суми резервного капіталу, частка якого суттєво зросла за період дослідження – з 33,8% у 2009 р. до 38,9% у 2013 р.

Важливим аспектом аналізу діяльності кредитних кооперативів є оцінка ефективності їх кредитної діяльності. З даних таблиці 6 випливає, що в посткризовий період відбулося суттєве зменшення кредитного портфелю національних кредитних кооперативів. Так, за аналізований період портфель наданих кредитів скоротився на 40% і на початок 2014 р. становив 2349,1 млн грн.

Розглядаючи щорічні обсяги виданих креди-

тів, необхідно відмітити тенденцію до відновлення кредитування даними фінустановами, адже темп росту сум наданих кредитів у 2011 р. складав 9%, а у 2012 р. – 15%, однак несприятлива політико-економічна ситуація в державі звела нанівець надбання попередніх років і у 2013 р. кредитування впало на 3% порівняно з попереднім роком. В цілому обсяги кредитування у 2013 р. складають лише 37,3% аналогічного показника 2008 р.

Водночас констатується зростання середнього розміру наданого кредиту за договором за аналізований період на 25% (з 8,3 тис. грн. у 2009 р. до 10,5 тис. грн. у 2013 р.), що свідчить про покращення

Таблиця 5

Складові капіталу кредитних кооперативів України у 2009-2013 рр., млн грн*

№	Показник	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Пайовий капітал	815,6	835,3	583,0	631,8	603,1	-212,5	-26,1
2	Резервний капітал	466,0	462,8	329,6	349,7	413,9	-52,2	-11,2
3	Додатковий капітал	96,7	66,2	37,7	39,5	46,8	-49,8	-51,5
4	Нерозподілений дохід (збиток)	-612,5	-247,0	-7,3	67,7	-8,2	604,3	-98,7
5	Всього капітал	765,8	1117,3	942,9	1088,7	1055,6	289,8	37,8

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

Таблиця 6

Показники кредитної діяльності кредитних кооперативів України у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки					2013 до 2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Заборгованість за виданими кредитами (на кін. періоду), млн грн	3909,1	3349,5	2237,4	2531,0	2349,1	-1560,0	-39,9
2	Обсяг кредитів, наданих членам (за період), млн грн	2415,9	2134,9	2319,2	2665,7	2576,2	160,3	6,6
3	Темп зміни обсягу наданих кредитів	-0,65	-0,12	0,09	0,15	-0,03	0,62	-
4	Кількість укладених кредитних угод (за період), тис. одиниць	289,6	300,3	280,9	266,2	246,5	-43,1	-14,9
5	Темп зміни кількості наданих кредитів	-0,57	-0,56	-0,59	-0,61	-0,64	-0,06	-
6	Середній розмір наданого кредиту, тис. грн	8,3	7,1	8,3	10,0	10,5	2,1	25,3
7	Заборгованість за неповерненими та простроченими кредитами (залиш. на кін. періоду), млн грн	1177,9	1357,5	410,6	407,6	412,9	-765,0	-64,9
8	Частка неповернених та прострочених кредитів, %	30,1	40,5	18,4	16,1	17,6	-12,6	-

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

Таблиця 7

Динаміка цільової структури кредитів, наданих кредитними кооперативами в Україні у 2009-2013 рр., млн грн*

№	Показники	2009		2010		2011		2012		2013		Зміна 2013/2009	
		млн. грн.	Частка, %	млн. грн.	Частка, %	млн. грн.	Частка, %	млн. грн.	Частка, %	млн. грн.	Частка, %	млн. грн.	Частка, %
1	Споживчі кредити	2689,5	68,8	1909,2	57,0	1485,6	66,4	1602,1	63,3	1576,7	67,0	-1112,8	-1,8
2	Комерційні кредити	676,3	17,3	968,0	28,9	201,4	9,0	192,4	7,6	197,3	8,4	-479,0	-8,9
3	Кредити, надані для ведення селянських (фермерських) господарств	43,0	1,1	46,9	1,4	38,0	1,7	40,5	1,6	45,9	2,0	2,9	0,9
4	Кредити, надані для ведення особистих селянських господарств	89,9	2,3	80,4	2,4	96,2	4,3	156,9	6,2	138,5	5,9	48,6	3,6
5	Кредити, надані на придбання, будівництво, ремонт і реконструкцію нерухомого майна	410,5	10,5	345,0	10,3	416,2	18,6	607,4	24,0	393,8	16,7	-16,7	6,2
6	Усього	3909,1	100	3349,5	100	2237,4	100	2531,0	100	2352,2	100	-1556,9	-

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

щення платоспроможності позичальників зростання потреби в кредитних ресурсах. У посткризовий період установи відійшли від практики швидкого та беззаставного кредитування, почалася більш ґрунтовна оцінка й кредитної історії позичальника, шляхом використання послуг кредитних бюро.

У досліджуваному періоді у кредитному портфелі аналізованих фінансових установ суттєву частину займає заборгованість за неповерненими та простроченими кредитами. Максимальний обсяг проблемних кредитів відмічено у 2010 рр. – 1357,5 млн грн, що складав 40,5% усього кредитного портфелю кредитних спілок. Враховуючи, що на цю суму коштів позичальниками не було сплачено відсотки за користування, проте відсотки за депозитами повинні були сплачуватися, то й не дивно, що саме у 2009-2010 р. доходи кредитних кооперативів суттєво впали, а їх витрати суттєво перевищували доходи (особливо у 2009 р.).

В наступні роки відмічається балансування сум неповернених та прострочених кредитів на межі 407-413 млн грн, причому з тенденцією до збільшення. Саме в посткризові роки спостерігається активізація співпраці спілок з колекторними компаніями, що дозволила в цілому покращити стан поверненості кредитів і у 2012 р. вийти на рівень проблемних кредитів у портфелі 16,1%. Загальна несприятлива економічна ситуація сприяла погіршенню платіжної дисципліни позичальників, і у 2013 р. частка проблемних кредитів досягла значення 17,6%, тобто на 1,5% більше попереднього року.

Отже, фінансова криза викрила основні проблеми, які виникають у фінансово-господарській діяльності кредитних спілок, та негативно вплинула на їх фінансовий стан. Негативний вплив був посилений відсутністю механізму контролю за ризиками, з якими пов'язана діяльність кредитних спілок [4, с. 37].

У таблиці 7 розміщено інформацію щодо структури кредитного портфелю кредитних кооперативів України у 2009-2013 рр. за їх цільовим призначенням.

Найбільшу частку в структурі кредитного портфелю за всі роки дослідження займає споживче кредитування, частка якого у 2009 р. складала 68,8%, а у 2013 р. зменшилася до 67%. При цьому обсяг виданих споживчих кредитів зменшився на 1112,8 млн грн.

У сегменті комерційного кредитування у 2010 р. відмічається зростання виданих кредитів порівняно з 2009 р. на 43%, однак у 2011 році обсяг виданих комерційних кредитів суттєво зменшився (майже в 4 рази) Частка комерційних кредитів у портфелі КС скоротилася з 17,3% у 2009 р. до 8,4% у 2013 р.

Важливе значення в структурі портфелю має також кредитування придбання, будівництва, ремонту та реконструкції нерухомого майна. Частка цих кредитів у портфелі зросла за аналізований період на 6,2% і на кінець 2013 р. склала 16,7%. Проте, якщо до 2012 р. спостерігалось зростання цієї частки, то у 2013 році відбулося зменшення на

Таблиця 8

Показники депозитної діяльності кредитних кооперативів України у 2009-2013 рр.*

№	Показники	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кін.періоду), млн грн	2959,3	1945,0	1185,5	1287,5	1330,1	-1629,2	-55,1
2	Внески членів КС на депозитні рахунки (за період), млн грн	2610,0	1643,8	1574,6	1750,7	1772,4	-837,6	-32,1
3	Темп зміни внесків, %	-51,2	-37,0	-4,2	11,2	1,2	-	-
4	Співвідношення кредитів до депозитів, рази	1,32	1,72	1,89	1,97	1,77	0,45	-

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

Таблиця 9

Динаміка та структура джерел фінансування діяльності кредитних кооперативів України у 2009-2013 рр.*

№	Показники	2009		2010		2011		2012		2013		Зміна 2013/2009	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
1	Власні джерела, з них	1382,1	31,0	1037,8	33,5	934,1	42,1	1095,6	44,1	1071,3	43,1	-310,8	12,1
2	Пайові внески	815,6	59,0	585,3	56,4	560,7	60,0	656,4	59,9	603,1	56,3	-212,5	-2,7
3	Резервний капітал	466,0	33,7	402,8	38,8	329,6	35,3	394,7	36,0	421,4	39,3	-44,7	5,6
4	Додаткові цільові внески, безоплатно отримані активи, благодійні внески	97,5	7,1	44,6	4,3	37,7	4,0	44,5	4,1	46,8	4,4	-50,6	-2,7
5	Цільове фінансування, дооцінка активів**	3,0	0,2	5,1	0,5	6,2	0,7	-	-	-	-	-	-
6	Позикові джерела, з них	3075,1	69,0	2063,7	66,5	1285,0	57,9	1386,3	55,9	1413,1	56,9	-1662,0	-12,1
7	Внески на депозитні рахунки членів	2959,3	96,2	1945,0	94,2	1185,5	92,3	1287,5	92,9	1330,1	94,1	-1629,2	-2,1
8	Зобов'язання перед юридичними особами	115,8	3,8	118,7	5,8	99,5	7,7	98,8	7,1	83,0	5,9	-32,8	2,1
9	Всього фінансових ресурсів	4457,2	100	3101,6	100	2219,1	100	2481,9	100	2484,4	100	-1972,8	-

* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1]

** Дані за 2012-2013 рр. відсутні

7,3% відносно попереднього року. Слід відмітити суттєве зростання обсягів кредитування нерухомого майна у 2012 році, що пов'язано з проведенням чемпіонату Європи з футболу в Україні. Внаслідок цього зростання попиту на житло у приватному секторі з боку відвідувачів матчів стимулювало орендодавців вкладати коштів в покращення стану нерухомості.

З даних таблиці 8 спостерігається суттєвий вплив депозитів у кризові 2009-2010 рр., однак в наступні роки дана тенденція змінилася на протилежну, і у 2011-2013 рр. депозитний портфель кредитних кооперативів зріс на 144,6 млн. грн. В цілому за аналізований період відбулося звуження депозитного портфелю аналізованих установ на 55%, що є вкрай негативним явищем і свідчить про суттєве погіршення довіри споживачів фінансових послуг з точки зору розміщення своїх вільних коштів у даній сфері фінансового ринку.

З даних наведеної вище таблиці також видно, що у 2013 р. сповільнилися темпи залучення вкладів на депозитні рахунки, приріст внесків за період складав 1,2%. У той же час показник співвідношення кредитів до депозитів свідчить про можливий загрози в роботі кредитних кооперативів України, адже зростання даного показника на 0,45 істотно погіршує ліквідність даних фінансових установ. В подальшому існуватиме проблема з формуванням ресурсної бази для активних операцій кредитних кооперативів.

Фінансові ресурси кредитних кооперативів знаходяться у їх розпорядженні та використовуються ними для перетворення їх у кредити з метою забезпечення їх платоспроможності та формування доходів. Ці ресурси кредитних кооперативів поділяються на власні та позикові. До власних фінансових ресурсів відносяться вступні, пайові, цільові та благодійні внески, пожертвування, а також частина отриманого кредитною спілкою доходу. Позиковими є внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитних рахунках, а також кредити банків, об'єднаних кредитних спілок та інших установ і організацій. Позикові фінансові ресурси характеризуються поверненістю та платністю їх використання.

Узагальнена інформація щодо динаміки та структури фінансових ресурсів кредитних кооперативів України за аналізований період розміщена у таблиці 9.

За аналізований період відмічається поступове зростання частки власних джерел фінансування з 31% у 2009 р. до 44,1% у 2012 р. з незначним скороченням у 2013 р. Серед власних джерел фінансування діяльності кредитних кооперативів найбільша частина, близько 60%, припадає саме на пайові внески, а також на резервний капітал. Частка останнього зросла з 33,7% у 2009 р. до 39,3% у 2013 р. В цілому зростання суми власних фінансових ресурсів КС України є позитивним явищем і свідчить про покращення її структури,

адже використання цієї частини ресурсів є, де-факто, безоплатним та підвищує фінансову стійкість установ.

Частка позикових ресурсів аналізованих фінансових установ України показує тенденцію до зростання з 2012 р. внаслідок росту основної з її складових – внесків на депозитні рахунки, частка яких складає близько 95% усіх позикових коштів. Відносно низькою є фінансування діяльності КС за рахунок кредитів юридичних осіб, тобто за рахунок банківських кредитів та кредитів об'єднаної кредитної спілки.

Однією з функцій, які виконують кредитні кооперативи, є перерозподіл фінансових ресурсів між членами цих установ – залучення внесків від одних та розміщення їх у вигляді кредитів іншим. Система такого перерозподілу є правильною у випадку балансування виданих та залучених ресурсів за строками їх розміщення.

Отримані результати аналізу розподілу кредитів і депозитів кредитних кооперативів України за 2009-2013 рр. свідчать, що в посткризовий період змінилася політика як кредитування, так і залучення коштів в бік збільшення частки довгострокового кредитування та частки депозитів, залучених та термін більше 12 місяців за рахунок скорочення короткострокових мобілізованих та розміщених фінансових ресурсів. Вважається, що така політика кредитних кооперативів є правильною, адже дозволяє здійснювати фінансове планування діяльності установи на довгострокову перспективу. В той же час такий підхід дозволяє уникати лавиноподібного виділення фінансових ресурсів з системи, як це відбувалося у 2008-2009 рр. Також позитивним вважається політика суттєвого перевищення частки довгострокових депозитів над довгостроковими кредитами: якщо у 2009 р. це перевищення складало 1,1%, то у 2013 р. – вже 7%, що вказує на якісно вищий рівень управління кредитним та депозитним портфелем кредитними кооперативами України. Також можна вважати, що політика формування капіталу кредитних кооперативів України є правильною і відсутні перекоси у сторону превалювання позикових, як це спостерігалось у докризовий період.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В цілому у посткризовий період кредитна кооперація України продемонструвала позитивні зміни у системі управління ризиками, якості управління кредитного та депозитного портфелю, забезпечення фінансової незалежності та платоспроможності установ, що лягло в основу відновлення довіри споживачів фінансових послуг до даного сегменту ринку небанківських фінансових послуг України. Подальші дослідження повинні бути присвячені напрямам подальшого розвитку національної системи кредитної кооперації, вивченню методів і механізмів удосконалення державного регулювання діяльності кредитних кооперативів України.

Список літератури:

1. Ринок кредитної кооперації України. Сайт Нацкомфінпослуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfr.gov.ua/content/rinok-kreditnoi-kooperacii.html>.
2. Розпорядження Держфінпослуг «Про тимчасові заходи щодо забезпечення стабільності діяльності кредитних спілок» від 15.10.2008 р. № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_03_26/FIN40778.html.
3. Суслов О. КС «АФІНА»: скільки ще продлится реанимация? [Електронний ресурс] / О. Суслов // Газета «Свободная Одесса». – Режим доступу : <http://www.svobodnaya.odessa.ua/2009-05-03-23-02-42/338->
4. Хомутенко А.В. Система фінансового контролю за діяльністю небанківських неприбуткових фінансових установ України: монографія / А. В. Хомутенко. – Одеса : Друк, 2009. – 188 с.
5. Черней В.В. Кримінально-правові та кримінологічні засади запобігання злочинам у сфері діяльності небанківських фінансових установ в Україні: монографія / В.В. Черней. – К. : ЦУЛ, 2014. – 456 с.

Щербан М. Д.Карпатський інститут підприємництва
Открытого международного университета развития человека «Украина»**СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ****Резюме**

В статье исследованы вопросы развития системы кредитной кооперации в посткризисный период. Динамическое развитие данной сферы было характерно для предкризисного периода, хотя в первые годы кризиса кредитные кооперативы были единственными, кто продолжил кредитование населения. Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что в посткризисный период изменилась политика как кредитования, так и привлечения средств в сторону увеличения доли долгосрочного кредитования и привлечения депозитов на срок более года.

Ключевые слова: кредитная кооперация, кризисные явления, Нацкомфинуслуг, кредиты, депозиты, капитал, активы.

Scherban M. D.Carpathian Institute of Business
Open International University of Human Development «Ukraine»**PRESENT DEVELOPMENT OF CREDIT COOPERATION SYSTEM OF UKRAINE****Summary**

The main objective of the study is to assess the development of the national system of credit cooperative in the post-crisis period. The dynamic development of this sphere characterized period before crisis although credit cooperatives were the only ones that continued lending to the population in the first years of crisis.

The obtained results of analysis indicate that in the post-crisis period has changed as lending policy, as funds attraction towards increasing the share of long-term crediting and deposits, attracted for period more than 12 months due to reducing of short-term mobilized and allocated financial resources.

Key words: credit cooperation, crisis, State regulator of non-banking sphere, loans, deposits, capital, assets.

УДК 338

Шукалович В. Ф.

Житомирський національний агроекологічний університет

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНІХ ІНСТИТУТІВ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АГРОБІЗНЕСІ НА ПРИКЛАДІ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА

Визначено механізм формування внутрішніх інституціональних обмежень вертикально інтегрованої системи в агробізнесі. З урахуванням технологічних та економічних факторів проведено розрахунки граничного рівня штрафних санкцій за порушення умов транспортування молочної сировини від сировинного до переробного підрозділу інтегрованого підприємства.

Ключові слова: вертикальна інтеграція, внутрішні інститути, якість сировини, штрафні санкції.

Постановка проблеми. У результаті вертикальної інтеграції підприємств ланцюга формування продовольчої продукції відбувається суттєва трансформація організаційної структури взаємовідносин між ним та має вплив на економічну поведінку. Дана поведінка суб'єктів бізнесу продиктована якісними та кількісними змінами інформації один про одного та мотивацією до здійснення діяльності, що, як результат, призводить до зростання ризиків зміни економічних показників діяльності інтегрованого утворення (прибутку, обсягів реалізованої продукції, освоєння нових сегментів ринку тощо). Відтак, зростає роль внутрішньої системи регулювання відносин між підрозділами (виробничими та переробними), яка б забезпечила мінімізацію вказаних ризиків з урахуванням специфіки виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. Дані регулятори повинні становити комплексну систему внутрішніх інститутів, що виключала б будь-які прояви опортуністичної поведінки, недосконалості операційних процесів у середині вертикально інтегрованої структури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальні основи інституціонального регулювання економічних систем закладено в працях Д. Норта та О. Уільямсона, у яких акцентується увага на суттєвому впливі інститутів на економічні взаємовідносини, а також пояснюються ситуації, що пов'язані із «провалами» ринку (коли дія чинників попиту та пропозиції є мінімальною). Зокрема, зазначається відмінність між внутрішніми та зовнішніми інститутами, що, відповідно, відображають формальні та неформальні правила на рівні підприємства та держави в цілому [8; 11]. У дослідженні Т. Потсма паралелізуються поняття корпоративного управління та внутрішніх інститутів та відзначається їх суттєвий вплив на трансформацію бізнесових систем. В Україні питання внутрішніх інститутів є дуже розпорошеним за галузями знань та є предметом дослідження науки бухгалтерського обліку, аудиту та контролю, права, економіки підприємства [10]. Серед них праці В.Г. Андрійчука [1], А.О. Гуторова [3], О.В. Корнієцького [4], В.І. Коростей [5],

А.П. Сави [9], Ю.О. Нестерчук [7], П.М. Макаренко [6]. Водночас, теоретичні та прикладні аспекти формування системи внутрішніх інститутів в агробізнесі в межах вертикально інтегрованих підприємств залишаються поза увагою дослідників.

Метою статті є визначення процесу формування внутрішніх інститутів в агробізнесі та їх адаптація в умовах вертикально інтегрованої структури з виробництва та переробки молока.

Результати досліджень. Формування правил (інститутів) взаємодії у вертикально інтегрованих структурах визначається встановленою групою обмежень, відхилення від яких супроводжується суттєвими втратами для вертикально інтегрованого підрозділу. Відтак, дані обмеження повинні враховувати як технологічні, так і економічні чинники відносин двох інтегрованих одиниць. З іншої сторони, інститути (правила) повинні мати стимулюючу роль та по вартості бути більшими ніж вигоди, що отримує інтегрований суб'єкт внаслідок їх порушення. За основу розрахунків числових значень таких інституційних обмежень необхідно обирати очікуваний дохід від виробництва та реалізації продукції.

Ключовою особливістю формування інститутів у межах вертикально інтегрованої структури є формування необхідної інформації для прийняття ефективних рішень. Вертикальна інтеграція «вниз» у сферу постачання сільськогосподарської сировини має особливості, пов'язані з об'єктивними економічними параметрами та відображаються на особливостях формування інституційних обмежень.

Зокрема, специфічність сільськогосподарського виробництва, що проявляється в низькій оборотності вкладених коштів та значному терміні їх окупності, за умови постійної взаємодії із переробними підрозділами чи посередниками, вимагає узгоджувати та обговорювати постійний потік операцій у межах вертикальної інтеграції. На цьому фоні зростають транзакційні витрати і ризик внутрішнього фірмового опортунізму, який найчастіше має прояв зі сторони підрозділу, що знаходиться вище в ланцюгу формування продовольчої продукції. Тому, з точки зору ефективності, зниження витрат і ризиків, краще, щоб транзакції здійснювались на певній стабільній організаційній базі. Вертикальна інтеграція, хоча звичайно і знижує деякі ризики і транзакційні витрати, однак ефективність її координації часто буває надзвичайно сумнівною [11, с. 274]. Разом з тим, якщо операції постачання є постійно повторювальними, а на альтернативному ринку присутня незначна кількість постачальників, то ефективність внутрішнього регулювання зростає. Відтак, внутрішні інституційні обмеження, що знаходять свій прояв у формуванні внутрішньо фірмових контрактів (письмових та усних розпоряджень, доручень тощо) між підрозділами повинні мати не лише «каральну» функцію (у вигляді штрафних санкцій), але й мотивуючу, адже мотивація підрозділів в умовах вертикально інтегрованих формувань значно зменшується.

Отже, в результаті обґрунтування економічних та організаційних процесів у вертикально інтегрованих структурах управління ними, визначено основні місця виникнення економічних ризиків та ідентифіковано причини та механізм

їх дії. Це дозволяє визначити основні принципи формування інститутів в умовах продовольчого ланцюга. Вона стосується формування внутрішніх правил забезпечення рівномірного розподілу інформації в межах продовольчого ланцюга та ефективного її використання. Зокрема, серед таких організаційних інструментів – видання розпоряджень, що регулюють технологічні економічні, фінансові та організаційні аспекти, визначення часових критеріїв їх циклічного перегляду; забезпечення комплексної дії розпоряджень шляхом узгодження положень розпоряджень в межах всього продуктового ланцюга; надання повноважень (посадових обов'язків) групі працівників по моніторингу ситуації на ринку продукції та альтернативних форм організації транзакцій.

Маючи суттєві законодавчі обмеження щодо встановлення трансфертних цін, основним об'єктом інституційних обмежень при вертикально інтегрованому «вниз» підприємстві агробізнесу є дотримання необхідних обсягів продукції, таймінгу її постачання, забезпечення специфічних стандартів якості. Відповідно формування внутрішніх інститутів повинно ґрунтуватися на оцінці міри впливу вказаних факторів на втрати доходів вертикально інтегрованої структури (рис. 1).

Відповідно до формування параметрів внутрішніх інститутів виробничого процесу, необхідно зазначити про ключову роль розмірів переробної потужності інтегратора та існуючої на підприємстві технології переробки продукції. Вони впливають на обсяги реалізації сировини, зміну вартості продукції переробки, перелік критеріїв якості сировини та часових рамок їх зміни, що повинно відображатись в параметрах внутрішніх інститутів (обмежень) виробничої діяльності. Важливість виокремлення саме такої множини чинників у формуванні внутрішнього інституційного середовища зумовлена невисоким середнім рівнем циклу формування та збуту продовольчої продукції, який щоправда може варіюватися в залежності від особливостей технологічного процесу і пов'язаний із псуванням продовольства, втратою його цінності та, відповідно, вартості.

Даний механізм інституційного регулювання було розглянуто на прикладі потенційного об'єднання у вертикально інтегрований ланцюг ПАТ «Житомирський маслозавод» та ТОВ «Камінь» Романівського району Житомирської області. Об'єктом інституційного регулювання вибрано

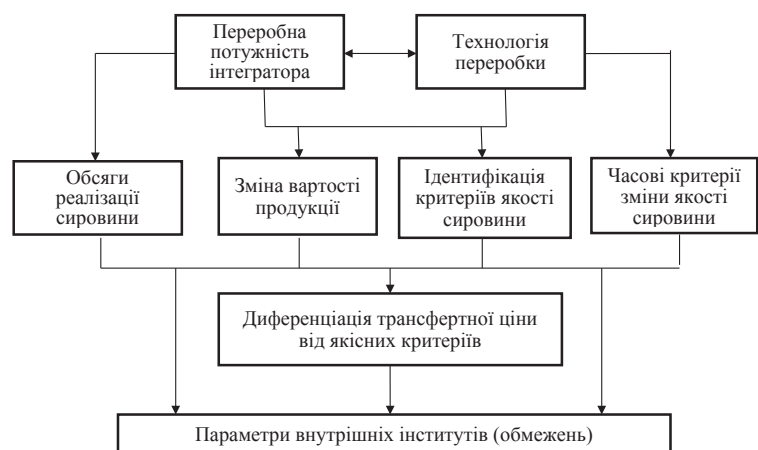


Рис. 1. Формування внутрішніх інститутів (обмежень) виробничої діяльності вертикально інтегрованої структури в агробізнесі

штрафні санкції за недотримання часових умов транспортування молочної сировини із ТОВ «Камінь» до ПАТ «Житомирський маслозавод». Для нейтралізації ризиків взаємодії постачальника сировини та її переробника в межах вертикально інтегрованої структури пропонується встановлення штрафів (компенсацій) за порушення умов виробничого процесу щодо часу збору молока та його якісних параметрів на основі підходу, що розглядає потенційні втрати від зміни якості сировини. У даному випадку гранична межа розміру штрафу (MPS) повинна відповідати щонайменше розміру таких втрат та розраховуватись на основі наступного алгоритму:

$$MPS = \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta p_i q_i,$$

де β_i – вплив k -го параметру якості сировини на відхилення його ціни при цьому $\sum \beta_i = 1$, а k – кількість ідентифікованих параметрів якості сировини;

Δp_i – різниця ціни на продукцію певного якісного рівня та продукцію нижчого рівня якості, в період часу t ;

q_i – обсяги реалізації продукції в результаті здійснення однієї трансакції в час t .

Як основу нівелювання ризиків формування відносин в межах вертикально інтегрованого підприємства нами обрано молочний продуктовий ланцюг. А саме, досліджено процес руху продукції між СТОВ «Камінь», ПАТ «Житомирський маслозавод», що здійснюють відповідно виробництво сировини (молока), готової продукції (молочні вироби) та їх реалізацію. Розглянуто можливість запровадження обмежень для забезпечення максимальної результативності відносин підприємств при їх потенційному об'єднанні у вертикально інтегровану структуру.

Особливість формування внутрішніх обмежень, у випадку вертикальної інтеграції «вниз», пов'язаний з такими характеристиками зовнішнього економічного середовища, як: постійність процесу виробництва та споживання, обмеження щодо термінів операційного циклу (проявляються у термінах зберігання сировини, готової молочної продукції), олігополізація ринку закупівлі сировини та недостатня якість сировини. Зокрема, в досліджуваних підприємствах обмеження щодо зберігання молочної сировини у ТОВ «Камінь» складає два дні (підприємство має можливість для охолодження та зберігання сировини, що дозволяють дотримуватись стандарту на молочну сировину вищого сорту відповідно до стандарту ДСТУ 3662-97 фактично лише перших двох години після здійснення доїння) (табл. 1).

Відповідно до потреб технологічного процесу молоко було розподілено за трьома категоріями, що забезпечують різну ефективність його переробки.

Як свідчать дані таблиці, постачальник сировини може здійснювати зберігання виробленої сировини лише 48 год, що обмежено об'ємом ємностей по зберіганню молока та технологічними характеристиками охолоджувального обладнання. Відповідно, така особливість накладає відбиток на формування умов інституціональних обмежень. Для розробки інструментів внутрішнього контракту щодо зниження ризиків якісного складу молочної сировини як для покупця так і для продавця, сформуємо діаграму часу формування якості продукції (рис. 2) (за 100% взято час максимального наповнення зберігаючих потужностей сільськогосподарського підрозділу – 48 год).

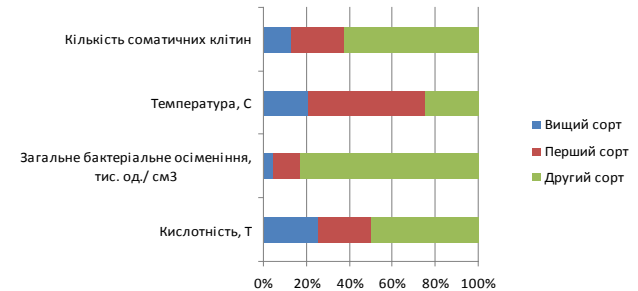


Рис. 2. Часова діаграма формування якості молочної сировини

Джерело: власні дослідження

Як свідчать отримані результати, в силу неможливості управління таким показником як бактеріальне осіменіння, підприємство через 8 год. здатне реалізовувати лише молоко 2 сорту, що враховуючи цінову політику досліджуваного підприємства (3,80 грн./кг за молоко вищого сорту; 2,80 грн./кг – 1 сорту; 2,20 грн./кг – 2 сорту) та середньодобові обсяги виробництва сировини обсягом 2 тонни, втрати сільськогосподарського підрозділу складатимуть 3,2 тис. грн./день за умови недотримання часу збору молока. Відтак, у внутрішньому контракті переробного та сільськогосподарського підрозділу необхідно оформити наступні норми, що повинні обговорюватись у чітко визначеній послідовності:

1) встановлення коефіцієнтів впливу якісних параметрів молочної сировини на відхилення ціни на неї відповідно між вищим, першим та другим сортами, що повинно враховувати технологічні особливості переробника;

2) встановлення цін закупівлі продукції в залежності від сорту продукції;

3) часові параметри динаміки якості виробництва молока в розрізі основних критеріїв якості: температури, бактеріального осіменіння, кислотності, кількості соматичних клітин, що визначатимуться в контракті як базові;

Таблиця 1

Часові параметри дотримання якості сировини у відповідності до стандарту ДСТУ 3662-97 у СТОВ «Камінь»

Параметри якості сировини	Вищий сорт		Перший сорт		Другий сорт	
	Норма	Час дотримання	Норма	Час дотримання	Норма	Час дотримання
Кислотність, Т	16-17	12	<19	24	<20	48
Загальне бактеріальне осіменіння, тис. од./см³	<300	2	<500	8	<3000	48
Температура, С	<8	10	<10	48	<10	48
Масова частка сухих речовин, %	>11,8	48	>11,5	48	>10,6	48
Кількість соматичних клітин	<400	6	<600	18	<800	48

4) час збору молока транспортом молокопереробного підприємства та орієнтовна його якість, що відповідає технологічним можливостям її забезпечення сільськогосподарським підприємством у визначений контрактом період часу;

5) встановлення штрафних санкцій за порушення вказаних вище умов контрактів, що повинні бути вищими від прибутку, який могло б отримати переробне або сільськогосподарське підприємство внаслідок їх порушення.

Подібна черговість обумовлена, насамперед, уникненням ризиків, що мають бути пов'язані із обігом економічної інформації між учасниками переговорного процесу. Насамперед, це потребує жорсткої черговості 1, 2 та 3 пунктів. Оскільки встановлення базових параметрів динаміки якісних показників молока на сільськогосподарському підприємстві до якісних коефіцієнтів, стимулюватиме менеджмент переробного підрозділу, враховуючи дану інформацію, оптимізувати їх на власну користь. Це буде наслідком неінформованості сільськогосподарського підрозділу про технологію переробного, а відтак, спровокує перерозподіл доходів на користь переробника. Фактично, ринкова боротьба, яка б відбувалася між двома підрозділами, як незалежними суб'єктами підприємницької діяльності, перетворилася в боротьбу менеджерів підрозділів за кращі результати діяльності.

Подібне можна сказати і про встановлення закупівельних цін. Маючи інформацію щодо динаміки якісних характеристик молочної сировини у СТОВ «Камінь», переробний підрозділ, користуючись перевагами покупця, відстоюватиме різницю між цінами на молоко, яка б збільшувала його дохід, а, отже, зменшувала його для сільськогосподарського підрозділу.

Результати проведених розрахунків на основі цін, які функціонують між СТОВ «Камінь» та ПАТ «Житомирський маслозавод», було сформовано у вигляді кривої граничного розміру штрафів за порушення часових параметрів збору молочної сировини (рис. 3.) (зафарбована частина показує множини неефективних значень санкцій).

Зважаючи на постійність взаємовідносин сільськогосподарського та переробного підрозділів, сплату вказаного розміру санкцій за недотримання

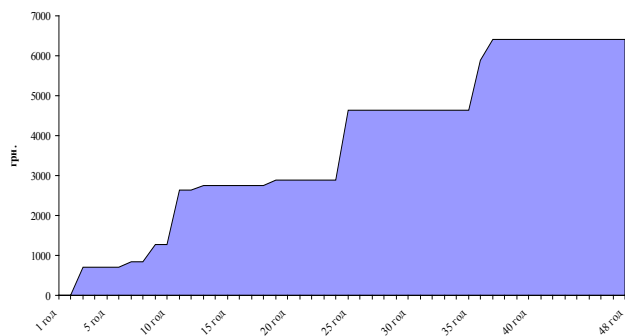


Рис. 3. Гранична межа встановлення штрафних санкцій за порушення часових параметрів збору молока переробним підрозділом

Джерело: власні розрахунки

параметрів внутрішнього контракту доцільно здійснювати не одразу, а в кінці кварталу або місяця. При цьому, їх сума повинна бути скоригована на відповідну суму зустрічних санкцій з боку переробного підрозділу за отриману сировину. Останні виникатимуть у результаті відхилення від визначених обсягів реалізації сільськогосподарським підрозділом, якісних параметрів молочної сировини.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті дослідження визначено систему формування внутрішніх інститутів вертикально інтегрованого утворення постачальника ресурсів та їх переробника. Доцільність використання подібної системи продиктована виробничою та технологічною специфікою переробного підрозділу, а також забезпеченням зниження втрат при логістиці. Визначення граничної межі матеріальної відповідальності дозволить уникнути похибок при управлінні вертикально інтегрованою структурою в ланцюгу формування молочної продукції, а саме в частині встановлення необґрунтовано великих або малих санкцій за порушення часових умов транспортування молочної сировини.

У даному контексті перспективним є встановлення інших обмежень, що стосуються недотримання внутрішніх норм та регламентів відносно технологічного процесу виробництва, переробки, збуту готової продукції та сировини.

Список літератури:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: [моногр.] / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с.
2. Гудзь О.Є. Розвиток інтеграційних відносин в аграрній сфері України: виклики та перспективи [Електронний ресурс] / Гудзь О.Є., П.М. Макаренко. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3_1/008.pdf
3. Гуроров А.О. Вертикально інтегровані структури у сільському господарстві: економічні засади формування та розвитку / А.О. Гуроров // Економіка та прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 120–130.
4. Корнієцький О.В. Розвиток логістичних систем підприємств регіонального АПК [Електронний ресурс] О.В. Корнієцький – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/59713/50-Kornietskyu.pdf?sequence=1>
5. Коростей В.И. Трансформация системы правового регулирования хозяйственной деятельности: проблемы, реализация, перспективы: монография. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 320 с.
6. Макаренко П.М. Інтеграція як фактор підвищення економічної ефективності сільського господарства [Електронний ресурс] / П.М. Макаренко // Вісник Полтавської державної академії. – Режим доступу: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3.../350_Content.pdf.
7. Нестерчук Ю.О. Вертикальна інтеграція у системі стратегічних цілей аграрної політики держави / Ю.О. Нестерчук // Актуальні проблеми економіки АПК: колективна монографія / за ред. Д.К. Семенди, О.І. Здоровцова. – Умань: Видавництво «Сочинський». – 2009. – С. 75–135.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
9. Сава А.П. Проблеми створення і розвитку інтегрованих формувань в агропромисловому комплексі [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2009_4/17.pdf
10. Postma T. Institutions, Corporate Governance and Corporate Governance Institutions: The Case of Estonia [Electronic source] / Postma T., Hermes N. – Available at: http://www.rug.nl/staff/c.l.m.hermes/corporate_governance_estonia.pdf
11. Williamson O.E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O.E. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36. – № 2. – P. 269–296.

Шукалович В. Ф.

Житомирский национальный агроэкологический университет

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ ИНСТИТУТОВ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В АГРОБИЗНЕСЕ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА

Резюме

Определен механизм формирования внутренних институциональных ограничений вертикально интегрированной системы в агробизнесе. С учетом технологических и экономических факторов произведены расчеты граничного уровня штрафных санкций за нарушение условий транспортировки молочного сырья от сырьевого до перерабатывающего подразделения интегрированного предприятия.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, внутренние институты, качество сырья, штрафные санкции.

Shukalovych V. F.

Zhytomyr National Agroecological University

SOME ISSUES OF FORMING INTERNAL INSTITUTIONS OF VERTICAL INTEGRATION IN AGRIBUSINESS: MILK PRODUCTION AND PROCESSING EXAMPLE

Summary

The mechanism of forming internal institutional adjustments of vertically integrated systems in agribusiness is defined. Considering technological and economic factors it is made the calculation of marginal penalties for disturbing the conditions of milk transporting from raw to processing unit of vertically integrated enterprise.

Key words: vertical integration, internal institutions, quality of raw material, panalties

ДЛЯ НОТАТОК

НАШІ АВТОРИ

1. **Артеменко Любов Вікторівна** – аспірант Національного інституту стратегічних досліджень, регіональний філіал у м. Львові
2. **Берча Оксана Михайлівна** – старший викладач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету
3. **Більська Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
4. **Богдан Ольга Дмитрівна** – аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності Київського національного університету імені Тараса Шевченка
5. **Бондарець Марина Вадимівна** – кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник Інституту всесвітньої історії Національної академії наук України
6. **Бублик Мирослава Іванівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент Національного університету «Львівська політехніка»
7. **Вдовичин Ярина Ігорівна** – аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
8. **Гілета Юлія Ігорівна** – аспірант кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»
9. **Голуб Тетяна Іванівна** – аспірант Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини
10. **Гражевська Анна Олександрівна** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
11. **Грицаєнко Микола Ігорович** – аспірант Таврійського державного агротехнологічного університету
12. **Гриценко Лариса Леонідівна** – доктор економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
13. **Дейч Марина Євгенівна** – кандидат наук з державного управління, докторант Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
14. **Демченко Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління та економіки підприємства Національного фармацевтичного університету
15. **Деркач Тетяна Вадимівна** – кандидат географічних наук, доцент Міжнародного гуманітарного університету
16. **Дрогомирецька Мар'яна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
17. **Дяковський Дмитро Анатолійович** – кандидат економічних наук Національного університету «Києво-Могилянська Академія»
18. **Сгорова Ольга Олександрівна** – старший науковий співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України в м. Ужгороді
19. **Снальєв Максим Михайлович** – аспірант Чорноморського державного університету імені Петра Могили
20. **Жмай Олександр Володимирович** – аспірант Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
21. **Заходим Марина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Подільського державного аграрно-технічного університету
22. **Іванов Євген Іванович** – аспірант кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі
23. **Кардаш Оксана Любомирівна** – старший викладач кафедри економічної кібернетики Національного університету водного господарства та природокористування
24. **Кірик Марія Андріївна** – аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
25. **Кобилянська Людмила Миколаївна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Академії фінансового управління
26. **Курик Наталія Львівна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
27. **Курузов Руслан Володимирович** – аспірант Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
28. **Куцмус Наталія Миколаївна** – докторант Житомирського національного агроекологічного університету
29. **Лашин Петро Михайлович** – аспірант кафедри економіки підприємства Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»
30. **Лашак Віктор Васильович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Буковинського університету
31. **Лінтур Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та фінансів Мукачівського державного університету
32. **Мазуренко Валентина Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
33. **Майборода Юлія Володимирівна** – аспірант кафедри економіки підприємства Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
34. **Манав Емре** – радник Посольства Турецької Республіки в Україні
35. **Манжура Олександр Васильович** – кандидат економічних наук, заступник директора Полтавського кооперативного технікуму
36. **Михайленко Ольга Геннадіївна** – старший викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

37. **Михайлов Олег Ігорович** – здобувач кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного університету
38. **Міночка Ольга Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного університету державної податкової служби України
39. **Мірошніченко Володимир Тарасович** – старший викладач кафедри міжнародної економіки і маркетингу Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
40. **Місюк Микола Васильович** – доктор економічних наук, в. о. професора Подільського державного аграрно-технічного університету
41. **Морозова Ганна Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва
42. **Огданський Кирило Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
43. **Орлова Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
44. **Пересипкіна Наталія Олександрівна** – аспірант кафедри «Економічна теорія та підприємництво на морському транспорті» Одеської національної морської академії
45. **Петричко Марія Михайлівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та фінансів Мукачівського державного університету
46. **Помінова Ірина Іванівна** – старший викладач кафедри економічної теорії та права Харківського державного університету харчування та торгівлі
47. **Рамський Андрій Юрійович** – кандидат економічних наук, доцент Київського університету імені Бориса Грінченка
48. **Руда Ірина Ігорівна** – аспірант кафедри економіки підприємств Львівського національного університету імені Івана Франка
49. **Руденко Євгенія Михайлівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва
50. **Савицька Наталія Леонідівна** – доктор економічних наук, доцент Харківського державного університету харчування і торгівлі
51. **Свида Іванна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Мукачівського державного університету
52. **Сидоренко Тетяна Миколаївна** – аспірант, асистент кафедри менеджменту сфери послуг Київського національного університету технологій та дизайну
53. **Слава Світлана Степанівна** – кандидат економічних наук, професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету
54. **Сментіна Наталія Валентинівна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного економічного університету
55. **Сорокін Олександр Геннадійович** – аспірант Класичного приватного університету
56. **Станкевич Юлія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету
57. **Стегней Маріанна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів Мукачівського державного університету
58. **Стройко Тетяна Володимирівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
59. **Тимошенко Ігор Володимирович** – молодший науковий співробітник Полтавського університету економіки і торгівлі
60. **Ткаліч Тетяна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
61. **Чикало Інна Василівна** – кандидат економічних наук Тернопільського національного економічного університету
62. **Шепелєв Володимир Сергійович** – здобувач кафедри державного управління Національного університету біоресурсів і природокористування України
63. **Шукалович Василь Федорович** – кандидат економічних наук, доцент Житомирського національного агроекологічного університету
64. **Щербан Марія Дмитрівна** – викладач кафедри економіки та підприємництва Карпатського інституту підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
65. **Яцкевич Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 1 від 30.09.2014 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
65082, м. Одеса, вул. Єлісаветинська, 12.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4215 від 22.11.2011.