

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 7
Частина 1

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 3 від 27.10.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Войнова Є.І. СТРУКТУРА РИНКУ ПОСЛУГ.....	9
Данилейчук Р.Б. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	12
Дегтярьова С.А. ФАНДРАЙЗИНГ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА МЕЗОРІВНІ, ОГЛЯД УКРАЇНСЬКИХ ВЕНЧУРНИХ КОМПАНІЙ.....	15
Жмай А.В., Орлова Н.В. АНАЛІЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ.....	19
Кутузов Р.В. ПОГЛЯДИ В.Ф. ЛЕВИТСЬКОГО (1834-1939) НА ПРОБЛЕМИ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО ПРАВА.....	23
Ляшок Я.А. УСЛУГИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: ДИАЛЕКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	29
Наумов М.С. ЕВОЛЮЦІЯ ЗМІСТУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	35
Островський І.А. ПРОТИРІЧЧЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	38
Помінова І.І. ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ОСВІТНІХ СИСТЕМ.....	41
Савицька Н.Л. АРХІТЕКТОНІКА СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНИЙ АСПЕКТ.....	45
Станкевич Ю.Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	49
Тимофієва С.Б. СУПЕРЕЧНОСТІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	53

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Антоненко Є.В., Нагайченко С.Є. ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	56
Безрукова Н.В., Свічкарь В.А. БРЕНДИНГОВІ АСПЕКТИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ.....	59
Ваніна Н.М. МОДЕРНІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	63
Вдовичин Я.І. РОЛЬ ЄДИНОГО НАГЛЯДОВОГО МЕХАНІЗМУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ЄВРОЗОНИ.....	67
Вінська О.Й. ОСОБЛИВОСТІ СЕРЕДЗЕМНОМОРСЬКОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ: КЕЙС ІТАЛІЇ.....	71
Ворошилова Г.О. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ КРИЗИ.....	75
Геєва А.П., Задира О.О. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	78

Грицьков Є.В. БУДІВЕЛЬНА ГАЛУЗЬ: СТАН ТА НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	82
Жнакіна Е.Г. УМОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	85
Запроводиук А.В. КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОГО ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ.....	88
Каймашнікова К.С. ГЕНЕЗИС ТА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ГЛОБАЛЬНА СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ».....	92
Калашник М.В. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЄС.....	96
Крижановський В.В. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	99
Лесів М.М. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У 2007–2013 РОКАХ КРАЇНАМИ ЧЛЕНАМИ ЄС.....	101
Лисецька Н.М. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ БАЗОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	105
Мамалига О.О. ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....	109
Мікаелян С.Г. КОНЦЕПЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР.....	113
Набок І.І., Пасічник О.В. ВПЛИВ РОЗШИРЕННЯ ЄС НА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ.....	116
Николюк В.П. ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ САНКЦІЙ ТА БОРГІВ.....	119
Петрашко Л.П., Цівина М.С. АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП.....	122
Побоченко Л.М., Марценюк Х.С. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГУ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	125
Поліщук О.В., Багой М.Ю. АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	129
Поліщук О.В., Василевський В.О. ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	133
Проценко І.В. ВПЛИВ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПОСЛУГ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	137
Рябець Н.М., Тимків І.В., Дворник І.В. ІМПЕРАТИВИ ТА МЕХАНІЗМИ «НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ» В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	141
Свердлова Ю.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ.....	146
Стройко Т.В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ І МЕХАНІЗМІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЄС.....	149
Турянський Ю.І. МИТО В СИСТЕМІ ФІСКАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	152
Хвалінський С.О. ОЦІНКА КРИТЕРІЇВ РИЗИКУ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ ТА ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	156
Чернюк Д.С. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ.....	160



Якубовська К.В., Завірюха Н.А. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	164
Ярмолович Д.Ю. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ МОРСКИХ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕРЕ МОРСКИХ АГЕНТСКИХ КОМПАНИЙ.....	168
СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
Болдирєва Л.М. ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	172
Газуда М.В. АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВІДНОВЛЮВАНИМИ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	176
Галич Ю.А. ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ ПРИ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАДАХ.....	180
Голікова К.П. СТАН ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	183
Голобородько Т.В. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ТА ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	186
Жмудська І.Б. ТЕОРІЇ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ.....	189
Зуб О.М. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	195
Іртицева І.О., Крупіца І.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	198
Орлова О.В. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРАХУНКУ НЕОБХІДНОГО ПЛАТОСПРОМОЖНОГО КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ.....	203

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Voynova E.I. SERVICE MARKET STRUCTURE.....	9
Danyleychuk R.B. THEORETICAL BASIS OF THE COMPETITION IMPACT ON THE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT.....	12
Degtyareva S.A. FUNDRAISING INNOVATION PROCESSES AT THE MESOLEVEL, REVIEW UKRAINIAN VENTURE COMPANIES.....	15
Zhmai A.V., Orlova N.V. ANALYSIS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY'S MODERN APPROACHES: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE.....	19
Kutuzov R.V. LOOKS OF V.F. LEVYTSKOHO (1834-1939) ARE TO PROBLEMS OF POLICEMAN OF RIGHT.....	23
Liashok Y.A. SERVICES TO LIFE SUPPORT OF POPULATION: DIALECTICAL ANALYSIS.....	29
Naumov M.S. LABOR CONTENT EVOLUTION UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATIZATION OF ECONOMY.....	35
Ostrovskiy I.A. CONSISTENT WITH THE SYSTEMATIC ACCESS TO THE ANALYSIS MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE.....	38
Pominova I.I. GLOBAL DETERMINANTS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF NATIONAL EDUCATIONAL SYSTEMS.....	41
Savitska N.L. ARCHITECTONICS SUBJECTS OF THE NATIONAL ECONOMY: INSTITUTIONAL AND STRUCTURAL ASPECTS.....	45
Stankevich Y.Y. CHARACTERISTICS OF CONSUMER BEHAVIOR OF DOMESTIC HOUSEHOLDS.....	49
Tymofieva S.B. CONFLICTS OF FORMING INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE.....	53

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Antonenko E.V., Nahaychenko S.E. FEATURES LEGAL FRAMEWORK AND REGULATION INVESTMENT IN UKRAINE.....	56
Bezrukova N.V., Svichkar V.A. BRANDING ASPECTS INTERNATIONALIZATION OF COMPANIES	59
Vanina N.M. MODERNIZATION OF UKRAINIAN ECONOMY POST-CRISIS	63
Vdovychyn Y.I. THE ROLE OF A SINGLE SUPERVISORY MECHANISM IN THE STABILITY ENSURING OF THE EURO AREA.....	67
Vinska O.Y. PECULIARITIES OF MEDITERRANEAN SOCIAL-ECONOMIC MODEL: CASE OF ITALY	71
Voroshylova A.A. INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT IN CRISIS	75
Heieiva A.P., Zadyra O.O. MARKETING STRATEGIES OF AGRICULTURAL COMPETITIVENESS ENTERPRISES IN ENTERING FOREIGN MARKETS.....	78
Gritskov E.V. BUILDING SECTOR: STATE AND DIRECTIONS OF TRANSFORMATIONS.....	82



Zhnakina E.G. CONDITIONS FOR THE FORMATION OF THE INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE WITHIN THE CONTEXT OF RISING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS.....	85
Zaprovodiuk A.V. CONCEPTS OF THE CORPORATE VENTURE CAPITAL.....	88
Kaimashnikova E.S. GENESIS AND NATURE OF THE «GLOBAL STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT» CONCEPT.....	92
Kalashnyk M.V. FEATURES OF REALIZATION OF REGIONAL DEVELOPMENT POLICY OF THE EU.....	96
Kryzhanovskyy V.V. FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE EXPORT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	99
Lesiv M.M. RURAL DEVELOPMENT POLICY REALIZATION PECULARITIES IN 2007–2013 BY EU MEMBER-STATES.....	101
Lysetska N.N. ANALYSIS OF THE BASIC TOOLS OF STATE REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY.....	105
Mamalyga O.O. EVOLUTION OF ECONOMIC DIPLOMACY IN INTERNATIONAL BUSINESS.....	109
Mikaelyan S.G. THE NATIONAL DIMENSION OF INNOVATION DEVELOPMENT CONCEPT.....	113
Nabokov I.I., Pasichnik O.V. EFFECTS OF ENLARGEMENT IN EUROPEAN INTEGRATION	116
Nukoluyk V.P. ECONOMICS OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE UNDER SANCTIONS AND DEBTS.....	119
Petrashko L.P., Tsivyna M.S. ANTI-CRISIS STRATEGIES OF INTERNATIONAL BANKING GROUPS.....	122
Pobochenko L.M., Martsenyuk K.S. ASSESSMENT OF THE PRESENT STATE OF INTERNATIONAL FRANCHISING IN DEVELOPED COUNTRIES.....	125
Bagoy M.U., Polishchuk O.V. ANALYSIS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION.....	129
Polishchuk O.V., Vasilevsky V.O. TAXATION OF SMALL BUSINESSES IN THE LEADING COUNTRIES.....	133
Protsenko I.V. EFFECT OF OPERATION INTERNATIONAL MARKET SERVICES ON MACROECONOMIC INDICATORS OF NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....	137
Riabets N.M., Tymkiv I.V., Dvornyk I.V. IMPERATIVES AND MECHANISMS OF THE «NEW REGIONALISM» IN THE EUROPEAN UNION IN THE CONDITIONS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS.....	141
Sverdlova J.O. THE PROBLEMS OF THE HUMAN CAPITAL'S DEVELOPMENT.....	146
Stroyko T.V. MODERN ASPECTS OF FUNCTIONING OF BASIC INSTRUMENTS AND MECHANISMS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF EU.....	149
Turyansky Yu.I. CUSTOMS DUTIES OF FISCAL AND ECONOMIC TOOLS OF FOREIGN TRADE REGULATION.....	152
Khvalinsky S.O. RISK CRITERIA ASSESSMENT OF MONEY LAUNDERING AND TERRORISM FINANCING IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....	156
Cherniuk D.S. CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF GLOBAL BANKING SERVICES MARKET FUNCTIONING.....	160

Yakubovska K.V., Zaviruha N.A. FORMATION AND DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR ENTERPRISES MYKOLAIV REGION.....	164
Iarmolovych D.Yu. ANALYSIS OF THE TRANSNATIONAL MARITIME COMPANIES' ACTIVITIES THROUGH THE EXPERIENCE OF MARITIME AGENCY COMPANIES.....	168
SECTION 3	
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY	
Boldyreva L.N. FORMATION OF LOGISTICS SYSTEMS AS A DIRECTION OF ECONOMIC IMPROVEMENT.....	172
Gazuda M.V. THE ALGORITHM FOR ESTIMATION THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT MECHANISM OF RENEWABLE NATURAL RESSOURCES IN AGRICULTURE.....	176
Galych I.A. SERVICE COOPERATIVES OF RURAL COMMUNITIES.	180
Golikova K.P. STATE OF FOOD SECURITY IN UKRAINE: SOCIO-ECONOMIC ASPECT.....	183
Goloborodko T.V. ECONOMIC EVALUATION AND EXPERIENCE PROMOTION OF INVESTMENT PROCESSES IN AGRICULTURE IN DNIPROPETROVSK REGION.....	186
Zhmudska I.B. THEORIES AND MODELS OF FORMING OF COMPETITIVENESS OF CORPORATE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF MEMBERSHIP IN WTO.....	189
Zub O.M. METHODODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE.....	195
Irtysheva I.A., Krupitsa I.V. GOVERNMENT REGULATION OF SOCIAL ORIENTATION OF NATIONAL ECONOMY.....	198
Orlova O.V. METHODICAL APPROACH TO THE CALCULATION OF THE NECESSARY PAYMENT CAPACITY OF THE INSURANCE COMPANY.....	203



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.123.6:330.101.2

Войнова Є.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

СТРУКТУРА РИНКУ ПОСЛУГ

У статті надається структурна схема ринку послуг на базі прийнятих визначень структури ринку послуг. Досліджений взаємозв'язок між постачальниками та споживачами послуг зображений крізь призму складових елементів різних видів послуг. Споживачі та виробники послуг проаналізовані з точки зору специфіки надаваних послуг.

Ключові слова: структура ринку послуг, споживачі послуг, виробники послуг.

Войнова Е.И. СТРУКТУРА РЫНКА УСЛУГ

В статье представлена структурная схема рынка услуг на базе принятых определений структуры рынка услуг. Исследованная взаимосвязь между поставщиками и потребителями услуг показана через призму составляющих элементов разных видов услуг. Потребители и производители услуг проанализированы с точки зрения специфики предоставляемых услуг.

Ключевые слова: структура рынка услуг, потребители услуг, производители услуг.

Voynova E.I. SERVICE MARKET STRUCTURE

A block diagram of market services based on accepted definitions of services market structure is made in the article. Investigated relationship between suppliers and consumers of services depicted in the light of the constituent elements of different types of services. Consumers and producers of services was analyzed in terms of the specific services provided.

Keywords: market structure, users of services, producers of services.

Постановка проблеми. У світовому масштабі послуги займають значну частку усіх видів економічної діяльності і, відповідно, станом на 2012 рік світовий експорт послуг становив 4,3 трлн дол. США (19,3% світового обсягу експорту товарів та послуг), а імпорт – 4,1 трлн дол. США (18,4% світового обсягу імпорту товарів та послуг) [1]. Ринок послуг є дуже складною економічною категорією з теоретичної точки зору. Складність полягає у великій різноманітності видів послуг (деякі науковці виділяють більше 600 видів), які формують свої ринки з притаманними їм особливостями, які дуже важко поєднати в одну систему, хоча вони і є взаємопов'язаними. Та, незважаючи на таку різноманітність, ринок послуг є єдиною економічною категорією, яка потребує теоретичного обґрунтування як системи і визначення своєї структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сфери послуг знаходять своє відображення в роботах А. Н. Антонова, А. М. Бабіча, В. Д. Балалова, Т. Д. Бурменко, Л. В. Голомолзіної, А. Громової, Л. С. Демидової, В. І. Дмитрієва, Є. В. Єгорова, Л. І. Єрохіної, Є. Н. Жильцова, Н. Іванова, Л. М. Клікч, В. Козака, Т. І. Корягіної, Д. Львова, Р. Г. Маннапова, В. Медведєва, В. Ю. Морозова, А. Г. Новицького, Е. В. Пешиної, Н. А. Платонової, Н. М. Рімашевської, В. М. Рутгайзера, А. Селєзньова, В. Н. Соловйова, І. А. Стрелець, Л. Б. Сульповара, В. Тамбовцева, В. Ф. Уколова, А. Шастітко, Я. С. Ядгарова, Л. І. Якобсона. Сучасним особливостям ринку послуг присвячені спеціальні дослідження науковців О. Гаврилюк, Л. Іванової, І. Олексин, Ю. Соколової, Л. Співак.

Постановка завдання. В теорії економічної думки структура ринку послуг не знайшла відповідного відображення. Незважаючи на особливості розвитку цього ринку, він розглядається в межах ринку товарів. На наш погляд, ринок послуг є важ-

ливою єдиною окремою від ринку товарів системою економічних відносин і потребує побудови власної структури.

Одним із факторів, які впливають на розуміння принципів функціонування ринку послуг, є комплексне сприйняття його структури. У зв'язку з наявністю теоретичної прогалини у цьому питанні метою цієї статті є розкриття структури ринку послуг як єдиної системи з притаманними йому взаємозв'язками між його складовими елементами та зовнішніми структурами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі дається декілька визначень структури ринку послуг:

– це кількість і потенціал покупців і продавців, співвідношення між покупцями й можливостями їх споживання, з одного боку, і продавцями, їх здатністю створювати товари й надавати послуги, з іншого боку [2];

– це сукупність окремих видів ринку у межах національної економіки, або внутрішнього ринку, а також регіональних, світового у межах світового господарства і взаємодія між ними [3; 4];

– це взаємозв'язок ціни, товару (об'єкту ринкових відносин), попиту та пропозиції (суб'єктів ринкових відносин) [5].

Як і для будь-якого ринку, структурними елементами ринку послуг є продавці та покупці, які ведуть свої економічні відносини по відношенню до такого специфічного об'єкту продажу як послуга, яка може бути, за дослідженням М. Ю. Кілля [6], як самостійним об'єктом продажу, так і в різній пропорції поєднана з товаром, супроводжуючи його.

Науковці [7] виділяють наступних суб'єктів ринкових відносин у сфері послуг:

1) держава в особі уряду, державних органів і державних підприємств. Роль держави на ринку послуг подвійна. З одного боку, вона стоїть над усіма

суб'єктами господарювання, і її роль у такому випадку полягає у виробленні «правил гри» для найрізноманітніших суб'єктів діяльності. З іншого боку, державні установи та державні підприємства (а також муніципальні) виробляють, продають і купують певний (і часто дуже важливий) спектр послуг. Причому держава може надавати підприємствам і населенню платні послуги, але певна частина послуг надається не на ринковій основі, тобто «безкоштовно», особливо це стосується виробництва та надання чисто суспільних благ, плата за які здійснюється в прихованій формі у вигляді податків. З іншого боку, держава безпосередньо бере участь і на боці ринкового попиту, так як купує у домогосподарств послуги праці для здійснення діяльності в державних органах і організаціях. Крім того, державні установи пред'являють попит на різноманітні послуги, що надаються підприємствами сфери бізнесу;

2) приватні підприємства (сфера бізнесу, приватний підприємницький сектор) найрізноманітніших форм власності та форм господарювання, які постачають на ринок і продають різні послуги. Сфера бізнесу надає послуги населенню (домогосподарствам), державі, іншим підприємствам та організаціям. Спектр послуг сфери бізнесу надзвичайно широкий і різноманітний. Послуги – від найпростіших до найскладніших (стільниковий зв'язок, інжинірингові послуги, консалтинг і т. д.). Сфера бізнесу виступає на боці пропозиції і попиту послуг, тобто активно формує обсяг ринкової пропозиції послуг і певну частину ринкового попиту на послуги. Підприємствам і підприємцям доводиться купувати послуги, що надаються державою, а також іншими підприємствами та підприємцями, що діють у сфері послуг. Об'єктом таких покупок стають послуги транспорту та зв'язку, ремонтні послуги, освітні та науково-консультаційні, інжинірингові, комунальні, послуги охорони здоров'я, закладів культури, спорту тощо;

3) домашні господарства як споживачі, наймані працівники, власники великих і дрібних капіталів, землі, засобів виробництва, які формують, поряд з іншими суб'єктами, ринкову пропозицію послуг. Покупцем цих послуг стає держава, підприємства і, в деякій мірі, самі домогосподарства, які залучають для роботи нянь, репетиторів. Крім того, домогосподарства купують різні види державних послуг. Але основну частку в отримуваних домогосподарствами послугах займають споживчі та соціальні послуги, необхідні людям для повсякденного життя;

4) некомерційні організації, які діють в таких цілях: соціальних; благодійних; культурних; освітніх; наукових; управлінських; охорони здоров'я населення, навколишнього середовища, історичних пам'яток, захисту тварин; розвитку фізичної культури і спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб; захисту прав, законних інтересів громадян і організацій, вирішення спорів та конфліктів; надання юридичної допомоги, тощо;

5) закордонні суб'єкти ринку послуг.

Виробниками послуг можуть виступати:

– *виробники товарів* (у випадку, якщо продаж товару супроводжується додатковими послугами (наприклад, ремонт, встановлення устаткування, навчання персоналу, комп'ютерне супроводження, налагодження тощо);

– *постачальники послуг* – комерційні організації, головним видом діяльності яких є надання послуг;

– *некомерційні організації*, які на добровільних неприбуткових засадах надають послуги населенню;

– *домашні господарства*, які за платню надають певні побутові послуги (наприклад, прибирання оселі, догляд за хворими, супровід дітей тощо);

– *державні інституції*, які надають певні види послуг (наприклад, архів, пожежна служба, забезпечення безпеки, юридичні послуги, експертна оцінка, сертифікація, соціальна допомога тощо);

– *іноземні інституції*, які надають послуги громадянам, пов'язані з тією державою, резидентом якої є ця інституція;

– *міжнародні організації*, які надають послуги юридичним, фізичним особам, державі і стосуються захисту прав, надання гуманітарної допомоги, фінансових послуг тощо.

Споживачами послуг, які надаються виробниками товарів виступають: *виробники товарів*, які отримують супутні послуги до закуплених споживчих та виробничих товарів; *постачальники послуг*, некомерційні організації, домашні господарства, державні інституції, іноземні інституції та міжнародні організації, які отримують супутні послуги до закуплених споживчих товарів.

Споживачами послуг, які надаються постачальниками послуг виступають: *виробники товарів*, які для виробничих потреб можуть користуватися великою кількістю послуг; *постачальники послуг*, які споживають супутні види послуг до своєї спеціалізації; *некомерційні організації*, які споживають послуги необхідні для їх функціонування; *домашні господарства*, які користуються більшою мірою побутовими послугами; *державні інституції*, *іноземні інституції* та *міжнародні організації*, які використовують послуги необхідні для їх функціонування.

Основними споживачами послуг, які надаються некомерційними організаціями та домашніми господарствами є *домашні господарства* (населення).

Споживачами послуг, які надаються державними інституціями виступають: *виробники товарів*, які як в обов'язковому порядку згідно законодавства повинні використовувати державні послуги (наприклад, сертифікацію, ліцензування тощо), так і добровільно від природних державних монополій (використання електроенергії, водопостачання тощо); *постачальники послуг*, які відповідно до специфіки своєї діяльності використовують ті або інші державні послуги (наприклад, представники митного брокера проходять державну сертифікацію на отримання дозволу на надання митних послуг); *некомерційні організації*, *домашні господарства*, *державні інституції*, *іноземні інституції* та *міжнародні організації*.

Споживачами послуг, які надаються іноземними інституціями, виступають: *виробники товарів*, *постачальники послуг*, *некомерційні організації*, *домашні господарства*, *державні інституції*, *іноземні інституції* та *міжнародні організації*, які користуються послугами іноземних інституцій у випадку необхідності розширення зв'язків з іноземною державою та її суб'єктами або проведення в ній певної діяльності.

Основними споживачами послуг, які надаються міжнародними організаціями виступають: *державні інституції*, *іноземні інституції* та *міжнародні організації*. В окремих випадках, наприклад до міжнародних судів, можуть звертатися фізичні та юридичні особи.

Відповідно до вищезазначеного, структурну схему взаємозв'язку суб'єктів ринку послуг можна зобразити в наступному вигляді (рис. 1):

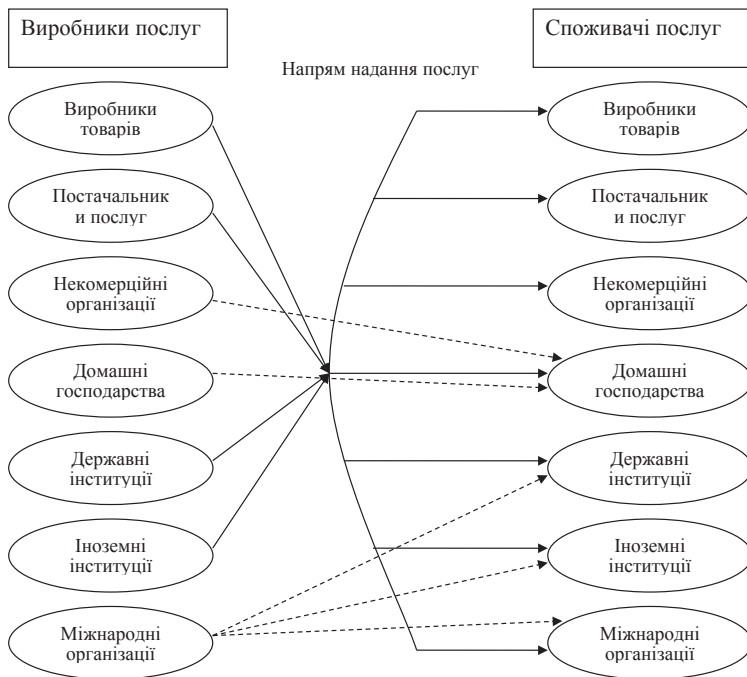


Рис. 1. Взаємозв'язок суб'єктів ринку послуг

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Структура ринку послуг

Джерело: розроблено автором

Структуру ринку послуг можна розглянути як сукупність ринків спеціалізованих послуг. Такими ринками є:

– *ринки, споживачами на яких можуть бути всі суб'єкти економічних відносин*: ринки транспортних, фінансових (банківських, страхових, інвестиційних тощо), юридичних, консалтингових, посередницьких (у тому числі оптової та роздрібної торгівлі), орендних, лізингових, комунальних (у тому числі послуги з постачання електроенергії, води, газу, зв'язку), готельно-ресторанних, охоронних, комп'ютерних, інжинірингових, рекламних, освітніх, дизайнерських, ремонтних, будівельних, клінінгових, ріелторських, поштових, медичних, туристичних, розважальних, культурних, телекомунікаційних, спортивних, санітарно-оздоровчих, фото-, відеознімальних послуг, послуг харчування, перекладу, експертної оцінки;

– *ринки, споживачами яких може бути обмежене коло суб'єктів економічних відносин*: ринки мит-

них брокерських, рекрутингових, бухгалтерських, науково-дослідних, соціальних, житлово-комунальних, побутових, ветеринарних, ломбардних послуг, послуг сертифікації, захисту інтелектуальної власності, забезпеченню громадської безпеки, охорони навколишнього середовища, здоров'я, користування надрами, працевлаштування, домашнього персоналу, краси, пошиття одягу.

На рис. 2 зображена структура ринку послуг, яка поєднала в собі суб'єктів ринку та наявності розподілу між уніфікованими та спеціалізованими підвидами ринку послуг.

Ринок послуг складається з двох сегментів або підвидів: ринків спеціалізованих послуг та ринків уніфікованих послуг. Кожен із 7 суб'єктів ринку послуг виступає виробником послуг, на рис. 2 вони зображені багатогранною фігурою, різницю становить лише відношення суб'єкта до ринку послуг: некомерційні організації та постачальники послуг повністю належать до ринку послуг з погляду специфіки їх діяльності, а інші суб'єкти лише частково можуть надавати та споживати послуги, бо за профілем вони виконують іншу функцію. Купівля-продаж послуг суб'єктами ринку послуг зображені двосторонніми стрілками (для уніфікованих ринків послуг – широкими, а для спеціалізованих – вузькими), вони закономірні для кожного суб'єкта, який, з одного боку, може надавати два типи послуг, а з іншого – виступати їх споживачем.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонована структура ринку послуг дозволила закрити прогалину в теоретичних положеннях у проблематиці ринку послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International trade statistic 2013 // wto.org. – 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_trade_category_e.htm.
2. Кириленко В. В. Економіка : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. В. Кириленко – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 193 с. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/171582/>.
3. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка : навчальний посібник [за ред. З. Г. Ватаманюка, С. М. Панчущина]. – К. : Альтернативи, 2003. – 606 с. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/30089/>.
4. Політична економія : метод. вказівки до вивч. дисципліни за кредитно-модульною системою для студ. економ. спец. [уклад.: Л. М. Бабич, М. С. Бабич, Л. С. Любохинець]. – Хмельницький : ХНУ, 2006. – 147 с. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_301_glava_37_2.Strukturarinku.html.
5. Політична економія : підручник / В. Г. Федоренко, О. М. Діденко, М. М. Руженський, О. Ф. Іткін / [за ред. В. Г. Федоренка]. – К. : Алерта, 2008. – 487 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/14940511/politekonomiya/struktura_vidi_rinku.
6. Киль М. Ю. Коммерческая деятельность в сфере услуг : учебное пособие / М. Ю. Киль. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 139 с. : Режим доступу : http://elibrary.unecon.ru/materials_files/354292817.pdf.
7. Бурменко Т. Д. Сфера услуг в современном обществе: Экономика, менеджмент, маркетинг : учебное пособие / Бурменко Т. Д., Даниленко Н. Н., Туренко Т. А. / Раздел I. «Экономика сферы услуг». – Иркутск : БГУЭП, 2004. – 281 с. – Режим доступу : <http://uchebnik-online.com/122/1006.html>.

УДК 339.137.2+334.012.64

Данилейчук Р.Б.*кандидат економічних наук,**асистент кафедри теорії економіки та управління**Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

Метою даного дослідження є узагальнення теоретичних положень щодо оцінки впливу конкуренції на розвиток підприємництва. У статті виявлено економічну сутність понять «конкуренція» та «підприємництво», досліджено їх взаємозв'язок та оцінено взаємовплив. Запропоновано заходи, які стимулюватимуть інноваційну підприємницьку діяльність, сприятимуть розвитку конкурентного середовища та обмеженню монопольного впливу.

Ключові слова: конкуренція, підприємництво, конкурентне середовище, монополія, інноваційна підприємницька діяльність.

Данилейчук Р.Б. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Целью данного исследования является обобщение теоретических положений по оценке влияния конкуренции на развитие предпринимательства. В статье выявлена экономическая сущность понятий «конкуренция» и «предпринимательство», исследована их взаимосвязь и оценено взаимовлияние. Предложены меры, направленные на стимулирование инновационной предпринимательской деятельности, способствующие развитию конкурентной среды и ограничению монопольного влияния.

Ключевые слова: конкуренция, предпринимательство, конкурентная среда, монополія, инновационная предпринимательская деятельность.

Danyleychuk R.B. THEORETICAL BASIS OF THE COMPETITION IMPACT ON THE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The purpose of this research is to summarize the theoretical positions of the impact of competition on the entrepreneurship development. The economic essences of the concepts of «competition» and «entrepreneurship» are identified in the article, their relationship is investigated and their mutual influence is evaluated. The measures to stimulate the innovative entrepreneurship, to promote the development of the competitive environment and to limit the monopoly power have been proposed.

Keywords: competition, entrepreneurship, competitive environment, monopoly, innovative business activities.

Постановка проблеми. Конкуренція у сучасних умовах ринку являє собою своєрідну боротьбу різних економічних суб'єктів за обмежені економічні ресурси, економічний процес взаємодії, взаємовідносин, взаємозв'язку і боротьби між функціонуючими на ринку організаціями та підприємствами з метою забезпечення найкращих способів збуту готової продукції при різноманітному задоволенні потреб споживачів. Відповідно, конкуренція чинить значний вплив як на підприємництво, підприємства й організації, так і на весь ринок у цілому. Світовий досвід економічних реформ переконливо свідчить, що підприємництво відіграє ключову роль підтримки ринкової конкуренції, удосконалення структури економіки, активізації інноваційної діяльності, подолання безробіття, збалансування попиту і пропозиції тощо [1, с. 8-14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність сучасного вивчення конкуренції і підприємництва свідчать дослідження провідних іноземних та вітчизняних вчених: О. Амоші, Ю. Бажала, С. Л. Брю, З. Варналія, В. Гейця, В. Герасимчука, С. Дриги, Я. Жаліло, С. Захаріна, М. Крупки, А. Курно, І. Кузнецової, О. О. Лапко, Л. Лігоненко, К. Р. Макконнелла, О. Малиновської, Ф. Найта, Ю. Ніколенка, М. Портера, С. Реверчука, Дж. Робінсона, В. Савчука, А. Сміта, В. О. Точиліна, Р. А. Фатхутдінова, С. Фішера, Ф. фон Хайека, П. Хайне, Е. Чемберліна, М. Чумаченко, Й. Шумпетера та ін. Цими вченими були досліджені питання формування і розвитку конкуренції та підприємництва в рамках ринкового способу координації економічних процесів і прийняття рішень в межах національних економічних систем. У той же час теоретичні положення оцінки впливу конкуренції на розвиток підприємництва досліджені, на думку автора, недостатньо.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є узагальнення теоретичних положень щодо оцін-

ки впливу конкуренції на розвиток підприємництва. Відповідно до визначеної мети, завданнями дослідження є:

- виявити економічну сутність понять «конкуренція» та «підприємництво»;
- дослідити їх взаємозв'язок та оцінити взаємовплив;
- запропонувати заходи, що сприятимуть розвитку конкурентного середовища та підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «конкуренція» походить від латинського «concurrentia», що означає «зіткнення», «змагання». Теорія конкуренції була узагальнена Адамом Смітом у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) [2, с. 54]. Основним методом конкурентної боротьби А. Сміта бачилися зміни цін. Саме таке трактування конкуренції в той період було поширене в економічній літературі, а надалі поведінкове розуміння конкуренції удосконалювалося в напрямку більш точної вказівки її мети та способів ведення. Так, в марксистському трактуванні конкуренцією називається «властива товарному виробництву ... антагоністична боротьба між приватними виробниками за найбільш вигідні умови виробництва і збуту товарів» [3, с. 38].

Неокласичний варіант поведінкового тлумачення конкуренції пов'язує її з боротьбою за рідкісні економічні блага і, відповідно, за гроші споживача, на які їх можна придбати. Логіка цього підходу полягає в тому, що більшість благ (товарів, послуг, ресурсів) є рідкісними в тому сенсі, що їх кількість менша потенційної потреби суспільства. Тому власники благ мають можливість розподіляти їх, керуючись своєю вигодою. Вони виставляють свої умови або критерії (необхідний рівень цін, якості) і в залежності від виконання цих умов вирішують, кому надати блага. П. Хайне стверджує, що конкуренція є прагненням

якомога краще задовольнити критерії доступу до рідкісних благ [4, с. 16].

Роботи відомого американського вченого М. Портера також написані в розрізі поведінкового трактування конкуренції. На його думку, суть конкуренції, незважаючи на те, що кожен ринок має свої унікальні особливості, єдина. Конкуренцію на будь-якому ринку можна розглядати як протидію п'яти конкурентним силам:

- 1) загрози появи нових конкурентів;
- 2) загрози появи товарів або послуг-замінників, конкурентоспроможних з точки зору ціни;
- 3) здатності постачальників торгуватися;
- 4) здатності покупців торгуватися;
- 5) суперництву вже наявних конкурентів між собою.

П'ять сил конкуренції визначають умови, в яких функціонує кожен конкретний ринок. Однак на кожну з цих сил, оскільки вони зазнають впливу зі сторони свого середовища існування, впливають структура галузі, економічні та інші характеристики [5].

Основоположниками структурного трактування конкуренції є А. Курно, Дж. Робінсон, С. Фішер, Е. Чемберлін та інші видатні вчені, які розробили теорію чотирьох основних типів ринків: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. У центрі уваги при цьому перебуває не суперництво виробників, а встановлення ціни, не з'ясування того, хто і чому переміг, а встановлення факту принципової можливості або неможливості впливу підприємства на загальний рівень цін на ринку. Якщо такий вплив неможливий, то мова йде про ринок досконалої конкуренції, в іншому випадку – про один з різновидів недосконалої конкуренції.

При структурному підході акцент зміщується з боротьби підприємств одне з одним на аналіз структури ринку, тих умов, які панують на ньому. Так, Ф. Найт визначає конкуренцію як ситуацію, в якій багато незалежних конкуруючих одиниць [6, с. 112]. Відповідно, конкуренція – це свобода індивідів мати справу з тими чи іншими індивідами та вибирати кращі, з їх точки зору, умови серед пропорованих. К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю зазначають, що конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його [6, с. 34].

Функціональний підхід до визначення конкуренції описує роль, яку конкуренція відіграє в економіці. Й. Шумпетер в рамках своєї теорії економічного розвитку визначає конкуренцію як суперництво старого з новим: нові товари, нові технології, нові джерела забезпечення потреб, нові типи організацій [4, с. 69]. Нововведення скептично приймаються ринком, але якщо новатору вдається їх здійснити, саме механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, що використовують застарілі технології.

Ф. фон Хайек розглядав конкуренцію з іншої сторони, називаючи її «процедурою відкриття» [7, с. 91]. На його думку, на ринку тільки завдяки конкуренції приховане стає явним. В умовах типової для реального ринку нестачі інформації спочатку однаково привабливими можуть здаватися кілька можливих ліній поведінки підприємства й тільки конкуренція показує, яка з них насправді вірна. При функціональному розумінні конкуренції основна увага звернута на принциповій важливості певних наслідків конкурентної боротьби.

Підсумовуючи проаналізовані підходи до виявлення суті конкуренції та її впливу на суб'єктів господарювання, слід зазначити:

1) роботи, написані в рамках поведінкового трактування конкуренції, описують методи конкурентної боротьби, принципи вибору стратегії поведінки фірми на ринку тощо;

2) роботи, написані в рамках структурного підходу, характеризують підходи до вирішення проблеми ступеня монополізації (або, навпаки, відкритості) ринку;

3) функціональна інтерпретація визначає роль конкуренції в економіці.

Теорія ринкової конкуренції базується в основному на поведінковому та функціональному трактуваннях конкуренції. Діяльність підприємств-виробників, маючи на меті максимізацію прибутку, розширення господарської діяльності, збільшення частки ринку, веде до взаємної боротьби підприємств за найбільш вигідні умови виробництва і збуту своєї продукції, вони виступають по відношенню один до одного як суперники, конкуренти. Обмеженість попиту змушує підприємства змагатися один з одним на певних сегментах ринку.

Виходячи з наведених вище формулювань поняття конкуренції, можна сказати, що ринковою конкуренцією називається боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться підприємствами й організаціями на доступних сегментах ринку.

Всебічне проникнення підприємництва до соціально-економічної системи країни є необхідною передумовою переходу національної економіки на ринкові рейки, ефективної реструктуризації виробництва та підприємств, розвитку інноваційної діяльності, розв'язання проблем зайнятості, підвищення рівня життя населення як в кожному окремому регіоні зокрема, так і у державі загалом. Постійний розвиток конкурентного середовища, невід'ємною складовою якого є підприємство, став запорукою економічного зростання держави, раціонального й ефективного використання її ресурсів [1]. В той же час, конкуренцію можна віднести до неконтрольованих факторів, які чинять значний вплив на діяльність організації, будучи при цьому некерованим чинником для самого підприємства.

На сьогоднішній день в світі не існує загальноприйнятого визначення підприємництва. Американський вчений Роберт Хізріч визначає підприємство як «процес створення чогось нового, що володіє вартістю, а підприємця – як людини, яка витрачає на цей процес весь необхідний час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, отримуючи в нагороду гроші і задоволення досягнутих» [3, с. 90].

Загалом під підприємництвом можна розуміти особливий вид економічної активності з певною діяльністю, спрямованою на отримання максимального прибутку при мінімальних витратах виробництва. Дану діяльність підприємець здійснює на свій ризик при самостійній ініціативі, відповідальності й інноваційній підприємницькій ідеї. Економічна активність являє собою форму участі індивіда в суспільному виробництві та спосіб отримання фінансових коштів для забезпечення життєдіяльності його самого та членів його сім'ї. Такою формою участі індивіда в суспільному виробництві є певне функціональне зобов'язання або їх комбінація, коли він виступає в якості:

а) власника нерухомості чи інших об'єктів, що приносять йому стабільний і гарантований дохід;

б) найманого робітника, що продає свою робочу силу;

- в) індивідуального виробника;
- г) державного або муніципального службовця;
- д) менеджера.

Існує тісний взаємозв'язок підприємницької діяльності з потужною рушійною силою – конкуренцією. Саме конкуренція стимулює технічний прогрес, сприяє розвитку ринкової структури та економіки загалом, є певним чинником, що сприяє просуванню вітчизняних товарів на світовий ринок. Створенню повноцінної і міцної конкуренції в ринковій економіці заважає недосконалість антимонопольного законодавства, наявність монополій і олігополій тощо.

Своєрідною монополією в колишньому СРСР була командна економіка, побудована на всеосяжному директивному плануванні, державному ціноутворенні, централізованому розподілі матеріальних ресурсів, яка за своєю природою не допускала конкуренції в жодній сфері. Усередині цієї економіки існував монополізм центральних відомств, міністерств і підприємств, що не були незалежними господарськими суб'єктами. Радянській економіці була властива непропорційно висока частка великих і надвеликих підприємств і надзвичайно мала частка дрібних і середніх в порівнянні з розвиненими країнами світу. Нерідко ту чи іншу продукцію випускало одне-два підприємства, які диктували свої умови споживачеві. Низька якість товарів, завищені ціни або застарілий асортимент мало позначалися на зміні попиту в умовах постійного дефіциту й відсутності вибору постачальників.

Специфіка українських монополій позначилася і на особливостях законодавчого регулювання їх діяльності. В капіталістичних країнах монополії з'явилися тоді, коли вже існували ринкові відносини, і держава, щоб перешкодити придушенню конкуренції, стала вводити обмежуючі норми. Українське законодавство про конкуренцію розроблялося при сильних монополіях і не цілком сформованих ринкових відносинах. Тому для нашої держави важливо не тільки обмежувати монополізм і зловживання домінуючим становищем, домагатися дотримання правил конкуренції, карати за їх порушення, але і створювати конкурентне середовище, проявляючи політичну волю.

Основним двигуном інноваційної економіки є малі та середні підприємства. Вони виступають пусковим пристроєм в процесі переходу держави на інноваційні рейки розвитку. В ході своєї діяльності малі підприємства стикаються з безліччю проблем. Необхідно відзначити існування багатьох перешкод, що стоять на шляху розвитку малого інноваційного підприємства в Україні, причому основна проблема малих підприємств обумовлена нестачею фінансових ресурсів. Банкам не вигідно працювати на цьому сегменті кредитного ринку через високі ризики, погано обґрунтовані бізнес-плани та невисоку ліквідність забезпечення. Більш того, малі підприємства й самі намагаються не вдаватися до позикових коштів через високі процентні ставки та відсутність забезпечення. Для малого підприємства найбільш доступним фінансовим ресурсом є короткострокові кредити банків, проте даний вид кредитування унеможливує довгострокові інвестиції в інноваційні проекти [8, с. 164-165].

Гострою проблемою є недостатнє державне фінансування, проте це тільки одна сторона пробле-

ми, оскільки не настільки важливий обсяг виділених коштів, як ефективність їх використання. Інша сторона проблеми полягає у слабкому використанні державою непрямих важелів стимулювання наукової діяльності, які являють собою основний метод створення сприятливого інноваційного клімату в розвинених країнах світу [9, с. 223].

В Україні давно назріла необхідність реорганізації системи бюджетного фінансування проектів за пріоритетними напрямками економічної діяльності. На думку автора, з коштів державного бюджету доцільно фінансувати:

- 1) соціально важливі дослідження і розробки;
- 2) роботи з розробки і створення суспільно важливої інфраструктури;
- 3) програми окремих комерційних проектів з метою стимулювання розвитку малого високотехнологічного бізнесу;
- 4) розробку нових технологій, важливих для держави в цілому, але непривабливих для інших суб'єктів ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок вищесказаного, слід відзначити, що підприємство і конкуренція є складними багатогранними явищами, найважливішими рушійними силами ринкової економіки. Проблемні питання розвитку конкуренції вивчаються багатьма економістами як за кордоном, так і в нашій країні. Проте на сучасному етапі розвитку економічних систем важливо не тільки вірно оцінювати взаємовпливи конкуренції та підприємства, а й вірно застосовувати отримані знання на практиці в усіх сферах господарювання. Проблема багатьох держав сьогодні – обрати найбільш прийнятну форму конкуренції для свого підприємства і держави загалом. Пропоновані у статті заходи, у тому числі державного регулювання, сприятимуть обмеженню монопольного впливу і розвитку конкурентного середовища і, як наслідок, стимулюватимуть інноваційну підприємницьку діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Король В. С. Формування та розвиток інфраструктури малого бізнесу на регіональному рівні (на прикладі Івано-Франківської області) : монографія / Король В. С., Данилейчук Р. Б. – Івано-Франківськ; Луцьк : ВІЕМ, 2011. – 168 с.
2. Финансы предприятий : учебник / под ред. М. В. Романовского. – СПб. : Бизнес-пресса, 2010. – 340 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Глобальная конкурентоспособность / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Стандарты и качество, 2009. – 464 с.
4. Федченко А. А. Оплата труда и доходы работников : учеб. пособие / А. А. Федченко. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 552 с.
5. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. (2nd ed.) / M. E. Porter. – New York : Free Press, 1998. – 397 p.
6. Финансовый менеджмент : учебник / под ред. проф. А. М. Ковалевой. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
7. Сосненко Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л. С. Сосненко – М. : КноРус, 2012. – 344 с.
8. Данилейчук Р. Б. Мікрофінансування як альтернативний варіант кредитування малого бізнесу / Р. Б. Данилейчук // Інноваційна економіка. – 2009. – № 6. – С. 162-166.
9. Данилейчук Р. Б. Основні напрями вдосконалення державного регулювання процесів інтеграції у галузі підприємства / Р. Б. Данилейчук // Державне регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 220-224.

УДК 334.012.82

Дегтярьова С.А.

*здобувач кафедри економічної теорії та прикладної економіки
Полтавського університету економіки і торгівлі*

ФАНДРАЙЗИНГ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА МЕЗОРІВНІ, ОГЛЯД УКРАЇНСЬКИХ ВЕНЧУРНИХ КОМПАНІЙ

Стаття присвячена роз'ясненню терміну «фандрейзинг» та необхідності його застосування. Проаналізовано іноземні інвестування в освіту в Україні за останні 10 років. Висвітлено венчурні компанії в Україні.

Ключові слова: інновація, інвестиція, інвестиційна діяльність, фандрейзинг, венчурні компанії, бізнес-янгели.

Дегтярьова С.А. ФАНДРАЙЗИНГ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА МЕЗОУРОВНЕ, ОБЗОР УКРАИНСКИХ ВЕНЧУРНЫХ КОМПАНИЙ

Стаття посвящена разъяснению термина «фандрейзинг» и необходимости его применения. Проанализированы иностранные инвестирования в образование в Украине за последние 10 лет. Освещены венчурные компании в Украине.

Ключевые слова: инновация, инвестиция, инвестиционная деятельность, фандрейзинг, венчурные компании, бизнес-ангелы.

Degtyareva S.A. FUNDRAISING INNOVATION PROCESSES AT THE MESOLEVEL, REVIEW UKRAINIAN VENTURE COMPANIES

The article is devoted to explaining the term «fundraising» and its necessity of application. Analysis of foreign investment in education in Ukraine over the past 10 years. Deals with venture firms in Ukraine.

Keywords: innovation, investment, investment, fundraising, venture firms, business angels.

Постановка проблеми. Пошук і залучення ресурсів для різних цілей, а саме фандрейзингу, що є найбільш яскравим індикатором рівня розвитку будь-якого сектору. На жаль, термін «фандрейзинг», як і сам процес, новий для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Було проаналізовано останні статистичні дані з щорічного послання Президента України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році» та дані про венчурні компанії, фандрейзинг в Україні.

Постановка завдання. Фінансування являється одним із індикаторів рівня розвитку будь-якого сектору, однак обсяг коштів та вдале використання їх якісно впливають на результат. Тому стаття роз'яснює, хто готов інвестувати, яким чином, який очікуваний результат, що таке фандрейзинг. Автор у статті показує динаміку іноземного інвестування в освіту в Україні.

Нове поняття «фандрейзинг» в українській науці, проте, вже добре відоме європейським і американським вченим, а також фахівцям з проектного менеджменту. Воно утворене від англійських слів «fund» (грошові кошти, активи, фінансування) і «raise» (збільшувати, збирати) та перекладається як «залучення коштів», «пошук активів». Під терміном «фандрейзинг» розуміють процес пошуку і залучення ресурсів для різних цілей. Фандрейзинг, без сумніву, можна розглядати як один з найбільш яскравих індикаторів рівня розвитку будь-якого сектору.

Інноваційний сектор не є винятком. Фандрейзинг циклу інноваційного процесу можна визначити як процес пошуку і залучення ресурсів для інвестування в особливо ризикові інноваційні проекти на всіх стадіях інноваційного процесу. На стадії «Наука» необхідна генерація ідей на рівні дослідників, співробітників підприємств, науково-дослідних інститутів. Кращими інкубаторами генерації ідей можна назвати кафедри та лабораторії національно-дослідницьких університетів, інститутів. Крім того, знання можуть генеруватися у великих компаніях, в середньому і малому бізнесі, а також серед самостійних винахідників і молоді. З метою розвитку потужної генерації ідей на всіх рівнях, а також для мотиву-

вання ініціативи в талановитій молоді необхідно фінансувати проведення конкурсів, спрямованих на стимулювання ідей.

Низький рівень державних витрат на проведення фундаментальних досліджень в Україні обумовлений вимушено надмірною присутністю держави в підприємницькому секторі. Те, що фундаментальна наука в Україні фінансується виключно державою, пояснюється відсутністю стимулів до інвестування в наукові дослідження і розробки з боку приватного капіталу.

Як правило, в розвинених країнах держава підтримує велику частину фундаментальної науки, а промисловість – більшу частину прикладної. У нас держава розпоршує свої кошти на занадто широкий фронт НДДКР. Наслідком такого підходу до фінансування НДДКР є непривабливість занять дослідженнями і розробками серед молоді.

Також, за даними щорічного послання Президента України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році», прями іноземні інвестиції на освіту з кожним роком скорочуються. Наприклад, у 2005 році – 18,6 млн дол. США, у 2006 році – 34,1 млн дол. США, у 2007 році – 36,7 млн дол. США, у 2008 році – 18,1 млн дол. США, у 2009 році – 13,4 млн дол. США, у 2010 році – 14,1 млн дол. США, у 2011 році – 8,8 млн дол. США, у 2012 році – 6,0 млн дол. США [1].

Крім недофінансування даної стадії інноваційного процесу, спостерігається проблема безсистемності планування видаткової частини бюджету на науку, що призводить до зниження результативності НДДКР та ефективності використання виділених коштів.

Автор солідарний з підходом до планування видатків на науку, запропонованим Тодосійчуком А.В. [2], що полягає у формуванні витрат бюджету на науку виходячи з нормативів фінансування у розрахунок на одного дослідника і прогнозованою чисельністю дослідників.

Для забезпечення масштабного виробництва базових знань «важливий не тільки рівень фінансування, але і те, яким чином заробіток вченого пов'язаний з отриманими їм результатами» [3]. На активність дослідницької діяльності позитивно впливає застосу-

вання такого інструменту, як фінансування проектів на конкурентній основі.

Стадія «Трансфер» передбачає завершення НДДКР, створення прототипу продукту або послуги, патентний захист, а також формування бізнес-плану. Для реалізації даних функціональних процесів при відсутності власних коштів доцільний пошук бізнес-янголів і посівних інвесторів, які крім фінансування можуть поділитися підприємницьким досвідом, зв'язками, знаннями ринку, участю в управлінні.

Фонд сприяння розвитку малих форм підприємств у науково-технічній сфері щорічно надає підтримку малим інноваційним компаніям набагато більше 1 млрд грн у вигляді грантів. Таким чином, розміри коштів, що виділяються за програмами підтримки стадії «Трансфер», не відповідають потребам підприємств і недостатні для повноцінної реалізації циклу інноваційного процесу. Гроші Фондом виділяються тільки на НДДКР. Тоді як на даній стадії потрібно виділення коштів ще й на маркетинг, бізнес-план. За оцінками експертів, потреби малих підприємств на посівній стадії складають від 3 до 20 млн грн. Середні ж обсяги коштів, що виділяються за посівними програмами Фонду, коливаються від 2 до 5 млн грн. Серед основних проблем стадії «Трансфер» в Україні можна виділити наступні.

1. Нерозвиненість фінансової посівної інфраструктури.

З боку інституційних інвесторів ця стадія має дуже високі ризики і малу прибутковість. Вирішення цієї проблеми може бути тільки створення фондів посівних інвестицій з використанням стійкої бізнес-моделі на умовах державно-приватного партнерства.

2. Рівень підготовки проектів.

Ініціаторами проектів в більшості випадків виступають розробники з відсутністю навичок ведення бізнесу. Тому інвестори стикаються, з одного боку, з високим науково-технічним потенціалом для комерціалізації, а, з іншого боку, з абсолютно опрацьованою бізнес-частиною проектів.

Для підготовки проекту ініціатору необхідно створювати команду як з числа фахівців виробничої частини, так і з представників інноваційного підприємства. Крім того, можна звернутися за допомогою до «пакувальних» компаній, які формуються з фахівців з супроводу проектів інноваційного профілю.

3. Нерозвиненість мережі бізнес-янголів. Повинні бути розроблені інструменти мотивації, які б сприяли формуванню в країні класу інвесторів, які будуть інвестувати свої кошти в компанії на ранніх стадіях розвитку.

На стадії «Виробництво» поряд з посівними фондами та бізнес-янголами до фінансування інноваційних компаній повинні підключатися венчурні фонди, а потім і фонди прямих інвестицій.

Перші приватні венчурні фонди почали виникати в Україні з 2000 року, які в основному спеціалізувалися на інформаційних та Інтернет-проектах.

На даний час існує в Україні п'ять венчурних фондів:

– **AVentures Capital**

З 2000 року AVentures Capital під керівництвом підприємця Андрія Колодюка успішно створив і профінансував більше десяти проектів. Сумарний обсяг за цими компаніями до 2008 року перевищував 1 млрд дол США.

До заснування AVentures Capital Євген Сисоев обіймав посаду Віце-президента ICON Private Equity, одного з провідних фондів прямих інвестицій в Росії і Україні, а до цього був інвестиційним банкіром в

Concorde Capital. Він провів ряд угод в СНД на загальну суму понад 250 млн дол. США. У 2012 році з його ініціативи був створений новий венчурний фонд.

Венчурний фонд AVentures Capital має намір стати партнером з вже сильними та успішними ІТ-підприємцями. З одного боку, команда фонду не втручається в процеси компанії, при цьому здатна внести додаткові рекомендації в бізнес і допомогти з розвитком компанії.

У що інвестують? У 2012 році AVentures Capital займався інвестуванням в ІТ-бізнес. Мета фонду – зробити 10-15 угод за 2-2,5 року обсягом \$0.5-3 млн кожна в успішні і зростаючі ІТ (орієнтовані на глобальний ринок і з R & D в Україні чи Росії) і інтернет-проекти (орієнтовані на споживчий ринок України та Росії, бажано з потенціалом регіонального лідера). Крім того, AVentures Capital планує 5-10 посівних угод по \$ 100-200 тис. кожна. Стратегічні напрями: software, cloud, mobile, payments, games, consumer internet, e-commerce, social media.

«У нас висока планка за критеріями до проекту. Повинно зійтися все – ринок, команда, результати, умови угоди тощо. Зазвичай лише 1% проектів задовольняє їх. Ми не класичний посівний фонд, ми шукаємо не «ідею», а нехай ще збитковий, але зростаючий ІТ-бізнес, який може вирости у вартості до \$50-100 млн або більше», – пояснює Сисоев.

Як знаходять? У AVentures Capital не чекають, поки кращі стартапи прийдуть до них самі – в компанії зі свого боку теж шукають проекти в цільових сегментах. «За 2012 рік ми «розглянули» понад 600 проектів (60% з України) і провели близько 300 зустрічей з підприємцями (з них 200 з України), – стверджує Сисоев. – Крім того, ми фанатично розглядаємо 100% заявок, які до нас надходять з різних джерел. Краще, звичайно, якщо ваш проект порекомендує той, хто знає нас особисто, тоді ймовірність зустрічі з одним з керуючих директорів – понад 90%» [4].

– **Chernovetskyi Investment Group**

Chernovetskyi Investment Group (CIG) є персональним проектом екс-мера міста Києва Леоніда Черновецького. Це новий гравець на інвестиційному ринку України та країн СНД з інвестиційним потенціалом в \$ 750 млн. Компанія була зареєстрована в останні дні 2012 року і поки не володіє портфелем проінвестованих проектів, проте веде активну роботу з формування власного пулу.

Розмір інвестицій, які CIG готова виділяти на один проект, становить від \$ 100 тис. до \$20 млн. Інвестиційна стратегія компанії є змішаною і передбачає як консервативне інвестування в проекти з середнім рівнем ризиків і середніми показниками прогнозованої прибутковості, так і інвестування в проекти зі значним потенціалом до зростання і глобальному масштабуванню при високих ризиках дефолту.

За словами Андрія Криворчука, компанія не претендує на контрольну частину проекту, проте свою участь CIG не бажає зводити до пасивного спостереження за подіями всередині. Інвестиційна компанія бачить себе в ролі інвестора-ментора в структурі команди, робота якого буде спрямована на підтримку проекту, проте не перешкоджатиме роботі його творців.

У що інвестують? При відборі стартапів CIG фокусується не так на технології чи ідеї (в їх окремій від бізнесу формі), а на комерційному використанні таких технологій та ідей. Галузі ІТ, які цікавлять компанію: Інтернет, телекомунікації, електронна комерція, розробка програмного забезпечення.

Компанія готова інвестувати як в стартапи, що, по суті, розташовують лише потенціалом, так і прибуткові проекти, які можна тиражувати на весь світ. Більше шансів отримати фінансування у тих стартапів, яким пощастило мати досвідчену команду, відпрацьовану і дохідну бізнес-модель, власну оригінальну технологію і, що важливо, високі бар'єри входження у галузь для конкурентів.

Як знаходять? Щоб потрапити в поле зору компанії, непогано б «засвітитися» на ключових міжнародних заходах у перерахованих вище сферах ІТ, які відвідують представники SIG. Компанія взагалі з цікавістю дивиться на проекти за кордоном і зараз веде активну роботу щодо налагодження співпраці з європейськими та американськими бізнес-інкубаторами.

За словами Криворучка, з моменту запуску офіційного сайту компанії у січні 2013 року SIG отримав більше сотні інвестиційних пропозицій від стартап-команд України, Росії та інших країн СНД. Однак скільком із них «дали добро» і чи були такі взагалі, не повідомляється [4].

– Dekarta Capital

Керуюча компанія у сфері прямих і венчурних інвестицій Dekarta Capital була створена у грудні 2008 року. Розмір капіталу становить \$ 100 млн, а обсяг інвестицій в один проект залежить від стадії його розвитку. Так, на ранній стадії Dekarta Capital готова вкласти інвестиції у розмірі \$ 1-3 млн, а на стадії зростання – \$ 2-15 млн. Портфельні проекти фонду зосереджені в Україні, Росії та Латвії.

Фонд не поспішає розкривати всі свої угоди і офіційно говорить поки тільки про одну українську ІТ-компанію у своєму портфелі – ExproPromoGroup. Фонд обіцяє незабаром анонсувати інвестиції ще в одну технологічну компанію.

У 2011 році ExproPromoGroup отримав від Dekarta Capital \$ 1 млн. Мали місце і наступні інвестиції, розмір яких поки не розголошується. Втім, отриманих коштів вистачило на експансію і утворення самостійних дочірніх підприємств – Expropromoter.com, TicketForEvent.com і HotelsForEvent.com.

У що інвестують? Фонд в першу чергу розглядає проекти з уже перевіреної ринком бізнес-моделлю. Проект повинен демонструвати стійкість продажу, плановий маржинальний прибуток. Ринку, зрозуміло, краще б бути глобальним, підприємцю – досвідченим, а команді – мотивованою. У приклад претендентам Олександр Лядов ставить все той же Expropromoter.com. Втім, винятки можливі, запевняє він: «Наприклад, незважаючи на відсутність стійких продажів, ринок збуту може бути настільки значним, а конкурентна перевага – настільки явною, що фонд зацікавиться поки неприбутковим проектом».

Як знаходять? Після перших двох років роботи над побудовою та впізнаваністю бренду, фонд майже не займається самостійним пошуком стартапів – вони знаходяться самі. Щоб потрапити в поле зору Dekarta Capital, можна, звичайно, відправити e-mail. Хоча набагато ефективніше було б заручитися посередником. «Діючих фондів не дуже багато, тому краще їх заздалегідь вивчити по сайтах і відгуками, і знайти спільного знайомого, чия думка представник фонду цінує, – зазначає Олександр Лядов. – Це може бути підприємець з портфельної компанії фонду, знайомий юрист або інвестиційний посередник» [4].

– TA Venture

Фонд, заснований Вікторією Тігіпко, почав інвестувати в стартапи в кінці 2010 року. Сьогодні в розпорядженні капітал у розмірі \$ 50 млн і готовий вкладати в проекти на посівній стадії розвитку (Seed)

до \$ 300 тис., а на ранній (А) – до \$ 1 млн. Виходячи з проекту, фонд може продати свою частку стратегічному інвесторові або продати її після виходу компанії на IPO. Поки виходів у TA Venture не було.

Венчурне фінансування – це не повний список компетенції фонду. TA Venture може самостійно зібрати команду, щоб інкубувати стартап з нуля, використовуючи бізнес-моделі, успішно реалізовані на західних ринках. В Україні таким чином вже реалізовано три проекти:

1. Інтернет-магазин оригінальних товарів відомих світових брендів TOPMALL.

2. Пошуковий сервіс доступних варіантів житла для туристів Hotel Scan.

3. Сервіс для планування подорожей та бронювання супутніх послуг для B2C і B2B сегментів Tripscan.

У кожен стартап TA Venture вклав по кілька мільйонів доларів. У компанії стверджують, що всі проекти виправдовують надії фонду. Сьогодні більшість з них показують досить високі темпи зростання: у найбільш успішних компаній – близько 100% на рік.

Фонд не втручається в роботу проектів, які інвестує (правда, в Україні таких поки що й не було). Під пильним контролем тільки ті стартапи, які TA Venture інкубує з нуля.

TA Venture відіграє важливу роль у розвитку венчурної екосистеми, будучи офіційним партнером міжнародної конференції «IDCEE. Інтернет-технології та інновації».

У що інвестують? Фонд інвестує в інноваційні інтернет-проекти у сфері веб 2.0 (нове покоління веб-сайтів, які стали динамічними та інтерактивними, з акцентом на веб-спільноту та більш відкритий обмін інформацією). Сектори: електронна комерція, онлайн туризм, онлайн фінансові послуги, мобільні додатки. Географія: СНД, Західна Європа, США і ринки з великим потенціалом розвитку Інтернету. Наприклад, у TA Venture є дві інвестиції в Бразилії та одна в Індії.

Крім того, фонд зацікавлений у створенні спільних підприємств з успішними західними інтернет-компаніями, які виходять на ринки СНД. «Тим самим ми приносимо на наш ринок бізнес-моделі, які довели свою ефективність на Заході. Прикладом такого успішного спільного підприємства є наша портфельна компанія Bravoavia», – говорить Вікторія Тігіпко.

Як знаходять? TA Venture не тільки розглядає заявки, що надійшли, а й сам шукає кандидатів серед учасників IDCEE та інших конференцій, а також випускників інкубаторів. Якщо ж стартап першим починає «доглядати», не маючи прототипу продукту, до фонду краще не підступатися. Без працюючого прототипу TA Venture готовий інвестувати тільки в серійних підприємців, у яких за плечима не один успішний проект. Також в компанії радять для початку заручитися рекомендаціями від довірених осіб (раніше проінвестовані фондом компанії, колеги з інших венчурних фондів, інкубаторів) [4].

– Vostok Ventures

Vostok Ventures постійно в пошуку нових потенційно успішних проектів і команд. Фонд готовий інвестувати в українські компанії на посівній (Seed) і ранній (А) стадіях розвитку. У першому випадку команда може розраховувати на \$ 20 – \$ 300 тис., а в другому – від \$ 300 тис. Якщо у вас є тільки ідея, але вона унікальна, компанія може допомогти створити концепцію продукту і працюючий прототип, продумати стратегію монетизації і план просування на ринку.

На сьогоднішній день в портфелі компанії кілька інтернет та ігрових стартапів. Проекти компанії вже показують хорошу динаміку: перша мобільна гра Cyto студії Room 8 увійшла до п'ятірки топів платних програм в Apple App Store багатьох країн, добре прийнята критиками і отримала Editor's Choice від Apple в 41 країні. Також в компанії задоволені першими результатами студії Vostok Games, яка працює над створенням комп'ютерної ігри Survarium. «Проект вже на стадії розробки і без прямих маркетингових витрат привернув велику аудиторію (близько 600 000 гравців, з яких третина є лояльними). Тут ми робили ставку на досвід команди, здатної зробити гру такого високого класу, як STALKER», – розповів Святослав Погрібний.

У що інвестують? Стратегія Vostok Ventures – інвестувати «розумні» гроші в розробку ІТ-продуктів, цікавих як для ринку СНД, так і для світового ринку в цілому. Пріоритетні сегменти: мобільні додатки, ігрова індустрія, електронна комерція, хмарні сервіси.

Як знаходять? Пошук стартапів відбувається як від особи самого фонду, так і молодих команд. За словами Погрібного, багато стартаперів звертаються в Vostok Ventures безпосередньо, проте крім цього компанія активно бере участь у виставках, конференціях та інших заходах, які збирають представників стартап-середовища [4].

Основна характеристика венчурних компаній в Україні наведена у таблиці 1 [4].

Основним критерієм входження в проекти є високий ступінь їх готовності і опрацьованості як техніко-виробничої, так і бізнес-складової. Таким чином, на міжрегіональному просторі виникає конкуренція за залучення коштів державних інститутів розвитку.

Конкурентною перевагою регіону є вибудована система супроводу та підтримки проекту протягом усього інноваційного процесу. Тому уряд регіону може грати ключову роль у розвитку сектора вен-

чурного інвестування або безпосередньо через участь державного капіталу в інноваційних компаніях, фондах венчурного інвестування, або побічно, шляхом впливу на умови, які впливають на формування венчурної індустрії.

Аналіз, проведений у цьому параграфі, вказує на те, що розміри коштів, що виділяються за програмами підтримки стадії «Трансфер», не відповідають потребам підприємств і недостатні для повноцінної реалізації циклу інноваційного процесу.

З метою уточнення даної тези необхідно провести оцінку інвестиційної забезпеченості інноваційного процесу на мезорівні на основі офіційних статистичних даних.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши ситуацію в Україні по фандрайзингу, виявлено такі проблеми, як нерозвиненість фінансової посівної інфраструктури, рівень підготовки проектів, нерозвиненість мережі бізнес-янголів. Також, крім недофінансування даної стадії інноваційного процесу, спостерігається проблема безсистемності планування видаткової частини бюджету на науку, що призводить до зниження результативності НДДКР та ефективності використання виділених коштів.

Для того щоб вирішити ці питання, автор пропонує:






- створити фонди посівних інвестицій з використанням стійкої бізнес-моделі на умовах державно-приватного партнерства;

- для підготовки проекту ініціатору необхідно створювати команду як з числа фахівців виробничої частини, так і з представників інноваційного підприємства. Крім того, можна звернутися за допомогою до «пакувальних» компаній, які формуються з фахівців з супроводу проектів інноваційного профілю;

- розробити інструменти мотивації, які б сприяли формуванню в країні класу інвесторів, які будуть інвестувати свої кошти в компанії на ранніх стадіях розвитку.

Таблиця 1

Характеристика венчурних компаній в Україні

Назва фонду	AVentures Capital	Chernovetskyi Investment Group	Dekarta Capital	TA Venture	Vostok Ventures
Логотип					
Засновник	Євгеній Сисосєв, Андрій Колодюк	Леонід Черновецький	Михайло Ніколаєв, Денис Кім, Олександр Лядов	Вікторія Тігіпко	Не розкриває
Дата відкриття фонду	2012	2012	2008	2010	2012
Дата закриття фонду	2013-2014 інвестиційний період, вихід із проектів до 2018 року (фонд на 5 років)	–	–	–	–
Стадії	A, B, а також операційно прибутковий бізнес, лідер у своїй галузі, ще зростаючий і з перспективою росту в найближчі 3-5 років	Seed, A і B	A і B	Seed, A	Seed, A
Розмір капіталу	\$30 млн	\$750 млн	\$100 млн	\$ 50 млн	Не розкриває
Розмір інвестицій на один проект	\$0.3–3 млн	від \$100 тис.	Рання: \$1-3 млн зростання: \$2-15 млн	Посівна: до \$300 тис. Рання: до \$1 млн	Посівна: \$20-\$300 тис. Рання: від \$300 тис.
Портфель українських проектів	Divan.tv, AR23D тощо	Поки немає	ExpoPromoter	TOPMALL, Hotel Scan, Tripscan	SmartDoc, Vostok Games, Room8studio, BumperApps, Fxup, Preply тощо

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
2. Тодосійчук А. В. Планирование финансового обеспечения науки / А. В. Тодосійчук // Инновации. Журнал об инновационной деятельности. – 2009. – № 8(130). – С. 32-38.
3. Голиченко О.Г. Инновационная система России: перспективы развития / О.Г. Голиченко // Управление инновациями и стратегия инновационного развития России : сб. научн. трудов / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М. : Доброе слово, 2007. – С. 18-42, с. 37.
4. «Украинские венчурные фонды: к кому стартапам стоит идти за деньгами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/2013/03/18/116512>. Назва взята з титолу екрана.

УДК 330.11:304.2 (477)

Жмай А.В.
аспірант

Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

Орлова Н.В.

кандидат экономических наук, доцент

Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются исторический аспект развития института корпоративной социальной ответственности (КСО), международный опыт формирования подходов к социальной ответственности в странах Европы и США. Исследуются специфические особенности основных подходов, предлагается их сравнительный анализ для определения возможности и перспектив их применения в Украине в современных условиях.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, заинтересованные лица, основные подходы к корпоративной социальной ответственности, анализ.

Жмай О.В., Орлова Н.В. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються історичний аспект розвитку інституту корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), міжнародний досвід формування підходів до соціальної відповідальності в Європі та США. Досліджуються специфічні особливості основних підходів, пропонується їх порівняльний аналіз для визначення можливості та перспектив їх застосування в Україні у сучасних умовах.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, зацікавлені особи, основні підходи до корпоративної соціальної відповідальності, аналіз.

Zhmai A.V., Orlova N.V. ANALYSIS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY'S MODERN APPROACHES: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE

The article is devoted to considering the historical aspect of development of the social responsibility's institute, international experience of forming social responsibility's approaches in Europe and USA. Specific singularities of main approaches are studied, and their comparative analysis for determination of possibility and prospects of their application in Ukraine in modern conditions is offered.

Keywords: corporate social responsibility, stakeholders, current approaches to corporate social responsibility, analysis.

Постановка проблеми. Современные условия хозяйствования требуют от субъектов рынка поиска новых подходов к управлению организацией и взаимодействию с внешней средой. Формирование системы и механизма корпоративной социальной ответственности (КСО) даёт возможность компаниям получить стойкие конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. В Украине корпоративное управление, с точки зрения международных стандартов, находится на уровне становления, поэтому иногда представители бизнеса недооценивают важность КСО, хотя в мировой практике корпоративная социальная ответственность является современным стилем деловой активности, что существенно влияет на конкурентоспособность и имидж компании.

В данной статье рассматриваются основные подходы к корпоративной социальной ответственности, которые сформировались в странах Европы и Америки. Изучение сильных и слабых сторон каждого из представленных подходов позволяет определить, какой из них лучше всего подходит для применения

в Украине на этапе становления рыночных отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования отечественных учёных в сфере корпоративного управления и корпоративной социальной ответственности опираются на мировые наработки анализа корпоративного управления и социальной роли бизнеса в обществе. Среди зарубежных учёных, которые исследовали эти процессы, можно назвать У. Шарпа, А. Александера, У. Гордона, Дж. Фаботци, Э. Бригхэма, Дж. Стиглица, А. Субботина, А. Кульмана, Б. Шнэйдера и др.

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 со-

диальной ответственности в Украине начали функционировать на должном уровне, необходимо определить, какой из существующих зарубежных подходов к корпоративной социальной ответственности наиболее адекватно применим для отечественных реалий.

Формулировка цели статьи. Целью статьи является анализ основных зарубежных подходов к социальной ответственности бизнеса для определения возможности применения одного или нескольких подходов в условиях современного развития социально-экономической системы Украины.

Изложение основного материала исследования. В современной зарубежной литературе выделяется четыре основных подхода к корпоративной социальной ответственности: рыночный подход, подход с позиции государственного регулирования, подход с позиции корпоративной совести и подход с позиции заинтересованных лиц (стейкхолдеров).

Рыночный подход к корпоративной социальной ответственности является одним из ведущих в современных экономических условиях. При этом представители институциональной школы [1] признают необходимость участия государства в смягчении «провалов рынка», однако не в форме прямого вмешательства в деятельность экономических субъектов, а в виде четкой спецификации прав собственности, использования различных экономических стимулов воздействия на поведение агентов. Данный подход доказал свою состоятельность исторически: в США корпоративная социальная ответственность является абсолютно добровольной, государственное регулирование сведено лишь к законодательно закрепленным налоговым льготам и зачетам для бизнеса. И между тем именно в США бизнес на протяжении почти века без государственного принуждения несет серьезную нагрузку по поддержанию социальной сферы – образования, здравоохранения и т.д.

Согласно мнению некоторых исследователей [2], действенность рыночного подхода к корпоративной социальной ответственности состоит в том, что он обеспечивает готовую форму регулирования деятельности предприятия, устраняя необходимость в бюрократическом вмешательстве государства. При рыночном подходе потребитель всегда находится в наиболее выгодном положении в таком обществе, где компании руководствуются только принципом умножения прибыли в условиях свободной конкуренции. Этот подход находит значительную поддержку в рамках общей экономической теории.

С другой стороны, слабость этого подхода в том, что он не охватывает социальные проблемы, которые являются отражением так называемых «провалов рынка». Все возрастающее количество негативных внешних эффектов и невозможность нулевых транзакционных издержек создает ситуацию, когда рынок сам не в состоянии эффективно отрегулировать ситуацию. Вопрос в том, кто может оказать ему помощь: государство, крупные промышленные объединения, специальные подразделения внутри корпораций или кто-то ещё.

Согласно рыночному подходу, как только деятельность корпорации начинает регулироваться чем-то другим, кроме рынка, открывается путь бюрократическому управлению и экономической неэффективности. Таким образом, решение одной проблемы создает множество новых. Однако проблема «провалов рынка» заслуживает пристального внимания. И ещё менее привлекательным будет выглядеть данный подход, если отказать от представления о свободной конкуренции на рынке и признать существова-

ние различных форм давления на рынок со стороны олигархов и монополий.

Тем не менее рыночный подход к корпоративной социальной ответственности приобрел множество последователей в США и других странах.

Рассматривая подход к корпоративной социальной ответственности с позиции государственного регулирования, необходимо отметить, что большинство приверженцев этого подхода рассматривают государственные структуры как правомочных надзирателей над деловой жизнью, хотя государственное регулирование никогда не бывает совершенным. Более того, считается, что люди по своей природе нуждаются в устрашающих средствах (в форме системы юридического сдерживания и противовесов), чтобы удерживаться от антиобщественного поведения.

В качестве аргумента в пользу этого подхода авторы отмечают тот факт, что закон часто используется как основа для принятия этических решений, несмотря на то, что он плохо приспособлен для этих целей. Причина этого, по всей вероятности, в низком нравственном уровне большинства граждан. Как показывают исследования [3], для многих людей разница между правильными и неправильными поступками определяется степенью их законности. В таком случае закон может оказаться эффективным инструментом для поднятия уровня этического поведения. При этом, если закону отводится роль нравственного воспитателя в обществе, это должен быть «хороший» закон – в том смысле, что он должен быть хорошо продуман, четко сформулирован и последовательно проводится в жизнь. К сожалению, большинство законов редко удовлетворяют хотя бы одному из этих требований. Этот фактор значительно уменьшает нравственно-воспитательную роль государственного закона.

Что касается недостатков подхода с позиции государственного регулирования, их связывают прежде всего с большой сложностью управления бизнесом в современном индустриальном государстве. В большинстве стран мира гражданское законодательство уступает уголовному в ясности и последовательности. Учитывая, что уголовное законодательство грешит непоследовательностью, беспокойство бизнесменов и экспертов по поводу применения гражданского законодательства для регулирования деятельности бизнеса в широких пределах вполне обосновано. Более того, практика показывает, что в то время как на государственное ведомство возложена задача по регулированию деятельности какой-либо отрасли промышленности, чаще всего оно само попадает в зависимость от отрасли. Для этого существует несколько причин.

Во-первых, каждая отрасль требует специфического подхода в управлении, и государственным структурам приходится прибегать к помощи экспертов, работающих в этих же отраслях. Это ведет к отсутствию должной критичности, к «самообслуживанию» в управлении. В результате отрасль сама устанавливает порядок регулирования и управляет собственной деятельностью под контролем государственной структуры, который, следует отметить, не может быть эффективным исходя из вышеназванной причины.

Во-вторых, часто служащие попадают в государственные управленческие структуры из соответствующей отрасли и по окончании государственной службы вновь возвращаются в отрасль. У такого служащего возникает внутренний конфликт: с одной стороны, он хочет достойно выполнять свои управленческие обязанности, с другой – ему нельзя обострять отношения со своими будущими работодателями в лице управляющих отраслью.

Несмотря на эти трудности, подход к КСО с позиции государственного регулирования показал себя эффективным в некоторых отраслях управления бизнесом (особенно в защите прав потребителя). Более того, трудно спрогнозировать, как будет развиваться ситуация, если бизнес вообще не будет регулироваться государством. Авторы считают, что невозможно как полностью отвергнуть этот подход к корпоративной социальной ответственности, так и принять его.

Данный подход получил широкое распространение в странах континентальной Европы, где компании при осуществлении социально полезной деятельности руководствуются законодательно установленными «правилами игры». Причем довольно жесткие «правила» действуют даже в случаях корпоративной благотворительности. С практической точки зрения, этот подход, несомненно, хорош в тех областях, где государство способно четко определить потребности общества, четко сформулировать свою политику и выделить приоритеты. Однако возникает два вопроса: первый – насколько хорошо государство знает, что именно нужно его гражданам и не подменяются ли на практике понятия «нужно гражданам государства» и «нужно государству» (в лице чиновников и их личных интересов); и второй – может ли государство достаточно гибко и быстро реагировать на изменение ситуации и, соответственно, изменение потребностей граждан – возможно, компании «ближе» к отдельному человеку и лучше осознают его нужды – но не реагируют на них самостоятельно в силу сложившейся системы. И, возможно, компании сами могли бы решить проблему, оптимизируя при этом свои корпоративные интересы и потребности групп общества.

Между тем многие практики и эксперты в области корпоративной социальной ответственности считают, что государственное вмешательство в управление социальной ответственностью бизнеса должно носить крайне ограниченный характер. Наиболее адекватными являются такие формы государственного влияния на развитие КСО, как:

- озвучивание стратегически важных для государства областей и направлений, где было бы желательно осуществление социальной политики бизнеса;
- создание дополнительных привилегий, своего рода экономических стимулов, для бизнеса, осуществляющего реализацию корпоративных социальных программ (например, налоговые льготы, режим благоприятствования).

Если же государство не готово пока сформулировать свои приоритеты в социально значимых областях и не может в силу определенных обстоятельств обеспечить таким компаниям режим максимального экономического благоприятствования (как, например, на текущий момент сложилась ситуация в Украине), его функцией должно стать хотя бы просто декларирование полезности КСО для общества на уровне главы государства и государственных чиновников.

Сила подхода к КСО с позиции корпоративной ответственности, по мнению авторов данной статьи, состоит в том, что его критерием является моральная ответственность, возникающая внутри корпорации, а не внешний по отношению к ней фактор, т.е. появляется возможность для саморегулирования, а не регулирования со стороны государственных структур. В свете явной неспособности и рынка, и государства к стимулированию высокоэтичного поведения (так как их функции скорее направлены на подавление вредного поведения) подход с позиции корпоративной ответственности представляет собой многообещающий способ внешнего регулирования.

Двигателем этого подхода является «правильная» корпоративная культура. Ценности, разделяемые компаниями, могут быть закреплены в этическом кодексе корпорации, или же они просто отражаются в её репутации. В любом случае подход с позиции корпоративной совести опирается в большей степени на общечеловеческие ценности, которыми дорожат и руководство, и подчиненные.

Однако при этом подходе возникает ряд теоретических и практических вопросов. Как показывает практика, применение персональных черт к корпорации вполне уместно, по крайней мере, сейчас уже внедряется корпоративное управление, где члены совета директоров, с одной стороны, несут личную ответственность за свои действия, а с другой стороны, освобождаются от личной ответственности в пользу ответственности корпоративной. Однако, с нашей точки зрения, в данном случае возникает вопрос о действенности такого подхода. Во-первых, зададимся вопросом, кто является его последователями. Скорее всего, это эксперты и ученые, которые, к сожалению, часто имеют лишь опосредованное влияние на реально происходящие события. Поскольку носителем процесса реального воплощения концепции КСО является бизнес-сообщество, наверно, имеет смысл использовать понятные ему термины, имеющие отношение к реальной действительности, а не к умозрительным заключениям.

Кроме того, не стоит забывать, что одним из основных подходов к любому явлению в сфере бизнеса является увеличение чистого денежного потока, который высчитывается как разница между совокупными доходами и совокупными расходами корпорации. Это, собственно, то, ради чего любой бизнес существует. Любая функция, в том числе корпоративная социальная ответственность, для того, чтобы она была принята бизнес-сообществом и внедрена в управленческую практику, должна быть применима в бизнесе в одном из четырех направлений, увеличивающих чистый денежный поток предприятия:

- 1) увеличение доходов;
- 2) сокращение расходов;
- 3) хеджирование различных рисков того, что доходы не будут получены;
- 4) хеджирование рисков того, что расходы превысят доходы.

В связи с этими прагматичными рассуждениями подход с позиции корпоративной совести выглядит несколько отстраненным от бизнес-практики, хотя, безусловно, имеет право на существование.

Теория стейкхолдеров является расширенным вариантом классической точки зрения об ответственности компании, состоящей в том, что корпорации имеют обязательства перед акционерами, и любое действие, предпринятое руководством, должно в итоге оцениваться по тому, служит ли оно интересам корпорации и её акционеров. Этот подход к управлению корпорацией появился сравнительно недавно, и его возникновение было связано с пониманием её как части социальной структуры общества, перед которым она также несет ответственность. Ключевым понятием концепции является термин «заинтересованные лица» (стейкхолдеры).

Термин «заинтересованные лица» (stakeholders), появившийся впервые во внутреннем меморандуме в Станфордском исследовательском институте (СИИ) в 1963 году, относится к «тем группам, без поддержки которых организация прекратила бы свое существование». Перечень заинтересованных лиц вначале включал акционеров, рабочих и служащих, покупа-

телей, поставщиков, кредиторов и общество. Взятый свое начало в работах Игора Ансоффа и Роберта Стюарта (отдел планирования корпорации Lockheed) [4], а затем М. Дошера и Р. Стюарта (СИИ) анализ, основанный на этой концепции, играл и продолжает играть важную роль в процессе планирования деятельности корпорации.

В работе И. Ансоффа «Стратегический менеджмент» отмечен тот факт, что «обязанности» и «цели», хотя они и не являются синонимами, в теории «заинтересованных лиц» сведены в одно понятие. Согласно этой теории, цели фирмы должны устанавливаться таким образом, чтобы соблюдался некий баланс противоречивых запросов стейкхолдеров данной корпорации. Интересно, что сам Ансофф отвергает «теорию стейкхолдеров» в пользу разделения целей на экономические и социальные, причем последние, по его мнению, оказывают «вторичное измеряющее и сдерживающее влияние» на первые [4].

В начале 1970-х гг. школа бизнеса при Гарвардском университете провела исследования в области корпоративной социальной ответственности. Пожалуй, одним из самых важных результатов стала разработка прагматической модели социальной ответственности, которая известна как «модель социальной ответственности корпораций», в которой анализ социальных проблем был увязан с традиционными областями стратегии и организации деятельности компаний. Чуть позже, в середине 1970-х гг., группой исследователей в области теории систем во главе с Расселом Акоффом был «повторно открыт» анализ на основе концепции стейкхолдеров [5]. Предлагая, по существу, взгляд на организации как на открытые системы, фактически Акофф доказал, что многие социальные проблемы можно решить с помощью переустройства основных институтов, обеспечив поддержку и взаимодействие стейкхолдеров.

К концу 1970-х гг. еще более остро встал вопрос учета в процессах стратегического управления нетрадиционных проблем бизнеса, связанных с государством, особыми группами, объединенными общими интересами, профсоюзами, зарубежными конкурентами, акционерами, несогласными с политикой, проводимой руководством компании. Кроме того, бизнесмены уже не могли закрыть глаза на такие сложные проблемы, как права рабочих, равные возможности, загрязнение окружающей среды, права потребителей, тарифы, госрегулирование.

В конечном итоге школа Хартона в 1977 году приступила к проекту «заинтересованных лиц». Цели этого проекта заключались в том, чтобы связать в единое целое несколько направлений и создать новую теорию управления, которая позволила бы руководству формулировать стратегию корпорации в постоянно меняющемся окружении. При этом использовалась модель действий, с помощью которой теория стейкхолдеров создавалась на основании реальных случаев. В настоящее время в рамках этого проекта суть концепции стейкхолдеров используется на трех уровнях: как теория менеджмента, как процесс для практиков с целью использования в стратегическом управлении и как система координат для анализа.

Что касается определения понятия «стейкхолдер» (заинтересованное лицо, заинтересованная сторона), сегодня наиболее распространенным является следующее определение: стейкхолдеры – это все лица или группы лиц, которые влияют на деятельность компании, а также все лица или группы лиц, на которых влияет деятельность компании. Между тем Р. Фримен и ДРид предложили такой подход: одно определение –

в широком смысле, которое включает группы, выступающие как союзники или противники, и второе – в узком смысле, которое схватывает суть определения СИИ, но является более конкретным [6]:

- «Заинтересованное лицо» в широком смысле – любые поддающиеся идентификации группы или лица, которые могут повлиять на достижение организацией целей или на которых может повлиять достижение поставленных организацией целей. В этом смысле стейкхолдерами являются объединенные общими интересами общественные группы, правительственные организации, профобъединения, конкуренты, союзы, а также рабочие и служащие, группы покупателей, владельцы акций и др.

- «Заинтересованное лицо» в узком смысле – любые поддающиеся идентификации группа или лицо, от которых зависит дальнейшее выживание организации. В этом смысле стейкхолдерами являются рабочие и служащие, группы покупателей, некоторые поставщики, основные правительственные организации, некоторые финансовые органы и др.

Отметим, что, несмотря на кажущуюся иллюзорность влияния некоторых групп стейкхолдеров широкого круга на деятельность корпорации с точки зрения стратегии, понятие «стейкхолдер» нужно понимать в широком смысле: при выработке стратегии необходимо учитывать все те группы, которые могут повлиять на достижение поставленных корпорацией целей.

Конкретные рекомендации применения концепции стейкхолдеров в управленческой практике очень многообразны. Это может быть, например, вовлечение группы заинтересованных лиц в процесс принятия стратегических решений. Так, международный стандарт отчетности AA1000 предусматривает ряд консультаций со стейкхолдерами в целях формирования и корректировки стратегии компании и предоставления отчетности о деятельности корпорации по интересующим стейкхолдеров вопросам.

Можно с уверенностью сказать, что подход к корпоративной социальной ответственности с позиции стейкхолдеров является на сегодняшний день соответствующим социально-экономическим реалиям. Об этом говорят те факты, что сегодня разработан и постоянно совершенствуется инструментарий, позволяющий компаниям объективно выяснять ожидания стейкхолдеров и привести стратегию компании в соответствие с ними. Один из таких инструментов – международный стандарт отчетности по КСО AA1000S [7], который активно используется как зарубежными, так и отечественными компаниями для составления корпоративной социальной отчетности, а также для разработки и корректировки стратегических направлений. Несомненное преимущество подхода в том, что компания находится оптимально близко к обществу и способна оптимизировать его интересы и свои цели, а также интегрировать запросы общества в стратегию и деятельность, тем самым увеличивая свой чистый денежный поток, укрепляя свою устойчивость в долгосрочной перспективе и эффективно решая общественные проблемы с минимальными затратами. При этом исключается ненужное посредничество, например, в лице государства как изъясителя «воли народа», которое выступает в качестве стейкхолдера наравне с другими заинтересованными сторонами.

Выводы. Наиболее адекватным сегодняшним экономическим условиям и наиболее полезным с точки зрения практической применимости является интеграция рыночного подхода к корпоративной социальной ответственности и подхода с точки зрения заинтересованных лиц. Данные подходы предполагают возмож-

ность свободного решения на основе концепции корпоративной социальной ответственности и концепции устойчивого развития стратегически важных вопросов организации, в число которых входят экономический, экологический и социальный аспекты, без прямого вмешательства государства и с учетом интересов тех групп, которые влияют на деятельность компании и испытывают влияние со стороны компании.

В то же время, на наш взгляд, наиболее адекватным для применения в Украине на этапе становления рыночных отношений является либо комбинирование, либо последовательная естественная смена представленных в статье подходов, поскольку каждый из них в отдельности является либо недостаточно совершенным (подход с позиции государственного регулирования), либо чересчур сложным и утопичным (подход с позиции заинтересованных лиц).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Аузан А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. – М. : «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 160 с.
2. Борисов В. К., Петрунин Ю. Ю. Этика бизнеса : учеб. пособие. – М. : Дело, 2009. – 280 с.
3. Оценка духовно-нравственного развития молодежи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://virtualexs.ru/cgi-bin/exsurveys/research.cgi?mode=qresults&ac=5365>.
4. Ансофф И. Стратегический менеджмент. – СПб. : «Питер», 2009. – 344 с.
5. Теория стейкхолдеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_стейкхолдеров.
6. Участие стейкхолдеров в КСО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://csraz.com/ru/kso-obshestvo/oficialnie-novosti/30-cto-takoe-kso/27-uchastie-stakeholderov>.
7. Стандарты КСО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://isefi.by/?cat=25>.

УДК 330.8.

Кутузов Р.В.
аспірант

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ПОГЛЯДИ В.Ф. ЛЕВИТСЬКОГО (1834-1939) НА ПРОБЛЕМИ ПОЛІЦЕЙСЬКОГО ПРАВА

У статті проаналізовано погляди відомого українського вченого-економіста, професора Харківського університету В. Ф. Левитського (1854-1939) на питання науки поліцейського права. В основу статті покладений розгляд праць вченого «Предмет, задача і метод науки поліцейського права» (1894) та «Історія політичної економії у зв'язку з історією господарського побуту» (1914). Досліджені трактування В. Ф. Левитським предмету, методів, завдань, структури і перспектив реформування науки поліцейського права (в іншій термінології – внутрішнього управління). Розкрито положення про обґрунтування вченим конвергенції (зближення, сходження) класичної та історичної шкіл політекономії на ґрунті науки і практики поліцейського права.

Ключові слова: поліцейське право, адміністративне право, управління, предмет, методи, структура поліцейського права, національна і космополітична наука, конвергенція шкіл.

Кутузов Р.В. ВЗГЛЯДЫ В.Ф. ЛЕВИТСКОГО (1834-1939) НА ПРОБЛЕМЫ ПОЛИЦЕЙСКОГО ПРАВА

В статье проанализированы взгляды известного украинского ученого-экономиста, профессора Харьковского университета В. Ф. Левитского (1854-1939) на науку полицейского права. В основу статьи положено рассмотрение работ ученого «Предмет, задача и метод полицейского права» (1894) и «История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта» (1914). Исследованы трактовки В. Ф. Левитским предмета, методов, задач, структуры и перспектив реформирования науки полицейского права (в другой терминологии – внутреннего управления). Раскрыто положение об обосновании ученым конвергенции (сближения, схождения) классической и исторической школ политэкономии на почве науки и практики полицейского права.

Ключевые слова: полицейское право, административное право, управление, предмет, методы, структура полицейского права, национальная и космополитическая наука, конвергенция школ.

Kutuzov R.V. LOOKS OF V.F. LEVYTSKOHO (1834-1939) ARE TO PROBLEMS OF POLICEMAN OF RIGHT

In the articles analysed looks of the well-known Ukrainian scientist-economist, professor of the Kharkiv university V.F. Levytskoho (1854-1939) are to the question of science of policeman of right. In basis of the article the fixed consideration of labours of scientist «Object, task and method of science of constabulary right» (1894) and «History of political economy in connection with history of economic way» (1914) of life. Research of interpretation of V.F. Levyts'kym object, methods, tasks, structure and prospects of reformation of science of policeman of right (in other terminology – internal management). Position is exposed about a ground to the scientists of convergence (rapprochement, ascent) of classic and historical schools of political economy on soil of science and practice of policeman of right.

Keywords: constabulary right, administrative law, management, object, methods, structure of policeman of right, national and cosmopolitan science, convergence of schools.

Постановка проблеми. Науково-педагогічна діяльність відомого українського вченого-економіста, професора Імператорського Харківського університету та Харківського комерційного інституту, а в радянські часи впродовж 1919-1930 рр. професора Харківського сільськогосподарського інституту, академіка ВУАН (з 1925 р.) Володимира Фавстовича Левитського (1854–1939) отримала досить ґрунтовне висвітлення у багатьох працях сучасних учених. В основному розкриті погляди вченого в галузях ме-

тодології економічних наук – політичної економії, економічної історії та історії економічної думки, аграрних вчень і проблем. Дійсно, В. Левитський був автором низки ґрунтовних праць у цих сферах наукового знання. Проте широкому загалу вчених, навіть багатьом фахівцям з економічних наук, менш відома науково-педагогічна діяльність вченого в галузі юридичної науки, на стику політичної економії та юриспруденції. Між тим він працював у Харківському університеті професором кафедри поліцейського

права (з 1893 р.) і опублікував роботи, присвячені поліцейському праву: «Предмет, задача и метод науки полицейского права» (Х., 1894), «Полицейское право» (Х., 1896), «Лекции по полицейскому праву» (Х., 1899).

Відмінна їх риса полягала в акценті на вирішення методологічних проблем управління, аналізі інституціональних чинників, врахуванні змін в соціально-економічному розвитку країни та їх впливу на розвиток економічної, управлінської та юридичної наук. Наприкінці ХІХ-початку ХХ ст. В.Ф. Левитський наголошував: «Поряд з самодіяльністю окремих осіб, розрахованою на вдосконалення господарського життя (це виражається, наприклад, в поліпшенні техніки виробництва, в організації різних видів кооперацій і т.п.), могутнім органом перетворень у складі господарських відносин є держава, наскільки її діяльність проявляється в економічному законодавстві» [1, с. 1].

Перу В. Левитського належить також ряд біобібліографічних нарисів про вчених Імператорського Харківського університету за перше століття його існування (1805-1905), у тому числі вчених-поліцейстів [2].

Аналіз останніх публікацій. В новій літературі, присвяченій питанням поліцейського та адміністративного права в Україні, привернемо увагу насамперед до 5-го тому десятичного видання «Антологія української юридичної думки» за загальною редакцією академіка НАН України Ю.С. Шемшученка [3]. Цей том містить велику вступну статтю сучасних відомих науковців Ю.І. Римаренка, В.Б. Авер'янова та І.Б. Усенка «Розвиток наук поліцейського та адміністративного права в Україні», а також найбільш значущі праці відомих українських правознавців ХІХ-ХХ ст. у галузі поліцейського та адміністративного права. Серед них – М.А. Балудянський (Балуд'янський), І.В. Платонов, М.Х. Бунге, М.М. Шпилевський, К.К. Гаттенбергер, М.О. Куплеваський, І.Т. Тарасов, А.Я. Антонович, В.Ф. Левитський, П.М. Шеймін, М.М. Цитович, М.І. Лазаревський, О.Ф. Євтихєв, В.Л. Кобалевський. Як додаток, том вміщує також фрагменти праці видатного російського адміністративіста А.І. Єлістратова (1892-1955), виходячи з важливого значення наукового доробку вченого для розуміння розвитку вітчизняної науки адміністративного права на початку ХХ ст. До того ж вчений у 1918-1919 рр. був першим деканом юридичного факультету Таврійського університету і, таким чином, «зробив цілком конкретний особистий внесок у розвиток української ... освіти і науки» [4, с. 572, зн. 1].

Кількома роками раніше від згаданої вище української антології вийшла в світ хрестоматія «Российское полицейское (административное) право: конец XIX-начало XX века», що відкривається солідною вступною статтею професора Ю.Н. Старилова «История развития административно-правовой науки» [4, с. 9-38]. Хрестоматія містить надруковані (у скороченні) праці в галузі поліцейського (адміністративного) права відомих учених І.Є. Андрієвського, П.М. Шейміна, І.Т. Тарасова, М.К. Палібіна, В.В. Івановського та А.І. Єлістратова.

Щодо публікацій українських економістів-істориків (С.М. Злупко, Л.П. Горкіна, П.М. Леоненко, В.М. Феценко та ін.), то у них аналізуються погляди вченого у галузі інших, ніж управління наук.

В російській літературі професор В.І. Маршев відносить В.Ф. Левитського до представників нового напрямку в управлінні (модель управління «культурною державою») поряд з іншими українськими вченими –

К.К. Гаттенбергером, М.О. Куплеваським (Харківський університет), М.Х. Бунге, А.Я. Антоновичем, А.І. Піхно (Київський університет), І.І. Янжулом, І.Т. Тарасовим та ін. [5, с. 344]. При цьому В.І. Маршев правильно підкреслює, що всі ці вчені у другій половині ХІХ ст. розробляли найбільш активно методологічні проблеми управління господарством (як державним, так і приватним) та працювали на юридичних факультетах вузів (на кафедрах поліекономії або галузі права). Для характеристики концепції «культурної держави» В.І. Маршев цитує ряд положень із праці В.Ф. Левитського «Предмет, задача и метод науки полицейского права» (1894). Професор В.І. Маршев доречно зауважує, що праці представників нового напрямку в Російській імперії другої половини ХІХ ст., включаючи й В.Ф. Левитського, «в цілому охоплювали практично всі методологічні проблеми управління, а саме: поняття управління взагалі та господарством зокрема, місце і роль управління економікою в системі державного чи суспільного управління, зміст управлінської діяльності, галузі та функції управління господарством, предмет і методи вчення про управління, цілі і задачі науки управління різного роду класифікації розділів вчень про управління, критичні роботи з методології вчень про управління західних вчених і т.д.» [5, с. 345]. Проте праць, в яких би спеціально аналізувалися погляди В.Ф. Левитського в галузі науки поліцейського права, зокрема на перспективи її реформування, в сучасній літературі нам не вдалося відшукати.

Мета статті – дослідити процес і результати розроблення В.Ф. Левитським питань про предмет, методи, складові частини та завдання науки поліцейського права в контексті її історичного розвитку в ХVІ-ХІХ ст. Наприкінці ХІХ ст. вчений так сформулював завдання досліджень в поліцейському праві: «необхідно... здійснити кадастр всієї спадщини цієї науки, класифікувати її матеріал по однорідних групах, усунути ті класи явищ, які за своєю природою відносяться до інших дисциплін і, нарешті, встановити начало і методи, за якими можлива подальша культура цієї дисципліни» [6, с. 4]. У теперішній час необхідно проаналізувати зміст та якість виконання вченим поставлених ним же теоретико-методологічних задач, вирішення яких було спрямоване на формування модифікації концепції «правової держави» і відповідної моделі управління «культурною державою», з'ясувати актуальність ряду постановок питань і їх вирішення вченим для сучасності.

Виклад основного матеріалу. В основі вирішення В.Ф. Левитським поставлених перед собою завдань при трактуванні проблем науки поліцейського права лежало теоретико-методологічне положення про постановку і розв'язання основних питань науки (предмет, методи, завдання, її складники і т.д.) як предмету наукового дослідження, «після того, коли дана наука вже пройшла цілий довгий процес розвитку» [6, с. 2].

Аналіз праць В.Ф. Левитського дає можливість з'ясувати характерну особливість теоретичних поглядів, властиву ряду українських учених другої половини ХІХ-початку ХХ ст. Нові явища і процеси у сфері економічної науки і практики цього періоду, насамперед посилення економічної ролі держави, до якого привернув увагу вчений, обумовили ускладнення трактувань економіки, фінансів, управління тощо. Окрім того, вони внесли цікаву специфіку у погляди ряду відомих українських учених. Специфічною була також позиція В.Ф. Левитського. Вихідний пункт всіх його трактувань теоретичного роз-

витку, у тому числі й у галузі управлінської науки, такий. Будь-яка наука проходить три фази розвитку: практичну (існування у формі зібрання порад, рекомендацій, настанов тощо), концептуальну та методологічну. «На методологічній фазі історії науки подальший її розвиток відбувається більш точним шляхом, під впливом теоретично сформульованих законів методології та теорії пізнання» [6, с. 2]. Учений вважав, що на цій фазі знаходилася у другій половині XIX ст. політична економія. Квінтесенція його теоретико-методологічної позиції виражена таким чином: «Хоч і в цій науці труднощі розв'язання методологічних проблем не остаточно подоланні, але основні методологічні питання отримали правильну постановку, завдяки, з одного боку, працям історичної школи і, з другого боку, англійської школи теоретиків, з Д.С. Міллем на чолі, а також, в останній час, школі австрійських теоретиків, блискучим представником яких є віденський професор Карл Менгер» [6, с. 2-3]. Отже, чітко зафіксовані (хоч і у найбільш загальній формі) історичні заслуги представників історичної школи, класики і одного з основоположників неокласики.

З врахуванням всіх цих вихідних теоретико-методологічних положень В.Ф. Левитський проаналізував фактичний стан перш за все науки поліцейського права. Вчений констатував наявність 4-5 різних назв науки, з яких, між іншим, жодна за нею остаточно не закріпилася. Серед цих назв: наука про внутрішнє управління (Л. фон Штейн), наука про поліцію (Р. фон Моль), наука про державний благоустрій, суспільне право (В. Лешков), адміністративне право, поліцейське право. Визнання дещо компрометуючого розмаїття назв учений супроводжує таким поясненням: вони давались у різні моменти історії наукової розробки поліцейського права і більшість з них застосовано до нього раніше, ніж визначилася природа

і характер самої науки [6, с. 4]. Сучасні дослідники зазначають, що зрештою у літературі XX ст. нараховувалося понад двохсот формулювань визначення науки про поліцію [3, с. 16].

Реальну групу явищ, якими займалося поліцейське право, і зміст цієї науки, отже її предмет, вчений визначив як «вивчення відносин держави до сфери приватних інтересів громадян і до спілок, об'єднань і товариств, існування яких викликається різного роду культурними потребами співжиття. Або, іншими словами, – це державне втручання в діяльність приватних осіб і спілок, що виражається у формах законодавчої та адміністративної діяльності» [6, с. 4]. Разом з тим учений доречно звернув увагу на те, що цілі, задачі та способи такого втручання можуть бути дуже різними, залежно від історичних умов. На думку В.Ф. Левитського, завдання науки поліцейського права полягає у вивченні дійсних явищ і відносин у житті суспільства, пов'язаних «зі змінами у складі цих відносин, які викликаються урядовим втручанням і законодавством». Отже, вчений надавав принципового значення вивченню поступального розвитку соціально-економічних відносин під впливом і внаслідок діяльності держави, врахуванню цих явищ і процесів у науці поліцейського права.

Водночас він враховував і розвивав положення про специфічний, з його точки зору, характер зв'язку поліцейського права з іншими науками: воно «знаходиться у васальній залежності від цілого ряду інших суспільних наук, у яких отримує теоретичне обґрунтування своїх принципів» [6, с. 3].

Характерна риса підходу В.Ф. Левитського до розкриття предмету, задач, методів науки поліцейського права полягає насамперед у зосередженні уваги на аналізі методологічних питань її розвитку. У зв'язку з цим вчений важливе місце та значення

Таблиця 1

Основні принципи методології дослідження розвитку економічних наук у працях В.Ф. Левитського

Принципи	Ілюстрації щодо реалізації методологічних принципів у працях ученого
Залежність економічних поглядів від економічних відносин, зокрема від боротьби економічних інтересів	«Склад суспільно-господарських відносин даної епохи відбивається на всьому складі економічних учень, – писав В.Ф. Левитський. – Будь-яке вчення, що займає певне місце в історії економічної літератури, виявляється або захистом певних господарських установ свого часу, які намагається ідеалізувати, або, навпаки, у ньому, в більш чи менш відвертій формі, міститься критика і засудження різних сторін господарського стану і установ» [1]
Розкриття здобутків і перспектив розвитку економічної науки	«Подальше вдосконалення політичної економії залежить не тільки від ретельного вивчення та пояснення нових господарських явищ, але й такою ж мірою від правильної оцінки результатів, добутих до цих пір всіма економічними школами — оцінки всього сучасного здобутку економічної науки» [1]
Рівноправність і рівноцінність економічних теорій, шкіл та напрямів	«Майже кожна з них представляє плід небезуспішних зусиль до з'ясування явищ господарського життя народів» [1]
Історичність економічних явищ і процесів, їх мінливість. Історичність теорій, шкіл та напрямів у вузькому і широкому розумінні	«Кожна система теоретичних поглядів має своїм предметом пояснення явищ певної історичної формації господарського життя. Більшість економічних систем розраховані на пояснення господарського побуту сучасних нам культурних народів, але існують системи теоретичних поглядів, які мають своїм предметом пояснення явищ господарського стану народів минулого часу» [1]
Розмежування начал теорій, політики та історії у структурі економічних поглядів	«Для того, щоб орієнтуватися в масі економічних систем, – підкреслював В.Ф. Левитський, – ми повинні насамперед визначити, яку категорію завдань економічного знання вирішує чи має на увазі вирішити кожна дана економічна система, тобто чи стосується вона питань теорії, господарської політики, або історії господарства» [1]
Неоднорідність критеріїв при визначенні структури економічних теорій і шкіл	«Більш розроблені економічні системи (наприклад, школи класична, історична і соціалістична) складаються із двох паралельних систем, тобто однією частиною своїх учень стосуються господарської політики, а іншою – теорії, а тому при оцінці економічних систем у цих двох різних відношеннях потрібно застосовувати радикально протилежні критерії» [1]
Врахування особливостей методів наукового дослідження	«Системи економічних теорій різних шкіл, що належать до одних і тих же історичних епох, серії господарських явищ та завдань – теоретичного пояснення явищ – показують докорінні відмінності... Основа їх кориниться в особливостях методу та прийомів наукового дослідження» [1]
Історія науки як джерело оцінки наукових здобутків	«Усвідомлення наукового достоїнства кожної з економічних шкіл повинна нам надати історія політичної економії» [1]

Джерело: складено автором

надав виробленню та застосуванню принципів і критеріїв для трактування питань становища і змісту науки, її подальшого розвитку. Такі принципи і критерії сформульовані на основі аналізу змісту праць В. Левитського та наведені ілюстрації з цих праць, як приклади конкретного застосування визначених принципів і критеріїв. Вони подані в авторських таблицях 1-3. При цьому в таблиці 1 сформульовані та вміщені всезагальні принципи, які застосовуються для розкриття розвитку будь-якої суспільної науки в цілому. Таблиця 2 містить загальні принципи і критерії для характеристики розвитку науки поліцейського права. В таблиці 3 подані специфічні критерії, що використовуються для висвітлення особливих ознак поліцейського права наприкінці XIX ст. та виходу з вкрай глухого теоретико-методологічного кута (за словами Левитського, «з методологічної об'єднання вкрай неоднорідних галузей знання в одній дисципліні») [6, с. 16]. Розглянемо більш детально застосування всезагальних, загальних і специфічних критеріїв у трактуваннях розвитку науки поліцейського права на основі аналізу праць В.Ф. Левитського та інших українських поліцейс-

тів однорідної за поглядами з ним групи (М. Бунге, А.Я. Антоновича, М.М. Цитовича).

Принципи і критерії, подані в таблиці 1, відносяться до третього моменту в історії розвитку кожної науки – так званої методологічної фази (за термінологією Левитського). Проте вони в прихованій («закодованій») формі враховують наслідки розвитку науки на двох попередніх фазах. Водночас необхідно врахувати факт перебування поліцейського права, як науки практичної та емпіричної, в основному на першій і частково на другій фазах розвитку. Тому принципи і критерії, що відображені в таблиці 1, щодо науки поліцейського права, з одного боку, дають можливість оцінити її фактичне становище, а, з другого боку – націлені скоріше на аналіз майбутнього її становища в методологічній фазі.

Разом з тим необхідно взяти до уваги критерії таблиці 2, що стосуються пояснення становища поліцейського права в XVI-XVIII ст.

По-перше, тісний зв'язок цієї науки з позитивним правом і діючим законодавством обумовив розгляд її у наукових трактатах протягом тривалого часу як чисто практичної дисципліни. «Лише в останній

Таблиця 2

Критерії для визначення становища науки поліцейського права і її фактичне становище в XVI-XIX ст.

Критерії для визначення становища науки	Ілюстрації щодо становища науки
Становище поліцейського права згідно з критерієм пофазного розвитку науки	«Знаходиться у цілком особливому становищі... довгий час розглядали як чисто практичну дисципліну...Ще й друга фаза в історії її наукового розвитку не пройдена» [6, с. 3]
Становище поліцейського права за критерієм його змісту до кінця XVIII ст.	«Своєрідна система пізнань, ... вражає своїм енциклопедичним змістом, ... Твори, що поклали початок науці про поліцію, здебільше становили собою збірники практичних порад і строкату суміш різних правил житейської розсудливості у застосуванні до приватного і суспільного життя, а щодо пропонованих ними поліцейських заходів, переносили із життя в науку начала і тенденції, що панували у практичній політиці німецьких держав, а саме: всемогутність поліції, нерозбірливість засобів для досягнення поліцейських цілей, підпорядкування цих останніх фіскальним цілям, змішання поліції з юстицією і т.п.» [6, с. 10; 18, 24]. «У такому вигляді чисто практичної та емпіричної дисципліни поліцейське право знаходилось до кінця 18 ст.» [6, с. 10]
Становище поліцейського права за критерієм історичного розвитку	«У сучасному своєму вигляді носить ще глибокі сліди пережитків, що утримуються з часів камеральних наук і панування поліцейської держави. Насамперед такі явища пережитків спостерігаються у сучасному змісті та системі поліцейського права» [6, с. 12]
Становище поліцейського права за критерієм теоретичної єдності та внутрішнього зв'язку складових частин	«У тому вигляді, як система поліцейського права встановлена видатними представниками цієї науки, Робертом фон Моєм і Лоренцом фон Штейном, вона містить в собі строкату суміш предметів і доктрин, що позбавлені теоретичної єдності внутрішнього зв'язку» [6, с. 13]
Загальне становище науки поліцейського права наприкінці XIX ст.	«Сучасна наука про поліцію, що надала деякий зовнішній вигляд єдності найрізноманітнішому матеріалу, поєднавши його в одній системі, становить, по суті, механічне поєднання різнохарактерних частин, що становлять предмет внутрішнього управління, в одну дисципліну, яка має тому дуже різні теоретичні основи» [6, с. 15]

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Особливі критерії та їх застосування до оцінок науки поліцейського права

Критерії	Застосування критеріїв
Теоретичні джерела науки	«Практичною наукою поліцейське право є лише в кінцевих висновках і результатах, а у своїх основних посланнях вона спирається на дані історичних та теоретичних наук про суспільство» [6, с. 14]
Об'єкти вивчення науки	«За системою Л. Штейна, поліцейське право або, за його термінологією, наука управління, охоплює три обширні сфери життєвих явищ: 1) особисте життя у його фізичних і духовних проявах; 2) господарське життя; 3) суспільне життя, наскільки вони є об'єктом державного управління і регламентації» [6, с. 14]
Теоретична єдність і внутрішній зв'язок складників науки	«Як у спеціальних курсах поліцейського права, так і у програмах російських університетів у системі цієї науки механічно поєднані дві цілком різні дисципліни, із яких одна – поліція добробуту – знаходить своє теоретичне обґрунтування в політичній економії, а інша – поліція безпеки, або вчення про попередження і припинення злочинів, прямо відноситься до галузі державного і навіть кримінального права» [6, с. 13]
Задача науки	«Вона полягає у вивченні дійсних явищ і відносин у житті суспільства в зв'язку із змінами в складі цих відносин, що виникаються урядовим втручанням і законодавством» [6, с. 23]

Джерело: складено автором

час, – зауважує В. Левитський, – до її розроблення розпочали застосовувати точні наукові методи, які, однак, далеко не в рівній мірі зачепили всі її відділи» [6, с. 3].

По-друге, однією з причин знаходження поліцейського права у другій фазі історії свого наукового розвитку, на думку В. Левитського, була залежність від теоретичного обґрунтування положень цілим рядом інших суспільних дисциплін. Успіхи економічних і державних наук, що вирішальною мірою впливали на розвиток поліцейського права, здобувалися повільно в ході безперервної історичної еволюції [6, с. 2-3]. Поза сумнівом, позитивним у цих твердженнях В. Левитського є підкреслення нерозривного зв'язку теорій політичної економії та державознавства з управлінською наукою, їх взаємовпливу. До речі, воно стало традиційним і загальним місцем у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях питань управлінської думки і практики ще з першої половини XIX ст. Воно дає можливість розкрити певні ознаки парадигми поліцейств. Питання про впливи класичної політекономії на поліцейське право український учений вирішував під особливим кутом зору – державного втручання в економіку і суспільне життя. Парадокс полягав у тому, що класична політекономія з'явилася, за словами В. Левитського, у вигляді реакції та рішучого протесту. В таблиці 3 зафіксовано теоретичний і прикладний характер науки поліцейського права, її зв'язок з іншими науками, охоплення нею великого кола питань реального життя суспільства. Разом з тим показана відсутність теоретичної єдності та внутрішнього зв'язку в структурі науки. Питання про впливи класичної політекономії на поліцейське право український учений вирішував під особливим кутом зору – державного втручання в економіку і суспільне життя. Парадокс полягав у тому, що класична політекономія з'явилася, за словами В. Левитського, у вигляді реакції та рішучого протесту проти державного втручання, а вчений трактував це явище ... на користь необхідності та бажаності державного втручання (звичайно, згідно з існуючими на той час теоретичними уявленнями у певних межах). Взагалі питання про популярність класичної політекономії в Україні та Росії, прихильність до неї більшості вітчизняних учених, особливо в умовах до 60-х рр. XIX ст. (тобто в умовах кріпосницького ладу) має немало підводних каменів при його трактуваннях. Суть же аргументації В.Ф. Левитського щодо класичної політекономії як одного з теоретичних джерел поліцейського права XIX ст. була такою. При протиставленні політиці державного втручання принципу *laissez faire – laissez passer* представники «ліберальної школи» зосередили всю свою увагу на дослідженні якраз об'єкта державного втручання – на суспільно-господарських відносинах. У цій галузі, завдяки застосуванню точного методу дослідження, їм вдалося відкрити економічні закони суспільного життя. Державна влада повинна діяти згідно з ними, якщо вона бажає досягнути своїх цілей. Звідси В.Ф. Левитський зробив такий оригінальний висновок: «Науковий рух, представлений ліберальною школою економістів, у момент свого виникнення, ставши в опозиційну позицію щодо поліцейської діяльності держави, у своїх прикінцевих результатах підготував для наукової теорії державного втручання і згодом, як ми побачимо, послужив одним із наріжних каменів майбутньої науки про поліцію» [6, с. 8].

Реформаторський вплив на науку поліцейського права політичної економії В. Левитський, як і інші

українські вчені другої половини XIX – початку XX ст., на жаль, обмежив класичною політекономією на так званій методологічній фазі її розвитку. При цьому вчений особливе значення справедливо надавав вченню класиків (А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля та ін.) про економічні закони, яким підлягає виробництво, розподіл, обмін і споживання господарських благ. «Вчення про «економічне суспільство» вчинило великий переворот у поліцейському праві, – вважав В. Левитський, – незважаючи на те, що це вчення виникло на ґрунті наукового протесту проти поліцейської діяльності держави і поєдналось з проголошенням принципу державного невтручання» [6, с. 11].

На основі здійсненого В. Левитським аналізу значення та конкретних прикладів використання міжнародного досвіду в галузі поліцейського права для усунення небажаних явищ або суспільного зла приходимо до таких чотирьох загальних висновків.

Перший висновок. Лише після вивчення природи реальних суспільних відносин (умов виникнення і розвитку законів тощо), що вимагають державного втручання або відповідних форм самодіяльності, можливо віднайти доцільні заходи або й систему заходів для усунення конкретного несприятливого суспільного явища.

Другий висновок. Вивчення національного суспільного побуту і фактичних відносин, що лежать в основі запозичених у інших народів законодавчих заходів, слугують водночас кращою засторогою щодо неадекватних запозичень в сфері соціального законодавства. «Численні випадки таких запозичень одним народом установ інших народів, що не відповідають ні ступеню його культури та розвитку, ні його суспільним умовам, – вважав В. Левитський, – зазвичай мали місце при виключному захопленні панівними теоріями, коли така пересадка установ із недорідного суспільного середовища не спиралася на ретельне вивчення особливостей соціального побуту обох народів, яке, якщо б воно мало місце, привело б до з'ясування всієї недоцільності даного запозичення» [6, с. 22].

Третій висновок. На думку В. Левитського, поліцейське право – це наука водночас і національна, і космополітична. Як космополітична наука воно черпає у певних випадках свої заходи із життя інших народів і перевіряє свої практичні висновки свідченнями світового досвіду. Разом з тим як наука національна поліцейське право постійно спирається на вивчення суспільних відносин, політичних установ і психології того народу, до якого воно прикладає свої висновки [6, с. 23].

Четвертий висновок. В. Левитський розглядав поліцейське право у межах його економічної частини на вітчизняному ґрунті як обширну галузь для наукового дослідження. Вчений наголошував на особливостях країни: величезна територія і численність народностей в державі, що «представляють всі ступені культури, починаючи від первісної і до найвищої». «Тому за складністю, різноманітністю і масою законодавчої роботи в економічній галузі, – підкреслював В. Левитський, – російське законодавство не може бути порівняно із законодавством будь-якого іншого європейського народу» [6, с. 25]. У цьому зв'язку вчений навів поземельне законодавство. У будь-якого з європейських народів останньої третини XIX ст. воно обмежувалося однією, у крайньому випадку двома-трьма формами землеволодіння. На відміну від цього російське аграрне законодавство мало справу майже зі всіма відомими в світовій істо-

рії формами землеволодіння. На думку вченого, вже перелік цих існуючих в Росії форм землеволодіння може дати уявлення про величезні масштаби законодавчої роботи – обшина складна і проста, землеволодіння ділянкове, чиншове, посесійне, четвертне, сябренне, вакуфи, володіння хазан, редеш, десятинне» [6, с. 25]. Зрозуміло, що за таких умов економічне законодавство України неминуче повинно носити національний характер.

Разом з тим В. Левитський не уникнув важливого питання про відмінності двох різних шкіл політекономії – класичної та історичної, а, отже, і обумовлених ними різних реформаторських впливів на поліцейське право. Першу відмінність український вчений традиційно проводить по лінії «космополітичне (універсальне) – національне». Він зауважує, що англійські теоретики школи Д. Рікардо, тобто класичної політекономії послідовників А. Сміта, досліджували суспільне життя під кутом зору його економічних відносин, аналізували фактори господарського життя в їх ізольованому вигляді. На противагу їм представники історичної школи (В. Рошер, К. Кніс, А. Шеффле, Г. Шмоллер та ін.) вивчали «громадянські явища і відносини у зв'язку з впливом моралі, звичаїв правових форм, законодавства і національних особливостей народів» [6, с. 12]. На думку Левитського, замість теоретичної економії історична школа висунула і розробила нову сторону суспільствознавства – прикладну економію (Practische Nationaleconomie). Проте за своєю суттю прикладна економія у дослідженнях цієї школи була поліцейським правом, або власною економічною частиною поліцейського права. «Таким чином у працях економістів історичної школи економічна частина поліцейського права отримала правильну наукову постановку», – стверджував В. Левитський [6, с. 12]. До ще однієї заслуги економістів історичної школи вчений відніс висвітлення ними «етичного значення культурної держави, як органа соціальних реформ» [6, с. 12]. Їх завданням Левитський вважав пом'якшення грубої боротьби за існування шляхом проведення в мережу суспільних відносин начал етики і справедливості, поряд з діяльною роллю в цьому напрямку особистої та суспільної самодіяльності.

Таким чином, на відміну від значної (можливо, переважаючої частини) учених – своїх сучасників (та й нинішніх) – В. Левитський там, де вони вбачали корінні недоліки поглядів представників історичної школи, зміг розгледіти їх достоїнства (заслуги). Очевидно, такий підхід був обумовлений не лише добре відомими загальними симпатіями українського вченого до історичної школи, але й специфічною його оцінкою внеску класиків і істориків у науку поліцейського права.

У зв'язку з вищевикладеним доречно, на наш погляд, ще раз звернутися до питання про розуміння та викладення економічних законів у працях В.Ф. Левитського і трактування законів у роботах ряду відомих російських поліцейств другої половини XVIII ст.

Насамперед Левитський констатував, що в науці поліцейського права панують думки і вчення, які встановилися у ній на початку виникнення цієї науки і не гармонують з сучасним станом методології суспільствознавства, ні з сучасним становищем інших галузей суспільних знань. Вчений називає та-

кий стан в поліцейському праві «фактами пережитків». У зв'язку з цим Левитський цитує таку думку відомого російського поліцейста І.Є. Андрієвського: «Наука про поліцію, що народилася серед метафізичних уявлень про права людини і про державу, при неясному розумінні законів економічних та соціальних і грубих поглядів на задачі державної політики до останнього часу не могла відшукати для себе належного ґрунту для правильної постановки наукових досліджень і побудови законів явищ у своїй галузі» [Цит. по: 6, с. 16]. Щодо В. Левитського, то вчений цей ґрунт вбачав у поєднанні досягнень класичної політичної економії, історичної школи та новітніх учень державного права, практики «соціальної» або «культурної держави».

Висновки:

1. У галузі науки поліцейського права (внутрішнього управління) відомий український вчений, майбутній академік ВУАН належав до плеяди провідних українських поліцейств, професорів Харківського, Київського і Новоросійського (нині Одеського) університетів. Серед них – К.К. Гаттенбергер, М.Х. Бунге, А.Я. Антонович, М.М. Цитович, М.М. Шпилевський, та ін. Вони дотримувалися поглядів на науку поліцейського права як на особливий його напрям – економічний, або економічну частину науки, або вчення про економічну політику народу. Тому твердження сучасних вітчизняних учених про необхідність чи доцільність вивчати історію поліцейського права у контексті розвитку відповідної науки у західноєвропейських країнах потрібно сприймати з певними застереженнями.

2. В.Ф. Левитський висловив низку нових суджень щодо методології науки поліцейського права – поглядів на її об'єкт, предмет, методи, функції, взаємозв'язки. Трактатування вченим цих та інших питань науки поліцейського права відзначалися більшою критичною спрямованістю порівняно з поглядами інших учених економічного напрямку поліцейського права.

3. Внеском В.Ф. Левитського у науку поліцейського права можна вважати обґрунтування положень про конвергенцію шкіл, національний і «космополітичний» характер науки, заслуги історичної школи у розвитку поліцейського права, захист положення про об'єктивний характер економічних законів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левитский В.Ф. История политической экономии в связи с историей хозяйственного быта. – Х. : Типография фирмы Адольфа Дерре, 1914. – 494 с.
2. Юридический факультет Харьковского университета за первое столетие его существования (1805-1905) / под. ред. М.П. Чубинского и Д.И. Багалея. – Х. : Типография «Печатное дело», 1908.
3. Антологія української юридичної думки. В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова) та ін. Т. 5. Поліцейське та адміністративне право. – К. : Вид. дім «Юридична книга», 2003. – 600 с.
4. Российское полицейское (административное) право: Конец XIX-начало XX века : хрестоматия / Сост. и вступ. ст. Ю.Н. Старилова. – Воронеж : Изд-во Воронежского ун-та, 1999. – 624 с.
5. Маршев В.И. История управленческой мысли : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 731 с.
6. Левитский В.Ф. Предмет, задача и метод науки полицейского права. – Х. : Типография Адольфа Дерре, 1894. – 25 с.

УДК 330.12:644.1:644.6

Ляшок Я.А.

кандидат технічних наук, доцент,
директорКрасноармійського індустріального інститута
Донецького національного технічного університета

УСЛУГИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: ДИАЛЕКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Статья посвящена исследованию категорий «услуги», «сфера услуг». Выявлены специфические характеристики услуг, обеспечивающих жизнедеятельность населения. Определены место и роль сферы этих услуг в системе секторов экономики.

Ключевые слова: сфера услуг, услуги, обеспечение жизнедеятельности населения, сектор экономики.

Ляшок Я.О. ПОСЛУГИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ЖИТТЄДІЯЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ДІАЛЕКТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Стаття присвячена дослідженню категорій «послуги», «сфера послуг». Виявлені специфічні характеристики послуг, що забезпечують життєдіяльність населення. Визначені місце і роль сфери цих послуг у системі секторів економіки.

Ключові слова: сфера послуг, послуги, забезпечення життєдіяльності населення, сектор економіки.

Liashok Y.A. SERVICES TO LIFE SUPPORT OF POPULATION: DIALECTICAL ANALYSIS

The article investigates the categories of «services», «collar». Identified the specific characteristics of services to life support of population. The place and role of these services in the system sectors of economy.

Keywords: services sector, services, life support of population.

Постановка проблеми. Сфера услуг, обеспечивающих жизнедеятельность населения (ОЖН), является важнейшим системообразующим компонентом организации хозяйственного комплекса современного поселения любого типа. От качества предоставляемых услуг тепло-, водоснабжения и водоотведения зависят дееспособность населения и эффективность функционирования хозяйствующих субъектов национальной экономики. Однако эта сфера деятельности является в наименьшей степени приспособленной к быстротекущим трансформационным процессам, свойственным экономике Украины, а категория «услуги ОЖН» – малоисследованной.

Исследование любой хозяйственной категории невозможно без осознания ее социально-экономической сущности. Большинство теоретических конструкций, которые применяются в настоящее время, имеют, как известно, вековую историю. Храня свои основные черты, свой каркас, они, тем не менее, трансформируются в зависимости от конкретных социально-экономических условий. Диалектический анализ экономического содержания исследуемого феномена – «услуги ОЖН» – будет способствовать выявлению тех его существенных характеристик, которые еще не получили адекватного отображения ни в экономической доктрине, ни в научных публикациях.

Анализ последних исследований и публикаций. Сфера услуг и услуги как экономическая категория является предметом исследования на протяжении многих десятков лет, начиная с физиократов, А. Смита и К. Маркса [1, с. 151; 2, с. 413; 3, с. 210; 4, с. 311 и др.]. Отличительные свойства услуг выделяют авторы фундаментальных работ по маркетингу, такие как Г. Ассэль, Д. Джоббер, П. Дойль, Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг, К. Лавлок, К. Хаксевер, Б. Рендер, Р.С. Рассел, Р.Г. Мердик [3-11]. Тем не менее на сегодняшний день нет однозначности в понимании экономического содержания и в определении понятий «сфера услуг» и «услуги», а категория «услуги ОЖН» не получила достаточно полного отображения в экономической литературе. Наиболее полный обзор существующих понятий относительно исследуемой предметной области представлен

в работах А. Ряховской, Ф. Таги-Заде, О. Тищенко, М. Кизима, Т. Юрьевой, Л. Бражниковой [12-14].

Следует отметить, что категория услуги содержит ряд недостаточно решенных и не исследованных в экономической литературе проблем: определение сущности этой категории, отсутствие общепринятой систематизации сферы услуг, роль и место сферы обеспечения жизнедеятельности населения в становлении социально-ориентированной экономики и др.

Постановка задачи. На основе изложенного можно сформулировать цель исследования, которая заключается в определении сущности категорий «услуги ОЖН» и «сфера услуг ОЖН», а также их места и роли в системе секторов экономики.

Изложение основного материала исследования. Под сферой обеспечения жизнедеятельности населения понимается область вида деятельности по тепло-, водообеспечению и водоотведению, направленного на развитие общественного производства как источника благосостояния населения с целью удовлетворения имеющихся потребностей в тепле и воде для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества в целом.

Сфера ОЖН является источником социальных, демографических, техногенных и других механизмов влияния на среду обитания человека. Обеспечивая жизненно важными услугами и комфортными условиями повседневной деятельности и отдыха, сфера ОЖН формирует определенный уровень качества жизни населения, что в конечном итоге отражается на эффективности воспроизводства человеческого потенциала. Услуги этой сферы являются также необходимым компонентом технологического процесса хозяйства хозяйствующих субъектов национальной экономики, обеспечивая тем самым ВВП. В связи с этим сферу ОЖН следует рассматривать как важнейшую составляющую сферы услуг, ориентированную на создание комфортных условий жизнедеятельности населения и обеспечение эффективного функционирования народного хозяйства.

Выделению сферы услуг в отдельный сектор экономики положил начало представитель неоклассического направления А.Г.Б. Фишер, который предложил

характеризовать отрасли экономики в зависимости от степени привлечения трудовых сил, занятых в различных ее секторах. А. Г.Б. Фишер утверждал, что с ростом благосостояния населения потребительский спрос смещается с первичных к вторичным, а затем и к третичным отраслям экономики [15; 16]. Идеи секторальной структуры экономики и смещения спроса в процессе развития человеческого общества третичным отраслям экономики нашли продолжение в трудах представителей институционального подхода. Д. Белл в работе «Грядущее постиндустриальное общество» (1973 г.) выдвинул идею о переходе от экономики преимущественного производства товаров к экономике производства услуг [17].

Формирование современной постиндустриальной модели экономики происходит за счет структурной революции, т. е. фундаментального перераспределения между первичным (аграрным), вторичным (промышленным) и третичным (услуги) секторами экономики, а также за счет изменений внутри каждого из перечисленных секторов.

В последние годы во всех развитых странах сектор услуг превратился в ведущую составную часть экономики. Вклад сферы услуг в экономический рост стал превосходить вклад промышленности. Сегодня в развитых странах мира в сфере услуг сосредоточено более 70% всего работающего населения. В США общая численность занятых в отраслях сферы услуг составляет около 78,4%, в Великобритании – 76,4%, во Франции – 72,6%, в Японии – 67,1% [18]. Предприятия сферы услуг обеспечивают значительную часть мирового ВВП – около 70% [19]. По данным МВФ, все виды услуг составляют в начале XXI в. примерно 1500 млрд долларов (около 70% стоимости всего результата мирового производства). А международная торговля услугами является одним из наиболее динамично растущих секторов мирового хозяйства.

В методологии секторального развития экономики получает распространение понятие «терциарная революция» – превращение сектора услуг в ведущую отрасль экономики при решении вопросов роста благосостояния населения [20]. В исследованиях французских авторов Жана Фурастье, Жана-Франсуа Лефевра-Фарси, П. Пети, А. Горца, Ж. Тардея, А. Брессана и К. Николаидиса, А. Барсе, Ж. Де Бандта, П. Эглие и Е. Ланжара, посвященных характеристике отношений между материальным производством и сферой услуг, возникло специальное понятие «servuction», которое объединило понятия «service» (услуги) и «production» (производство). Специалисты говорят о возникшей в результате терциарной революции «экономике сервюксьон» (буквально – экономика услугопроизводства) [21].

При достижении страной среднего уровня благосостояния услуги начинают играть более важную роль, чем обрабатывающая промышленность. Повышение качества ресурсного обеспечения сервисной системы приводит к повышению эффективности экономики в целом.

Ключевой составляющей сферы услуг является сфера ОЖН, которая удовлетворяет базовые потребности населения, лежащие в основании пирамиды А. Маслоу – автора общеизвестной иерархии потребностей.

Согласно подходу А. Маслоу, высокие потребности не могут возникнуть и реализоваться, если примитивные не были предварительно удовлетворены [22].

Развитием этого подхода явился вывод автора в работе «Новые рубежи человеческой природы», что «Отсутствие удовлетворения базовых («биологических», «инстинктивных») согласно терминологии, введенной А. Маслоу) потребностей... ведет к нездоровью и дефицитарным болезням» [23]. Другим результатом исследования явилось обобщение автора, что «ожидаемое весьма вероятное предпочтение бытийных ценностей опирается в принципе на предварительную реализацию низших, более насущных ценностей». Из этого обобщения автор делает прогноз, что неудовлетворенная (фрустрированная) базовая потребность может являться предпосылкой к деформации предпочтений.

Таким образом, приоритетное удовлетворение «низших, более насущных» потребностей, каковыми являются потребности в услугах водо- и теплообеспечения, а также водоотведения, является залогом физического и нравственного здоровья нации, его благосостояния.

Исключительная важность услуг, обеспечивающих жизнедеятельность населения, подтверждается значениями временных пределов (порога) отсутствия удовлетворения потребностей в них. В разных источниках приводятся разные значения таких пределов. Однако они в десятки и сотни раз ниже пределов отсутствия удовлетворения других потребностей. Так, например, зафиксированным рекордным сроком отсутствия удовлетворения потребности в пище является 249 дней. Тогда как максимальная продолжительность пребывания человека без воды в состоянии покоя в тени, как показали исследования, проведенные американским физиологом Е.Ф. Адольфом, – от 2 до 10 дней¹.

Об исключительной важности этой составляющей сферы услуг свидетельствует также тот факт, что в чрезвычайных ситуациях население в первую очередь запасается ресурсами, обеспечивающими его жизнедеятельность (водой и дровами)².

В Украине модель общественного хозяйства до 2006 г. была представлена двумя секторами: производственным и непроизводственным. С целью адаптации национальной экономики к условиям глобализации Классификатор видов экономической деятельности на территории Украины приведен в соответствие со всеми европейскими стандартами и требованиями. В настоящее время действует Классификатор видов экономической деятельности ДК 009:2013, созданный на основе Классификации Европейского Союза (Classification of Economic Activities in the European Community NACE, revision 2, 2006), введенной регламентом (ЕС) Европейского парламента и совета от 20 декабря 2006 г. № 1893/2006 [25].

Согласно представленной в нем классификации, национальная экономика делится на секции. Значимость услуг ОЖН для национальной экономики определена порядком в структуре классификации видов экономической деятельности. Так, сельское, лесное и рыбное хозяйства включает секция А, добывающую и перерабатывающую промышленность, соответственно, – секции В и С. Деятельность по поставке электроэнергии, природного газа, горячей воды, а также по обеспечению паром и кондиционированным воздухом средствами постоянной инфраструктуры включает секция Д. Деятельность,

¹ Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://otvet.mail.ru/#question/9080512>

² По сообщениям ИТАР-ТАСС, ссылающегося на газету Schweiz am Sonntag Главнокомандующий вооруженными силами Швейцарии, корпусный генерал А. Блаттманн порекомендовал гражданам Конфедерации на всякий случай иметь дома запас питьевой воды, консервов и дров [24].

связанная с забором, очисткой, подачей воды, канализацией, отводом и очисткой сточных вод, а также деятельность по обращению с отходами – секция Е [26].

В сфере услуг Украины занята значительная доля субъектов ЕГРПОУ, причем наблюдается тенденция ее роста (рис. 1).

По виду экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (согласно действующему на тот период Классификатору видов экономической деятельности ДК 009:2005) доля субъектов ЕГРПОУ в 2011 году составляла более 14%⁴.

Предприятия сферы услуг в Украине обеспечивают более 26% национального ВВП, а предприятия, занятые в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, – около 5%⁵.



Рис. 1. Изменение доли субъектов ЕГРПОУ, занятых в сфере услуг, в % к общему количеству субъектов ЕГРПОУ

Рассчитано по данным [27]³

Несмотря на то, что в современной экономике роль и значение сферы услуг существенно возросли, экономической наукой до сих пор не выработано общепринятого понятия «сфера услуг». Длится дискуссия относительно сущности услуг, их места в нормативной регуляции, в экономической доктрине, до сих пор отсутствует легальное и единственное доктринальное определение понятия «услуга».

Раньше считалось, что услуга может быть только культурно-бытовой, а к сфере услуг относили «совокупность отраслей экономики, которые оказывают услуги населению». При этом акцентировалось, что «в сферу услуг принято включать культуру, образование, здравоохранение, бытовое обслуживание, пассажирский транспорт и связь, рекреационные услуги, общественное питание». Такие взгляды дошли до наших дней в справочной литературе, например в работе [28, с. 399]. Важнейшими чертами современной сферы услуг являются ее неоднородность, подвижность границ. В настоящее время в литературе весьма редко встречаются определения сферы услуг. В западной литературе вообще, как правило, избегают каких-либо дефиниций применительно к сфере услуг, сосредоточиваясь в основном на термине «услуга». Это подводит к мысли, что более глубокое понимание феномена «сфера услуг» невозможно без раскрытия сущности ключевого термина «услуга» и ее характерных свойств.

³ По итогам за 2010 и 2012 гг. данные отсутствуют.

⁴ Рассчитано по данным [27]. По итогам за 2012 г. данные отсутствуют.

⁵ Рассчитано по данным [27].

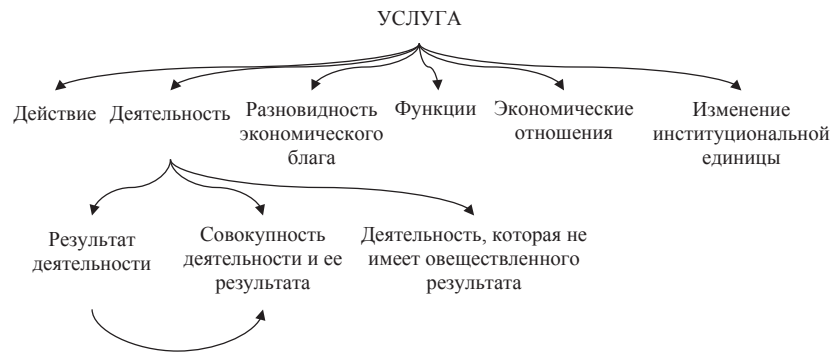


Рис. 2. Систематизация существующих концепций категории «услуги»

Авторская разработка

Считается, что впервые в научный оборот термин «услуги» ввел французский экономист Жан Батист Сэй (1767-1832 гг.) в 1803 г. в своей работе «Трактат по политической экономии».

В настоящее время существует множество различных определений категории «услуги». Систематизируя существующие концепции понимания сущности услуг, можно выделить несколько подходов (рис. 2).

Наибольшее распространение в экономической литературе получили два подхода: «услуга» как действие, которое приносит пользу, помощь другому (т.е. понимание услуги с позиций потребления), «услуга» как результат деятельности сервисного предприятия (т.е. понимание услуги с позиций ее производства).

В справочной литературе услуги трактуются в самом широком понимании как виды *деятельности*, работ, в процессе выполнения которых не создается новый раньше не существовавший материально-вещественный продукт, а изменяется качество уже существующего, созданного продукта. Это *блага*, представленные не в виде вещей, а в форме деятельности. Таким образом, само предоставление услуг создает желательный результат [28, с. 430].

В Википедии со ссылкой на источник [29] приводятся следующие понятия. Услуги – это *действия*, результат которых потребляется в процессе их предоставления. Они представляют собой *деятельность* индивида в пользу другого лица. Целенаправленная деятельность, результаты которой имеют проявление в полезном эффекте [30].

Международными стандартами ISO 8402 понятие услуги определено как «*результат* непосредственного действия производителя и потребителя, а также внутренней деятельности производителя по удовлетворению потребителя. А предоставление услуг – это *деятельность* производителя, необходимая для предоставления услуг». В Украине эти понятия закреплены и интерпретированы ДСТУ ISO 9004-2-96 (Терминология по стандартизации, сертификации и управлению качеством услуг населению) [31].

Согласно действующему в Украине Классификатору видов экономической деятельности ДК 009:2013, «услуги – это *результат* экономической деятельности, относительно которого нельзя установить права собственности. Услуги не подлежат продаже отдельно от процесса их производства. Момент завершения процесса производства услуги совпадает с моментом предоставления ее потребителю» [26].

Исходной предпосылкой к экономической интерпретации понятия «услуга» является характеристика ее как отдельной потребительской стоимости,

полезное действие которой не всегда проявляется в существенной форме, а создается деятельностью [13].

Если услуга – это результат деятельности (действия), то в условиях рыночной экономики этот результат, безусловно, является товаром, он имеет и ценовую стоимость, и полезность. Но это товар специфический, который имеет ряд характеристик, отличающих его от товаров материальных. Основными характеристиками услуг в экономической литературе названы неосвязаемость, неотъемлемость от источника, несохраняемость, непостоянство качества [3, с. 39].

Введение Ж. Жерейжем в обращение термина «потребление услуг», обозначающего деятельность потребителя по восприятию или использованию услуги [32, с. 48], требует рассмотрения характеристик услуг как вида хозяйственной деятельности и как товара. Природа услуги и как товара, и как вида хозяйственной деятельности выплывает из товарного характера материального производства, обмена и потребления материальных благ.

К услугам, обеспечивающим жизнедеятельность населения, в рамках исследования отнесены услуги по снабжению паром и горячей водой, забору, очистке, подаче воды, канализации, отводу и очистке сточных вод.

Такие услуги в составе прочих в практике хозяйствования Украины по принадлежности к городскому хозяйству предприятий, их предоставляющих, исторически относятся к коммунальным. Согласно Закона Украины «О жилищно-коммунальных услугах», «Коммунальные услуги – результат хозяйственной деятельности, направленной на удовлетворение потребности физического или юридического лица в обеспечении холодной и горячей водой, водоотводом, газо- и электроснабжением, отоплением, а также вывоз бытовых отходов в порядке, установленном законодательством» [33].

Исходя из данного в Законе [33] определения, услуги ОЖН могут быть определены как результат хозяйственной деятельности, направленной на удовлетворение потребности физического или юридического лица в обеспечении ресурсами жизнедеятельности (холодной и горячей водой, водоотводом, отоплением).

Деятельность по предоставлению услуг ОЖН законодательно регулируется законами Украины «О жилищно-коммунальных услугах», «О теплоснабжении», «О питьевой воде и питьевом водоснабжении», «Об органах местного самоуправления», «О государственном регулировании в сфере коммунальных услуг», «О естественных монополиях», а также Правилами предоставления услуг по централизованному отоплению, снабжению холодной и горячей водой и водоотведению [33-39].

В Правилах предоставления услуг по централизованному отоплению, снабжению холодной и горячей водой и водоотведению даны следующие определения услуг по обеспечению жизнедеятельности населения:

– централизованное снабжение холодной и горячей водой – это услуга, направленная на удовлетворение потребностей потребителя в холодной и горячей воде, предоставляемой исполнителем с использованием внутридомовых систем холодного и горячего водоснабжения;

– централизованный водоотвод – это услуга, направленная на удовлетворение потребностей потребителя в отводе сточных вод, которая предоставляется исполнителем с использованием внутридомовых централизованных систем водоотведения;

– централизованное отопление – это услуга, направленная на удовлетворение потребностей потребителя в обеспечении нормативной температуры воздуха в помещениях квартиры (дома усадебного типа), которая предоставляется исполнителем с использованием внутридомовых систем теплоснабжения [39].

Исходя из определений можно утверждать, что услуги ОЖН являются общественным благом, соответствующим принципам неделимости и доступности, кроме того, – это услуги длительного и непрерывного пользования, в отличие от большинства других товаров и услуг, использование которых длится некоторый определенный отрезок времени. Причем для них характерна слабая степень заменяемости и локальный характер предоставления.

По характеру потребления, предоставления, связи с потребителями услуг, форме потребления и возмещения затрат услуги ОЖН отличаются от других видов жилищно-коммунальных услуг, что явилось обоснованием выделения их в отдельную категорию (табл. 1).

Обеспечение комфортности жизнедеятельности (стандарт проживания) во многом зависит от количества потребляемых услуг ОЖН и качества их исполнения. Перечень услуг ОЖН, предоставляемых конкретному потребителю, определяется степенью благоустройства жилого дома или квартиры и, как правило, включает следующий набор:

– водоснабжение (холодное и горячее) – совокупность мероприятий по обеспечению водой потребителей в необходимых количествах и требуемого качества;

– водоотведение (канализование) – сбор и отведение сточных вод с территории домовладения;

– теплоснабжение (отопление) – искусственный обогрев помещений с целью возмещения в них тепловых потерь и поддержания на заданном уровне температуры, определяемой условиями теплового комфорта для находящихся в помещении людей (рис. 3).

Таблица 1

Характеристика видов услуг по видам деятельности ЖКХ

Виды деятельности	Обеспечение благоустройства территории	Обеспечение эксплуатации жилого фонда	Обеспечение жизнедеятельности населения
Виды услуг	Санитарная очистка и уборка, эксплуатация городских дорог, озеленение, внешнее освещение	Уборка территорий домовладения, обслуживание лифтов, ремонт мест общего пользования	Горячее и холодное водоснабжение, теплообеспечение
Характер потребления	Общественный	Коллективный	Личный
Форма потребления	Обезличенная	Групповая	Индивидуальная
Характер предоставления	Непосредственно работы на объекте	Непосредственно работы на объекте	Доведение материальных носителей до потребителя
Характер связи с потребителями услуг	Обезличенный	Опосредованный	Непосредственный
Форма возмещения затрат	Налоговые платежи	Сборы	Индивидуальная оплата

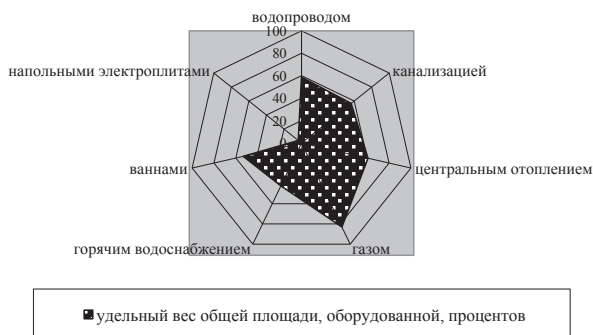


Рис. 3. Диаграмма уровня комфортности жизнедеятельности населения в Украине

Выполнено автором по данным источника [27]

Носителем услуг ОЖН является тепловая энергия, питьевая вода и сточные воды. Тепловая энергия определяется Законом Украины «О теплоснабжении» как «товарная продукция, которая вырабатывается на объектах сферы теплоснабжения для отопления, подогрева питьевой воды, других хозяйственных и технологических потребностей потребителей, и предназначена для купли-продажи» [34].

Услуги ОЖН как товарная продукция имеют ряд специфических особенностей, которые подробно освещены в работах [11, с. 34; 12, с. 80; 13, с. 104; 40, с. 22]. В процессе исследования выполнена классификация характеристик услуг ОЖН как товара и как вида хозяйственной деятельности по признаку «производство-потребление». Такая классификация позволит обеспечить дифференциацию управленческих решений по уровням хозяйствования: микроуровень – производство услуг ОЖН, макроуровень – потребление (рис. 4).

Рассмотрим некоторые из них.

1. Потребности в услугах ОЖН имеют всеобщий характер, то есть доступность к ним должна обеспе-

чиваться на всех объектах жизнедеятельности человека.

2. Потребление услуг имеет неотложный характер, то есть услуги должны быть предоставлены в тот момент, когда в них возникает потребность.

3. Потребности в услугах имеют обязательный характер, то есть необходимость в услугах возникает постоянно, независимо от времени дня и ночи.

4. Услуги ОЖН не взаимозаменяемы, то есть данный вид услуг предназначен для удовлетворения определенных потребностей человека.

5. Фактор индивидуальности в формировании потребностей в услугах ОЖН проявляется в форме побудительного мотива, определяющего момент наступления этих потребностей, интенсивность, продолжительность процесса потребления, его регулярность. Так, например, потребление услуг горячего и холодного водоснабжения зависит от вида и характера процедур, на которые используются; свойств личности, ее привычек, профессии и образа жизни, пола, возраста, семейного положения, состава и структуры семьи и т. д., времени принятия процедур (утро, день, вечер, ночь; лето, осень, зима, весна). Присутствие фактора индивидуальности в формировании потребностей в услугах централизованного теплоснабжения несколько завуалировано.

6. Индивидуальный мотив придает потреблению услуг ОЖН, за исключением услуг по теплообеспечению, в целом вероятностный характер.

7. Потребление услуг (горячее и холодное водоснабжение) носит характер регулярности и периодичности. Это связано с тем, что уклад жизни потребителей подчинен суточному и недельному ритму времени, регламенту трудовой деятельности, а значит, многие их бытовые процессы приурочены к определенным часам суток и дням недели. Из этого следует, что потребление услуг в одни часы и дни происходит более интенсивно и продолжительно, в другие – менее.

8. Неравномерность потребления услуг теплоснабжения обусловлена климатическими факторами и изменением погодных условий. Фактор непрерывности услуг ОЖН заключается в абсолютной готовности системы к бесперебойному функционированию при любых непредсказуемых отклонениях погодных условий.

Выводы из проведенного исследования. По результатам выполненного диалектического анализа можно сделать следующие выводы. Исследование услуги как экономической категории свидетельствует, что в экономической науке не сложилось единого подхода к пониманию ее сущности. Услуги определяются как действия, деятельность, экономическое благо, функции, экономические отношения, изменение институциональной единицы. Возможность выработки единого понятия услуги через сочетание в нем всех существующих понятий сомнительна: остаточный принцип формирования сектора услуг повлиял на неконкретность и абстрактность этой экономической категории. Кроме того, услуга – это гибкий объект, пределы которого не являются стабильными. Выполненная в рамках исследования систематизация существующих концепций понимания сущности услуг, позволила выделить несколько подходов и выяснить, что наибольшее распространение

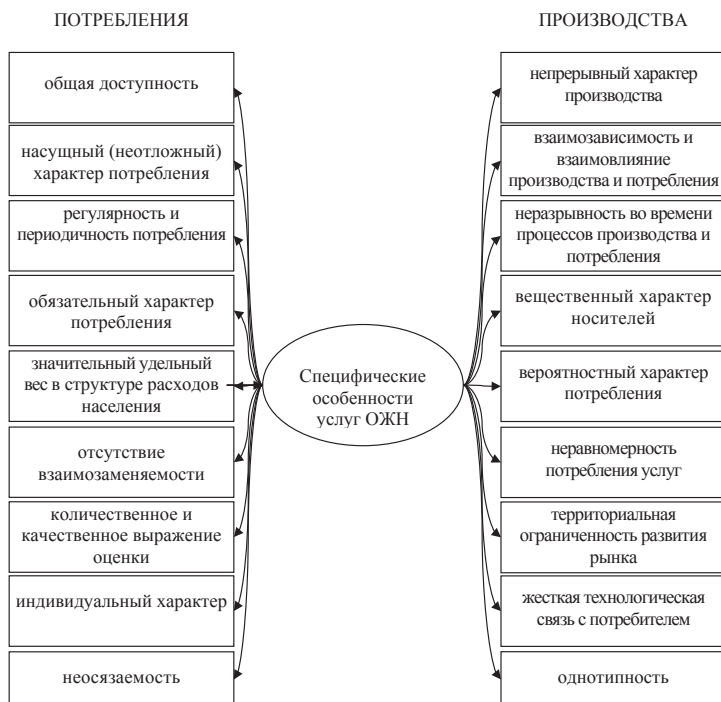


Рис. 4. Характеристики услуг ОЖН как вида хозяйственной деятельности и как товара

Авторская разработка

получили подход по признаку «производство» и подход по признаку «потребление».

Обосновано выделение услуг, обеспечивающих жизнедеятельность населения, в отдельную категорию, раскрыто понятие «услуги, обеспечивающие жизнедеятельность населения», определены и систематизированы их признаки как товара и как вида хозяйственной деятельности.

Проведенный диалектический анализ основных понятий «услуги» позволил формализовать авторскую трактовку услуг ОЖН как результат хозяйственной деятельности, направленной на удовлетворение потребности населения в обеспечении ресурсами жизнедеятельности. К таким услугам в рамках исследования отнесены услуги по снабжению паром и горячей водой, забору, очистке, подаче воды, канализации, отводу и очистке сточных вод.

В результате диалектического анализа выявлена общая закономерность, которая заключается в том, что под сферой услуг понимают огромное разнообразие видов деятельности, направленных на удовлетворение различных потребностей человека. Это позволило обосновать ведущую роль сферы ОЖН, которая удовлетворяет базовые потребности населения, лежащие в основании пирамиды А. Маслоу, в составе сферы услуг.

Выполненная в процессе исследования классификация характеристик услуг ОЖН как товара и как вида хозяйственной деятельности по признаку «производство-потребление» направлена на дифференциацию управленческих решений по уровням хозяйствования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 370 с.
- Маркс К. Капитал. – Т. 4. Ч. III. Теория прибавочной стоимости / К. Маркс // Маркс К. Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1963. – Т. 26. – Ч. I. – 476 с.
- Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел; пер. с англ. под ред. В. В. Кулибановой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
- Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – К.: Вильямс, 1998. – 736 с.
- Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия, 4-е изд.: Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 982 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=733298>
- Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учеб. для вузов : пер. с англ. / Г. Ассэль. – 2-е изд. – Москва : Инфра-М, 2001. – 804 с.
- Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга : пер. с англ. : уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
- Дойль П. «Менеджмент: стратегия и тактика». – СПб.: ИД «Питер», 1999. – 560 с.
- Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость СПб.: ИД «Питер», 2001. – 480 с.
- Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – [12-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 816 с.
- Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 944 с.
- Тищенко О. М. Реформування житлово-комунального господарства : теорія, практика, перспективи : монографія / О. М. Тищенко, М. О. Кизим, Т. П. Юр'єва. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 368 с.
- Ряховская А. Н. Общественный характер коммунальных услуг и законы рынка / А. Н. Ряховская, Ф. Г. Таги-Заде // ЖКХ. Журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2005. – № 1. – С. 80.
- Бражникова Л. Н. Услуги как категория товара в условиях рыночных преобразований ЖКХ / Л. Н. Бражникова // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – С. 93-110.
- Fisher A. G. B. Economic Implication of Material Progress / A. G. B. Fisher // International Labour Review. – July 1935. – P. 5-18.
- Fisher A. G. B. Primary, Secondary and Tertiary Production / A. G. B. Fisher // Economic Record. – June 1939. – P. 24-38.
- Daniel Bell. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting / Daniel Bell. – New York : Basic Books, 1973. – P. 117.
- Services: Statistics on Value Added and Employment, OECD. – Paris, 2000. – P. 32 – 33. (<http://www.oecd.org/publications/figures/Index.htm>); OECD in Figures – 2005. – Paris, 2005 (<http://www.oecd.org/publications/>).
- Черников Г. П., Черникова Д. А. Европа на рубеже XX–XXI веков. Проблемы экономики / Г. П. Черников, Д. А. Черникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.europestore.ru/floras-79-1.html>.
- Евдокимова Л. О. Человеческий потенциал в методологии развития сферы услуг / Л. О. Евдокимова // Научная библиотека КиберЛенинка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru>.
- Терциаризация французской экономики. Переход к современной модели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finance-economy.ru/2010/02>.
- Maslow A. Motivation and Personality / A. Maslow. – New York : Harper and Row, 1970.
- Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: Альпина нонфикшн, 2011. – 496 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nkozlov.ru/library/psychology/d3647/?resultpage=2>.
- Швейцарцам советуют запастись водой, консервами и дровами // Информационное агентство «RUSNEWSINFO»/Мир/14-04-2014 18:08 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rusnewsinfo.ru/politics/v_mire/14624-shveytsarcam-sovetuyut-zapastis-vodoy-konservami-i-drovami.html.
- КВЕД 2013: новый классификатор видов экономической деятельности Украины. Источник: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fnews.com.ua/biznes/chp/kved-2013.html#ixzz2zLRaohpR>.
- Національний класифікатор України ДК 009:2013 «Класифікація видів економічної діяльності» (КВЕД-2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ubc.ua/kved2013ru.pdf>.
- Україна у цифрах у 2012 році : [стат. зб.] / [ред. Осауленко О. Г., Забродський П. П.]. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2013. – 261 с.
- Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.
- Любичева О. О. Рынок туристических услуг / О. О. Любичева [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp12.htm.
- Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
- Міжнародний стандарт ISO 9000: 2000, ІТД «системи управління якістю. Основні положення та словник» (ДСТУ ISO 9000: 2001) Видано ISO у 2000 р.). – К.: Держстандарт України, 2001. – 27 с.
- Жерейж Ж. И. Экономическая эффективность качества / Ж. И. Жерейж // Актуальные проблемы экономики. – 2002. – № 1. – С. 47-49.
- Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 24.06.2004 р. № 1875-IV // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
- Закон України «Про теплопостачання» від 22.06.2005 р. № 2633-IV (із змінами)[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>.
- Закон України «Про питну воду та питне водопостачання» від 10.01.2002 р. № 2918-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2918-14/page2>.
- Закон України «Про місцеве самоврядування» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. Документ 280/97-вр, поточна редакція від 15.10.2005 // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
- Закон України «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг» від 07.07.2011 р. № 3696-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Закон України «Про природні монополії» від 20 квітня 2000 р. № 1682-III зі змінами, внесеними згідно з Законами України № 762-IV від 15 лютого 2003 р., № 1280-IV від 18 листопада 2003 р., № 1293-IV від 20 листопада 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>.

39. Правила предоставления услуг по централизованному отоплению, снабжению холодной и горячей водой и водопроводению, утвержденные постановлением Кабинета Министров Украины от 21.07.2005 г. № 630 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
40. Мельник С.М. Теоретичні аспекти розвитку монополізованих ринків житлово-комунальних послуг / С.М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9(51). – С. 21-29.

УДК 330.101

Наумов М.С.

доцент кафедри економічної теорії

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ЕВОЛЮЦІЯ ЗМІСТУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню еволюції змісту праці в процесі інформатизації економіки. Зроблено висновок про зміну мети трудової діяльності в сучасних умовах. Відзначається поступове подолання розбіжностей між необхідним та вільним часом. Виходячи з цього, запропоновано переглянути систему мотивації працівників. Проаналізовані передумови для відповідних перетворень в Україні.

Ключові слова: інформатизація економіки, мотивація, необхідний час, праця, суспільна еволюція, творча діяльність.

Наумов М.С. ЭВОЛЮЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ ТРУДА ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена исследованию эволюции содержания труда в процессе информатизации экономики. Сделан вывод об изменении цели трудовой деятельности в современных условиях. Отмечается постепенное преодоление различий между необходимым и свободным временем. Исходя из этого, предложено пересмотреть систему мотивации работников. Проанализированы предпосылки для соответствующих преобразований в Украине.

Ключевые слова: информатизация экономики, мотивация, необходимое время, труд, общественная эволюция, творческая деятельность.

Naumov M.S. LABOR CONTENT EVOLUTION UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATIZATION OF ECONOMY

The article is dedicated to labor content evolution under the influence of informatization of economy. Conclusion is made that purpose of labor activity is changed in modern conditions. It is argued that differences between necessary and free time are overcome. Therefore, it is proposed to review the system of employees' motivation. Basis for the relevant transformations in Ukraine is analyzed.

Keywords: informatization of the economy, motivation, necessary time, labor, social evolution, creative activity.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку людства багатьма дослідниками визначається як інформаційне суспільство, суспільство знань, інтелектуальна тощо. Інформатизація та інтелектуалізація істотним чином вплинули на традиційні економічні процеси і явища. Одні з найбільш вражаючих змін відбулися в характері та змісті праці: з'явилися нові професії, змінилося ставлення працівників до своїх обов'язків, значно зросла майнова диференціація різних груп робітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у дослідження сутності нової економіки та її окремих складових зробили такі відомі вчені, як Д. Белл, А.А. Гриценко, В.Л. Іноземцев, М. Кастельс, В.І. Кушерець, Е. Тоффлер, А.А. Чухно та інші.

Постановка завдання. На сьогоднішній день у цілому сформувалася система знань щодо сутності інформаційного суспільства та його подальшої еволюції. У тому числі зроблені висновки щодо набуття працею ознак творчої діяльності, зростання значення її інтелектуальної складової, необхідності формування принципово нової системи мотивації робітників. Разом з тим, на нашу думку, в науковій літературі недостатньо уваги приділяється теоретичному обґрунтуванню еволюції змісту праці під впливом фундаментальних трансформацій в економічній та соціальній сфері. Предметом нашого дослідження є аналіз змін у характері та змісті праці в залежності від етапів розвитку сучасної економіки, зокрема від еволюції форм обміну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внаслідок перетворення знань та інформації на головний виробничий ресурс істотно змінилося становище людини в економіці, що знайшло відображення у виникненні нових понять – таких, як інтелектуальна праця, інтелектуальний капітал тощо. Саме з появою людського капіталу у людині органічно поєдналися її праця, капітал, знання і досвід. Як наслідок, розвиток суспільства і якість життя на сучасному етапі досягаються не революціями та реформами, а вдосконаленням самої людини, підвищенням її матеріального, культурного та духовного рівня. У цьому зв'язку А.А. Чухно слушно зазначає, що процеси інтелектуалізації праці та творча діяльність людини існували й на індустріальному етапі, але спочатку як виняток. Лише згодом, з розвитком науки, техніки, економіки і суспільства творчий характер праці проникає у нові галузі та сфери економіки [1, с. 112]. У кінцевому підсумку все це призводить до того, що «людина все більшою мірою виступає сьогодні не як суб'єкт діяльності, що редукується до абстрактної праці, а як носій унікальних здібностей, процес використання яких не може бути названий працею в традиційному значенні даного терміну» [2, с. 131].

Оскільки першоджерелами і кінцевими споживачами знань є люди, виникає потреба в дослідженні психологічних аспектів інтелектуальної діяльності. При цьому в центрі аналізу мають знаходитися мотиваційні процеси, які визначають готовність до такої діяльності. Чинниками, що визначають потенціал творчої мотивації, В.І. Кушерець називає розма-

їтість навичок, ідентичність завдання можливостям працівника, значущість (важливість) завдання, автономність виконання роботи, можливість підвищення соціального статусу і соціального успіху внаслідок вирішення завдання з системами, що продукують зворотній зв'язок [3, с. 133]. Перші три чинники створюють у працівника відчуття необхідності тієї роботи, що він виконує. Четвертий спонукає до відповідального ставлення до своїх функцій. І, нарешті, п'ятий дозволяє на основі отриманих результатів оцінити досягнутий рівень. Зі зменшенням зовнішнього контролю людина при вирішенні завдань все більшою мірою спирається на власні творчі можливості. При цьому взаємодія індивіда з колективом істотним чином впливає на хід виконання завдання: почуття несправедливості створює напругу, породжуючи конфлікти і перешкоджаючи нормальному перебігу подій.

В основі творчої дослідницької поведінки людей лежать також емоції інтересу – цікавості, яка прирівнюється до базових потреб інноваторів. При цьому слід враховувати, що існують дві фази творчості: первинна (пов'язана з інтенсивним інтересом) і вторинна (являє собою подальшу розробку початкової ідеї). Більшість людей схильна до первинної творчості, оскільки саме вона у більшій мірі задовольняє пізнавальний інтерес, а також тому, що вторинна фаза вимагає жорсткої дисципліни й важкої праці.

Мотивацією творчої діяльності є також прагнення до успіху, до досконалості. У кожного дослідника є певний стандарт, якого він бажає досягти. При цьому обдарованих людей із прагненням досконалості відрізняє неординарність, здатність бачити проблему (і шляхи її вирішення) там, де інші вважають все давно вирішеним. Розвинені країни саме з такими особистостями пов'язують майбутнє і створюють відповідне інтелектуальне й організаційне середовище для їхнього кар'єрного і творчого зростання (зокрема, соціальні механізми добору талантів і їхнього просування у вищій сфері суспільної діяльності).

Для повноцінної реалізації інтелектуального капіталу необхідна ефективна організація творчої праці, що, у свою чергу, потребує визначення її характерних особливостей. На думку В.І. Кущерця, їх чотири [3, с. 136]. По-перше, творча спрямованість притаманна лише тій праці, у якій не протиставляються інтелектуальна й фізична сторона діяльності. По-друге, творчість можлива за умови відсутності примусової діяльності. По-третє, творча праця – це інтелектуальна діяльність, спрямована на з'ясування умов і суті походження предметів і явищ, вона також передбачає критичне ставлення до своїх дій. І, по-четверте, творчий характер закріплюється лише після усвідомлення людиною суспільної значущості її праці.

Інтелектуальна творча діяльність дуже неоднорідна. З одного боку, вона «складається» з трьох процесів: винахідництва (генерація кількох варіантів), інженерного аналізу (вивчення кожного з варіантів) та прийняття рішень (вибір одного з наявних варіантів). З іншого боку, така діяльність є продуктивною, оскільки створюється щось нове, і одночасно – репродуктивною, тому що використовується давно відоме. Особливістю постіндустріального суспільства є технічна озброєність «інтелектуальною технікою», яка «відкриває можливості в постановці і вирішенні нових завдань, що призводить, у свою чергу, до розширення можливості людського інтелекту» [3, с. 138]. Зазначені зміни призводять до певного «очищення» діяльності від рутинних операцій, створюючи основу для розвитку творчих можливостей. Але оскільки

рутинні операції органічно поєднуються з творчими компонентами, їх повна ліквідація не тільки небажана, а й неможлива.

У сучасних умовах, таким чином, постає проблема активізації творчого потенціалу людей. Існує безліч пропозицій щодо розв'язання цієї проблеми. Зокрема, пропонуються наступні напрями: виявлення рівнів і специфіки функціонування індивідів і колективів у сфері науки й освіти; вивчення можливостей підвищення творчої мотивації; вивчення творчих здібностей і можливостей, а також їхнього виховання і реалізації; пошук обдарованих науковців та створення умов для їхньої діяльності; вивчення найбільш істотних стимулів творчої діяльності вчених і педагогів; вивчення психологічної готовності до творчої діяльності; реалізація соціопсихологічних методів стимулювання творчої діяльності в навчальному процесі [3, с. 142].

Для того щоб зрозуміти, чому актуалізація творчої праці відбувається саме на нинішньому етапі розвитку людства, необхідно проаналізувати ідеї авторитетного українського економіста А.А. Гриценка. Він відзначає, що з переходом від індустріального до інформаційного суспільства відбувається зміна форм обміну: товарообмін поступається місцем обміну послугами [4, с. 72]. Останній має декілька етапів: спочатку – обмін предметно-грудовими послугами, потім – діяльними, а згодом – інформаційними. При цьому перехід до другого етапу стає можливим лише за такого рівня розвитку продуктивних сил, коли забезпечення нормальної життєдіяльності стає доступним для всіх і, як наслідок, визначальним інтересом людини та головним багатством стає сама діяльність, а не матеріальні блага. Така людина може бути професіоналом своєї справи, але недостатньо розвинутою в інших напрямках, відповідно, зазначена стадія розвитку людства є обмеженою. На думку А.А. Гриценка, лише в умовах, коли головним інтересом людини стане «сама людина, всебічний розвиток її здібностей, тільки тоді буде остаточно подоланий однобічний та затвердівший цілісний характер людського існування», і на зміну обміну послугами прийде обмін здібностями [4, с. 78]. Продовжуючи думку відомого вітчизняного вченого, відзначимо, що обмін послугами є домінуючим для інформаційного суспільства, тоді як обмін здібностями – для більш розвинутого – інтелектуального.

Таким чином, в залежності від співвідношення інформаційних технологій, знань та інтелекту, які утворюють його фундаментальну структуру, можна послідовно виділити інформаційне суспільство, суспільство знань та інтелектуальне суспільство. В інформаційному суспільстві відбувається актуалізація інформаційних технологій, що призводить до виникнення нових інформаційних товарів та відповідних сегментів ринку і має наслідком стрімке прискорення технічного прогресу, зростання добробуту населення провідних країн світу. В суспільстві знань основною метою людини стає розвиток професійних здібностей, а основною формою обміну – обмін послугами, підривається товарний характер виробництва, проте зберігаються загрози для подальшого існування людства, пов'язані зі зростанням виробництва зброї, забрудненням навколишнього середовища, розповсюдженням шкідливої інформації тощо. Інформаційні технології відходять в основу, актуальними стають професійні знання. В інтелектуальному суспільстві метою людини і суспільства в цілому стає всебічний розвиток особистості, невід'ємний від суспільних інтересів і неможливий без їх урахування, очікується

подолання негативних аспектів діяльності людини. Актуальності набуває одухотворений інтелект.

У таких умовах важливою характеристикою еволюції суспільства стає співвідношення вільного та необхідного часу. Для нашого аналізу буде доцільним використати результати фундаментального дослідження А.А. Гриценка [5]. Вперше людина змогла звільнитися від природної необхідності, створюючи те, чого не існує в природі. Оскільки саме праця виділила людину з тваринного світу, то весь час життєдіяльності людини як соціальної істоти (соціальний час) має якість вільного часу. Відповідно, час праці є першою формою вільного часу. Подальше формування суспільства та перетворення виробництва на необхідну умову існування призводить до того, що людина освоює вільний час та перетворює його на необхідний, а значить, «в історично першій формі суспільства необхідний та вільний час співпадають» [5, с. 105].

Розвиток продуктивних сил згодом надає можливість виробляти необхідні для існування матеріальні блага за менший час, тобто витратити для цього лише частину часу, вільного від задоволення природних потреб. Таким чином, спочатку весь вільний час був необхідним, а потім «останній скоротився і утворилася особлива частина вільного часу, що не співпадає з необхідним та існує поряд із ним» [5, с. 105]. В термінах трудової теорії вартості ця особлива частина отримала назву прибавочного часу. Відповідно, відбулося створення вільного часу та його перетворення на прибавочну працю. Якщо частина суспільства має можливість привласнювати результати прибавочної праці, то тим самим вона перетворює весь свій час на вільний. Проте така форма існування вільного часу може сама себе заперечувати, оскільки вільний час може витрачатися на задоволення виключно біологічних потреб і, як наслідок, деградацію людини як соціальної істоти. Руїнування передумов привласнення результатів прибавочної праці одних людей іншими призведе до того, що вся праця стане необхідною. Як зазначає А.А. Гриценко, «зовнішньо виходить точно таке ж співвідношення, як і в первісному суспільстві, але всередині праці містяться у знятому вигляді всі отримані раніше відмінності» [5, с. 108]. Подолання розмежування вільного та робочого часу і є однією з визначальних рис творчої праці.

Звісно, домінування творчої праці в умовах інформатизації економіки може стати реальністю лише за такого рівня доходу, який би забезпечив працівникові належний рівень освіти і культури, а також можливість застосовувати сучасні технічні пристрої й наявну інформацію. В Україні у 2013 році найбільшу питому вагу в структурі споживання домогосподарств мали продукти харчування та безалкогольні напої – 50,1%. Тоді як 1,2% доходів українських домогосподарств були спрямовані на отримання освіти, 2,1% – на відпочинок і культуру, 2,8% – на зв'язок, 2,3% – на предмети домашнього вжитку (у тому числі придбання побутової техніки) [6]. Для порівняння: у 2012 році аналогічні показники в країнах Європей-

ського Союзу мали наступне значення: продукти харчування та безалкогольні напої – 13%, витрати на освіту – 1,1%, відпочинок і культуру – 8,7%, зв'язок – 2,6%, предмети домашнього вжитку (у тому числі придбання побутової техніки) – 5,6% [7]. Головний висновок, який можна зробити на основі наведених даних, – в Україні істотно більше питома вага витрат на продукти харчування, що свідчить про значно нижчий рівень доходів. В два і більше разів відстають від європейських частка витрат українських домогосподарств на предмети домашнього вжитку і на відпочинок і культуру. У той же час питома вага витрат на освіту та зв'язок в Україні трохи більше, ніж у країнах ЄС. Проте при співставленні розглянутих показників слід враховувати істотно менший рівень доходів в Україні в абсолютному значенні у порівнянні з Європейським Союзом. Таким чином, наразі в нашій країні у повному обсязі не створені передумови для становлення нового суспільства і подальшого перетворення професійної діяльності на основну мету робітника.

Висновки з проведеного дослідження. Інформатизація економіки призводить до виникнення нових товарів і сегментів ринку, що має наслідком стрімке прискорення технічного прогресу, а також зростання добробуту населення. Це, у свою чергу, створює підґрунтя для усвідомлення людиною нових цінностей, оскільки поступово основною метою її діяльності стає не отримання матеріальних благ, а розвиток професійних здібностей. Наступні суспільні трансформації мають наслідком зняття розбіжностей між вільним і необхідним часом, що потребує переосмислення існуючої системи мотивації робітників, оскільки такі традиційні засоби заохочення, як підвищення доходу та збільшення оплачуваного вільного часу у вигляді додаткових вихідних та відпусток перестають бути актуальними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чухно А. А. Соотношение индустриального и постиндустриального типов развития: проблемы теории и практики / А. А. Чухно // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 88-120.
2. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное общество как теоретическая конструкция / В. Л. Иноземцев // Социально-экономические проблемы информационного общества / Под ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 120-149.
3. Кушерець В. І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В. І. Кушерець. – К. : Знання України, 2004. – 248 с.
4. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с.
5. Гриценко А. А. Метод «Капитала» К. Маркса и политическая экономия в широком смысле / А. А. Гриценко. – Харьков : Выща школа. Изд-во при ХГУ, 1988. – 159 с.
6. Структура сукупних витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Final consumption expenditure of households, by consumption purpose [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdpc520&language=en>.

УДК 330.101

Островський І.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії**Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова***ПРОТИРІЧЧЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Досліджено особливості використання системного підходу до аналізу проблем модернізації економіки України. Визначено суперечності впровадження модернізаційних заходів. Підкреслена роль державно-приватного партнерства у здійсненні системної модернізації.

Ключові слова: системний підхід, модернізація, міждисциплінарний характер теорії модернізації, суперечності модернізаційних заходів, державно-приватне партнерство.

Островский И.А. ПРОТИВОРЕЧИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Исследованы особенности использования системного подхода к анализу проблем модернизации экономики Украины. Определены противоречия внедрения модернизационных мер. Подчеркнута роль государственно-частного партнерства в осуществлении системной модернизации.

Ключевые слова: системный подход, модернизация, междисциплинарный характер теории модернизации, противоречия модернизационных мер, государственно-частное партнерство.

Ostrovskiy I.A. CONSISTENT WITH THE SYSTEMATIC ACCESS TO THE ANALYSIS MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE

The features of a systemic approach to the analysis of the problems of modernization of Ukraine's economy. Identified contradictions implementation of modernization measures. The role of public-private partnership in the implementation of system modernization.

Keywords: systematic approach, modernization, interdisciplinary nature of the modernization theory, contradictions of modernization measures, public-private partnerships.

Постановка проблеми. Системна криза в Україні посилила інтерес до стратегічних аспектів подальшого розвитку держави. Незважаючи на предмобілізаційний стан економіки, її модернізація – ключове завдання на сучасному етапі розвитку. У широкому сенсі реалізація цього завдання є комплексом взаємопов'язаних напрямів, що включають у себе систему національних інтересів, цілей і пріоритетів суспільного розвитку, проблеми перетворення української економіки, її інституційного устрою і змісту соціально-економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не є випадковим, що системна методологічна платформа має бути застосована при аналізі модернізаційних процесів. Вагомий внесок у теорію модернізації зробили Акаєв А.А. [1], Лібанова Е.М. [2], Данилишин Б.М. [3], В. Полтерович, [4], В. Гесць, [5], Г. Клейнер [6], Л. Федулова [7] та ін.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення методологічних засад аналізу модернізації з використанням системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безальтернативність модернізаційних процесів, прагнення до високотехнологічного розвитку визначається формуванням у світі умов нового шостого технологічного укладу, що радикально вдосконалює весь замкнений цикл на основі нано- і біотехнологій. Потреба в інвестиціях лише для технологічного оновлення економіки України визначається в десятках мільярдів доларів. Втім, світові процеси (несталість стану світової економіки, боргові кризи в країнах Єврозони) і турбулентний стан національної економіки ускладнюють пошук джерел і механізмів мобілізації ресурсів. За таких умов набувають актуальності розробка і реалізація адекватної стратегії модернізації з урахуванням існуючих внутрішніх і зовнішніх обмежень.

Українська економіка характеризується переважанням енергоємних галузей третього й четвертого технологічних укладів, що актуалізує необхідність розвитку високотехнологічних галузей «ядра»

п'ятого й шостого технологічних укладів. Аналіз структури та динаміки обсягів реалізації продукції промисловості України за технологічними укладами показав, що частка продукції 5 і 6 технологічних укладів є зовсім незначною (менше 3%). Для подальшого технологічного розвитку промисловості України необхідні не тільки інвестиційні вкладання у види промисловості вищих укладів, а належна мотивація інноваційних процесів у базових галузях економіки України, які відносяться до 3 і 4 технологічних укладів.

Понад два десятиліття незалежності України не забезпечено перехід економічної системи до інвестиційно-інноваційного типу розвитку. Триває втрата виробничого та науково-технічного потенціалу країни, невирішеною залишається проблема спрямування ринкового механізму на активізацію розвитку інноваційної діяльності, що є прямою загрозою національній безпеці.

Однією з вихідних причин прогресуючого відставання нашої держави є недостатнє наукове обґрунтування наявних процесів і відповідні методологічні непорозуміння, що часто виникають при розробці численних аналітичних звітів, стратегій, програм і т.д. Звернення до теоретико-методологічних засад, зокрема спроби інтегрувати на перший погляд суперечливі концепції, дозволятиме плідно поєднати напрацювання вчених, які вже мають досягнення і є засновниками або представниками різних наукових шкіл. Крім того, давно доведеним фактом є ефект постійного дискусійного оновлення існуючих підходів. *Системний підхід* є тим дискусійним майданчиком, на якому можна відпрацювати невирішені питання. Одночасно він дозволяє проаналізувати суперечливу єдність законів і категорій.

Системний підхід – це напрям методології наукового пізнання і соціально-економічної практики, в основі якого лежить дослідження об'єктів як систем, що спирається на використання принципів системності. Принциповим є розмежування вузького й ши-

рокого розуміння зазначеного підходу. Вузкий зміст підкреслює домінування загальної теорії систем. Широке розуміння включає в себе низку суміжних парадигм, які можуть суперечити одна одній. Зокрема, при цьому враховується, що властивості цілого, як правило, відрізняються від суми властивостей складових його частин, що крім прямих (внутрішніх) і непрямих (зовнішніх) ефектів у системах існують ще синергетичні взаємодії елементів – емерджентні (обумовлені цілісністю системи), агломераційні (від приєднання, нагромадження й концентрації елементів) та інші. Тому майбутній стан і поведінка систем, особливо складних і реальних, однозначно непередбачене, і це нерідко відкриває більші можливості для адаптивного управління на основі використання зворотних зв'язків, що досить важливо практично. З цих позицій дуже добре охарактеризував системний підхід А. Печчеї – засновник Римського клубу та його перший президент: «Гостра потреба в системному підході диктується самим складним характером сучасного миру, де взаємні зв'язки між окремими компонентами найчастіше важливіше, чим самі компоненти» [8, с. 111].

Поряд із системним говорять про *комплексний підхід*, вживаючи обидва терміни як синоніми. Це недоцільно, тому що між ними є певні відмінності. «Поняття «системність» у деякому змісті ширше, ніж «комплексність». Воно однаковою мірою охоплює зв'язки усередині одного рівня (горизонтальні) і між різними рівнями (вертикальні), тоді як комплексність, що розуміється як вимога враховувати взаємозалежні фактори, які впливають на проблему (систему), охоплює переважно зв'язки одного або суміжних рівнів ієрархічної структури даної системи» [9, с. 120].

У цих двох підходах є й загальні елементи, наприклад, необхідність у межах своєї сфери опиратися на системну філософію й принцип системності, зокрема, враховувати не тільки економічні, але й позаяко економічні (соціальні, політичні, екологічні та інші) витрати й результати, причому не тільки реальні, у тому числі подані в бухгалтерській та іншій звітності, але й віртуальні, наприклад, упущену вигоду.

Таким чином, комплексний підхід є складовою більш широкого феномену – системного. Можна зауважити, що комплексні категорії є формами існування системних, підкреслюючи більш абстрактний характер останніх.

Системний підхід у широкому розумінні дозволяє достатньо повно проаналізувати міждисциплінарний характер вивчення суспільних процесів. Наприклад, дуже непросто аналізувати процедури підтримки прийняття рішень, зокрема, розрахунків в освіті, культурі, охороні здоров'я, де питома вага позаяко економічних, насамперед соціальних факторів і наслідків, досить висока або навіть превалює. Дуже часто труднощі тут не тільки у тому, що відсутня якась конкретна для розглянутих умов (галузі, регіону) статистична інформація, яка потрібна для системного аналізу або моделювання, а в тому, що не вирішені на теоретичному рівні багато першорядних методологічних питань, починаючи з провокаційного: чи припустимо взагалі та як переносити на українські умови прийняті на Заході методологічні принципи й методи.

Саме системна міждисциплінарність стала підставою аналізу архітекtonіки соціально-економічних систем [10]. Треба відзначити роботи, в яких системний підхід [11] став підґрунтям теорії «економічної соціодинаміки», в якій зроблено важливий висновок

про «особливі потреби суспільства, що не виявляються в індивідуальних перевагах». Слід згадати також роботи українських і російських учених з проблем економічної синергетики [12; 13], які суттєво поширили інструментарій аналізу розвитку соціально-економічних систем.

Модернізація як засіб розв'язку завдань розвитку економіки й суспільства України зовсім не є безальтернативною. Модернізація (у власному розумінні слова) – це не просте поліпшення, розвиток, а відновлення, «осучаснення» даного об'єкту або процесу, тобто трансформація його з метою додання рис, властивих більш просунутим аналогічним об'єктам або процесам. У цьому змісті модернізація перебуває у руслі ідеології *бенчмаркінгу* – порівняння з іншими об'єктами, у тому числі з об'єктами-лідерами у даній сфері й запозиченням їх найбільш прогресивних рис. Іншими словами, модернізація має на увазі впровадження найбільш сучасних у тому або іншому аспекті досягнень («кращих практик»), що ставляться до інших, подібних з даним, об'єктів.

Таке розуміння модернізації припускає:

- а) наявність безлічі аналогічних даному об'єкту,
- б) наявність «стріли прогресу» – ознак, що дозволяють упорядковувати безліч об'єктів-аналогів по ступеню прогресивності тих або інших характеристик.

З точки зору поширеного системного підходу, приведемо кілька прикладів свідомо «несистемної» модернізації:

- осередкова (локалізована на обмеженій території країни);
- короткострокова (локалізована на певному тимчасовому проміжку);
- унікальна (одичина);
- «наздоганяюча» (однобічна);
- «проривна» (відновлення й підтримка об'єктів-лідерів);
- «мозаїчна», або еkleктична (перенесення на український ґрунт не пов'язаних між собою технологій та інститутів, розвинених в інших країнах або в інші історичні періоди);
- «бутафорська» (на зразок «потьомкінських сіл»).

Несистемність перших двох варіантів очевидна. У літературі найбільш активно обговорюються два варіанти модернізації: «наздоганяюча» і «проривна». Перша виходить із припущення про можливість руху шляхом, що повторює траєкторію розвинених країн Європи й США, і пов'язує модернізацію із запозиченням з інституціонального простору розвинених країн так званих проміжних інститутів. Друга зосереджує увагу на прискоренні розвитку найбільш передових, «проривних» соціально-економічних технологій, у тому числі науково-технічних досягнень в області нано-, био-, інфокомунікаційних і когнітивних технологій. Проривна модернізація являє собою розвиток тієї частини соціально-економічного простору країни, яка базується на проривних технологіях. Виключно проривна модернізація, орієнтована на лідерів, розриває сполучну тканину соціально-економічної системи, збільшуючи відрив лідерів від аутсайдерів. Протилежним до поняття проривної модернізації, що орієнтує на розвиток передових технологій і пов'язаних з ними соціальних груп, виступає підштовхувальна модернізація, що орієнтована на прискорення розвитку відстаючих, «замикаючих» фрагментів державного соціально-економічного простору.

В умовах фрагментації (просторової незв'язності) і нестабільності (слабкої міжчасової залежності) економіки і суспільства в Україні несистемна модерніза-

ція неефективна, оскільки її результати не зможуть бути поширені в просторі й збережені в часі. Модернізація може бути визнана системною, якщо вона:

1) носить системний характер за своїми функціональними характеристиками, тобто впливає на усі сфери й розрізи економіки;

2) зберігає і розбудовує ключові підсистеми економіки;

3) є системною по своїй природі, тобто має відносно стабільність, цілісність і з внутрішнім різноманіттям.

Системна модернізація країни повинна сприяти підтримці й розвитку базових підсистем народного господарства, оскільки такі системи утворюють так званий системний ресурс [6].

Основні ризики системного модернізаційного проекту пов'язані з таким:

1. *Відсутність у суспільстві попиту на модернізацію.* Національна економіка де-факто розпалася на численні територіальні та галузеві сегменти. Представлені у владі бізнес-групи зорієнтовані на низькотехнологічний експорт і включені до глобальної економіки як периферійна частина. У населення відсутня готовність обмежити споживання, великий бізнес має можливість зменшити податкове навантаження, користуючись послугами офшорних зон. Таким чином, має місце конфлікт інтересів.

Новий етап приватизації (обленерго, земель сільгосппризначення, зняття обмежень на приватизацію підприємств авіабудування, об'єктів портової інфраструктури) створює додаткові можливості для отримання надприбутків без інновацій та стимулює до збереження «зацямитих» прав власності. Фінансовий сектор не зацікавлений кредитувати ризикові інноваційні проекти, маючи більш прибуткові альтернативи (наприклад, споживче кредитування).

Інституційні зміни викликають опір, тому що для бізнесу й населення за слабких формальних інститутів витрати неформального вирішення питань є нижчими: хабарництво, корупція стали інститутом – загальновизнаною, загальноприйнятою нормою поведінки. Для владних структур неформальні відносини – це можливість пом'якшення соціальної напруги, отримання бюрократичної ренти. Компенсаційні міри (кредитно-податкові та інші пільги, участь держави у фінансуванні проектів) сприятимуть активації мотивів до модернізації лише в поєднанні із заходами підвищення ризику використання неінноваційних інструментів конкуренції (корупційних послуг і т. п.). Марно, нічого не змінивши в перерозподільних механізмах, намагатися пропонувати суспільству мобілізувати ресурси для перетворень.

2. Варто звернути увагу на такий аспект, як соціальна безпека модернізації. Наслідком може стати скорочення працівників у базових галузях: технологічне та технічне переозброєння підвищує продуктивність праці у 3-5 разів. Для робочої сили, що вивільняється, необхідно створювати робочі місця у високотехнологічному секторі. Але через недостатню кваліфікацію працівники не зможуть там бути задіяними (майже чверть зайнятих в Україні – представники найпростіших професій).

3. Нестача ресурсів для реалізації анонсованих проектів та програм. Поки модернізація в Україні має точковий характер, зводиться до технологічного оновлення галузей, що орієнтовані на внутрішній ринок (збиральні виробництва, харчова промисловість, мобільний зв'язок, фінансовий сектор, роздрібні торговельні мережі). Зараз під впливом глобальних і геополітичних викликів (зростання цін на енерго-

ресурси, посилення конкуренції) це змушені робити експортоорієнтовані металургія і хімічна промисловість. Перетворення відбувається за наздагоняючим типом.

Індикативне планування сприятиме регулярній взаємодії між урядом, бізнесом, профспілками, споживачами для зміцнення взаємної довіри й координації зусиль щодо змін в економіці. Розвиток державно-приватного партнерства (інструментом реалізації може стати поширення системи «електронного уряду»), у т. ч. через залучення бізнесу і суспільства до моніторингу виконання державних функцій, подальші заходи в напрямі зниження загального рівня трансакційних витрат суб'єктів національної економіки (посилення захисту прав власності, зниження адміністративних бар'єрів для бізнесу й громадян, боротьба з корупцією) сприятимуть формуванню умов для модернізації. Водночас зберігаються підвищені ризики нестачі та розпорошення ресурсів, відсутності мотивації до змін, втечі капіталу та інерційного вбудовування підприємств до структур іноземних ТНК на неприйнятних для країни умовах. Не існує дієвих механізмів перерозподілу ресурсів із сировинних виробництв до високотехнологічних. Проблеми усунення цих ризиків потребують якомога швидшого розв'язання.

Висновки з проведеного дослідження. Модернізація економіки і суспільства в Україні повинна бути спрямована на забезпечення можливості самостійного еволюційного розвитку зі збереженням територіальної цілісності, культурної ідентичності й внутрішньої різноманітності. Модернізацію слід розглядати як етап, тактичну мету найближчого періоду, у той час як перехід до сталого, самодостатнього розвитку в напрямку реалізації державної місії – як ціль стратегічну. Поділ функцій за періодами пов'язаний з політичними обставинами. У найближчі роки постановка стратегічних орієнтирів навряд чи може бути обґрунтована. У цей період слід докласти максимум зусиль для запозичення, апробації, освоєння й укорінення ефективних технологій і інститутів. Поряд з даними тактичними завданнями модернізації необхідна підтримка процесу саморозвитку як комплексу рішень, спрямованих на пізнання й реалізацію державної місії. Дуже важливо, щоб у період модернізації, пов'язаний з перенесенням на вітчизняну економіку прогресивних технологій і інститутів, не припинявся духовно-моральний розвиток суспільства як передумова наступного стратегічного етапу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акаев А.А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года / А. А. Акаев // Вопросы экономики. – 2012. – № 4. – С. 97-116.
2. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 5-22.
3. Данилишин Б. М. Новітні виміри сучасної практики соціально-економічних перетворень у державі / Б. М. Данилишин // Економіка України. – 2010. – № 8. – С. 40-50.
4. Полтерович В. М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. М. Полтерович. – Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4-22.
5. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семіноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
6. Клейнер Г. Б. Системный ресурс экономики... [Электронный ресурс] // Сайт Г. Б. Клейнера. – Режим доступа : http://www.kleiner.ru/arpab/sisorikros_2011.html.
7. Федулова Л. І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова, І. А. Шовкун // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 5-15.

8. Печчеи А. Человеческие качества : пер. с англ. / А. Печчеи. – М. : Прогресс, 1985. – 312 с.
9. Райзберг Б. А. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М. : Экономика, 2008. – 316 с.
10. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
11. Гринберг Р.Г. Экономическая социодинамика / Р. Г. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. – М. : ИСЭ-ПРЕСС, 2000. – 276 с.
12. Решетило В. П. Синергия становления и развития региональных экономических систем : монография / В. П. Решетило ; Харк. нац. акад. город. хоз-ва. – Х. : 2009. – 218 с.
13. Евстигнеева Л. П. Новые грани ментальности. Синергетический подход / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. – М. : Ленанд, 2011. – 192 с.

УДК 663.6

Помінова І.І.

*старший викладач кафедри економічної теорії та права
Харківського державного університету харчування і торгівлі*

ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ОСВІТНІХ СИСТЕМ

У статті розглянуто одну з найважливіших сучасних тенденцій розвитку освітньої сфери – глобалізацію вищої освіти. Визначено понятійно-категоріальний апарат процесу інтернаціоналізації вищої школи та його основні форми. Проаналізовано стан включеності українських ВНЗ в світовий освітній простір та обґрунтовано необхідність застосування ними глокального формату.

Ключові слова: глобалізація освіти, наднаціональна освіта, міжнародна освіта, інтернаціоналізація освіти, транснаціональна освіта, глокалізація освіти.

Помінова І.І. ГЛОБАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

В статье рассмотрена одна из важнейших современных тенденций развития образовательной сферы – глобализация высшего образования. Определен понятийно-категориальный аппарат процесса интернационализации высшей школы и его основные формы. Проанализировано состояние включенности украинских вузов в мировое образовательное пространство и обоснована необходимость применения ими глокального формата.

Ключевые слова: глобализация образования, наднациональное образование, международное образование, интернационализация образования, транснациональное образование, глокализация образования.

Pominova I.I. GLOBAL DETERMINANTS OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF NATIONAL EDUCATIONAL SYSTEMS

One of the most important modern trends of educational sphere development – higher education globalization – is considered in the article. The conceptual and categorical framework of higher school internationalization process and its main forms are defined. The condition of Ukrainian higher schools' involvement into the world educational environment is analyzed and the necessity of applying glocal framework is substantiated.

Keywords: globalization of education, supernational education, international education, internationalization of education, transnational education, glocalization of education.

Постановка проблеми. Сучасна система світового господарювання, основними атрибутами якої є глобалізація та інтелектуалізація, потребує від людини знань та вмінь, актуальних як для національної, так і світової економіки. Відповіддю на такі запити стала зміна парадигми освіти: спостерігається відхід від моноцентричної моделі розвитку освіти, що редуціюється діями окремих національних систем, до розгляду освітньої системи як феномену глобальної соціальної цілісності.

У світовому освітньому просторі активно відбуваються інституційні перетворення, які змінюють відокремлений розвиток національних освітніх систем на їх кооперацію та інтеграцію. Зазначені процеси потребують наукового осмислення, бо в цьому аспекті практика значно випереджає теорію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми глобалізації освіти аналізуються в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців: концепція глобальної освіти (М. Барбер, К. Донналлі, С. Моторна, Д. Олдермен, А. Панарін, С. Разві, П. Скотт, Н. Федотова, М. Щелкунов та ін.); проблема створення глобального університету та поширення віртуальної освіти (О. Журавльов,

Б. Крук, Г. Телегіна та ін.); різні аспекти Болонського процесу як складової глобалізації та інтеграції в світовий освітній простір (Б. Брок-Утне, П. Гречко, В. Журавський, І. Майбуров, Г. Максимов, В. Садков, К. Хан, Дж. Хауг та ін.).

Проте питання пошуку шляхів ефективної включеності національних систем вищої освіти в глобальний освітній простір та світове інтелектуальне середовище залишаються актуальними.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розкритті змісту інституційних перетворень національних освітніх систем в результаті глобалізації освітньої сфери.

Задля досягнення цієї мети необхідно розв'язати такі завдання:

- виявити особливості глобалізації освітньої сфери в постіндустріальну епоху;
- визначити понятійно-термінологічний апарат глобалізаційних процесів в освітній сфері;
- розкрити сутність процесу глокалізації вищої освіти як напряму розвитку наднаціональної освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток інтернаціоналізації вищої освіти має довгу іс-

торію. Ідея кроскультурного співробітництва в освіті, науці та мистецтві зародилася у XVII ст. З кінця XIX ст. і до середини XX ст. міжнародна діяльність вищої школи головним чином слугувала насадженню культури метрополій в колоніальних та постколоніальних країнах. Після Другої світової війни процес інтернаціоналізації став різноманітнішим, вищі навчальні заклади були втягнені в потужний рух освітньої експансії та демократизації освітніх можливостей. Масове розповсюдження вищої освіти стало розглядатися як гарантія конкурентоспроможності держави в глобальній економіці. Вищі навчальні заклади тривалий час формувалися виключно за державні кошти, що визначало їхню політичну залежність. Наприклад, Радянський Союз для тисяч студентів з країн третього світу створював в найкращих своїх університетах спеціальні освітні програми з метою поширення соціалістичної ідеології.

Постіндустріальний розвиток економіки та інформатизація визначають сучасний етап інтернаціоналізації вищої освіти, що проявляється в таких формах: обмін студентами за програмами включеного навчання; обмін викладачами для стажувань та проведення лекцій; обмін студентами для проходження виробничої та переддипломної практики; проведення міжнародних конференцій, семінарів та олімпіад; виконання спільних наукових, освітніх, методологічних досліджень та публікація результатів; розробка нових програм всіх рівнів з використанням закордонного досвіду й кращих практик викладання; створення спільних навчальних матеріалів та посібників, електронних засобів навчання; здійснення програм подвійних дипломів; застосування міжнародних стандартів оцінки якості програм, міжнародні акредитації тощо.

З кінця XX ст. вплив процесів глобалізації на національні системи вищої освіти постійно зростає і, за визначенням П. Скотта, «глобалізація – це, можливо, найбільш фундаментальний виклик, з яким зіштовхнулася вища школа за всю більш ніж тисячолітню історію свого існування» [1]. Сьогодні настає той момент історичного розвитку світової системи вищої освіти, коли національна відокремленість вузів все більше вступає у конфлікт з наслідками та перспективами інтернаціоналізації та глобалізації.

Глобалізація та сучасні інформаційні технології формують глобальний освітній простір. За даними ЮНЕСКО, рівень міжнародної мобільності студентів за останню чверть століття збільшився на 25%. Найбільшу кількість іноземних студентів залучають держави G8. З 2,7 млн осіб, що отримали освіту за межами своїх країн, на частку «вісімки» припадає 90%. За даними Організації з економічного співробітництва та розвитку, в США навчається близько 22% всіх міжнародних студентів. До 2025 р. чисельність студентів, які отримують освіту за кордоном, становитиме майже 5 млн осіб [2].

Через інформаційно-комунікативні технології глобалізація суттєво впливає на вищу освіту, що проявляється, насамперед, в появі таких явищ, як «академічний капіталізм», лібералізація продажу освітніх послуг, мобільність викладачів та студентів. Критики глобалізації вказують на низку негативних наслідків цього процесу в освітній сфері: обмеженість академічних свобод та критичного мислення, викликана залежністю вищих навчальних закладів від фінансування корпораціями; переродження викладача на підприємця шляхом комерціалізації його діяльності; девальвація місцевої університетської культури з причини поглинання англо-американ-

ською моделлю вищої школи; нарощування домінування англійської мови та втрата національної ідентифікації [3; 4].

Нові глобалізаційні виклики, цільові установки світових організацій, державні цілі зближення систем освіти в світі сформувавши практику пропозиції наднаціональної освіти, яка за своїми характеристиками відповідає актуальним потребам сучасної економіки, адаптивна як до будь-якої національної системи освіти, так і по відношенню до носія будь-якої національної культури. Серед позитивних її наслідків відзначимо наступні: отримані освітні послуги дозволяють здійснювати професійну діяльність в різних країнах світу; не потребує оцінювання дипломів та сертифікатів випускників; надає додаткові можливості успішно соціалізуватися в інших країнах; сприяє розвитку дистанційного навчання та віртуальних університетів. Негативними наслідками формування наднаціональної освіти є посилення конкурентної боротьби в сфері вищої освіти, втрата вищою школою національних академічних цінностей, інтенсифікація процесу «втечі умів» за кордон, поява різноманітних форм «освітнього імперіалізму».

У зв'язку з цим як ніколи виникає потреба осмислення сутності наднаціональної освіти за допомогою часто використовуваних (уживаних) в понятійно-категоріальному апараті економічної теорії понять: міжнародна освіта, інтернаціоналізація освіти, трансгранична (транснаціональна) освіта, глокалізація освіти.

Поняття «міжнародна освіта» передбачає обов'язкову участь не менше двох країн в освітньому процесі. Вона розвиває здатність людини оцінювати явища з позиції іншої людини, культури, соціально-економічної формації. На практиці міжнародна освіта реалізується як набір певних міжнародних програм, завданням яких є отримання знань, розвиток умінь і навичок, які можуть знадобитися на ринку праці у міжнародному масштабі. Більшість українських сучасних вузів тим чи іншим способом є суб'єктами міжнародної діяльності, однак рівень такої участі незначний.

Поняття «інтернаціоналізації вищої освіти» тісно пов'язане з попереднім. Інтернаціоналізація визначається як програма реформ, коли освітня установа зіштовхується з необхідністю докорінних перетворень внаслідок мінливих зовнішніх умов розвитку освіти. Сутність інтернаціоналізації розкривається в її характері: сполучення міждисциплінарних, багаторівневих і кроскультурних цінностей, а також у тому, що інтернаціоналізація охоплює всю структуру навчального закладу (весь процес навчання й керування ним). Інтернаціоналізація, яка значно більше пов'язана з академічними й інтелектуальними цінностями, вважають більш позитивним процесом для вищої школи, ніж глобалізацію освіти, яка інколи виглядає антинаціональним процесом гомогенізації. Інтернаціоналізація зосереджує увагу на взаємних зв'язках різних націй, держав, формуванні мультикультури. Інтернаціоналізація системи вищої освіти означає впровадження міжнародних підходів в такі функції навчального закладу, як викладання, дослідження, надання послуг. На вимогу інтернаціоналізації змінюються навчальні програми, в освітні стандарти та навчальні плани вноситься міжнародний аспект. Інтернаціоналізація системи вищої освіти орієнтована на компетентісну підготовку, яка дозволяє випускникові бути готовим до роботи в умовах зростаючої мінливості взаємозалежного світу. Переваги даного процесу очевидні: об'єднання ресурсів, особливо коли вони важкодоступні; запобігання

дублювання та непотрібного копіювання тем досліджень; краща ідентифікація проектів та зростаюча впевненість в їхній доцільності; поширення меж наукового пошуку.

Прикладом інтернаціоналізації вищої освіти є регіональна інтеграція національних освітніх систем Європи (європеїзація вищої освіти). Впровадження Болонської системи, яка консолідувала прагнення європейців в освітній сфері та сприяла її модернізації, стало протиположним негативним наслідком глобалізації вищої освіти та захистом найкращих фундаментальних основ європейської вищої школи. Процес європейської інтеграції в освітній сфері розпочався 19.06.99 р. з підписання Декларації про узгодження дій щодо розвитку сучасної вищої школи і пошуку загальноєвропейських вимірів у вирішенні спільних проблем. Болонський процес передбачає:

- вищу освіту двох рівнів, де перший орієнтований на одержання ступеня бакалавра, другий – магістра;

- кредитну систему, яка становить єдиний облік процесу навчання у всіх державах (які курси і в якому обсязі прослухав студент);

- незалежний контроль якості освіти, в основу якого покладено не кількість годин, витрачених на навчання, а рівень знань та вмінь;

- мобільність студентів та викладачів, яка передбачає, що для збагачення досвідом викладачі можуть певний період працювати, а студенти – навчатися в університетах різних європейських країн;

- здатність застосування знань випускників університетів в Європі, яка означає, що спеціальності, за якими готуються кадри, будуть потрібні там, а підготовлені фахівці – працевлаштовані;

- привабливість європейської освіти (нововведення мають сприяти зацікавленості європейців, а також громадян інших регіонів у здобутті європейської освіти).

Україна приєдналася до європейської освітньої системи у 2005 році. Відповідна освітня політика має сприяти створенню системи освіти, яка охоплює усі сфери життя; випереджальній ролі освіти; створенню нових знань; зближенню освіти та економіки; зростанню ролі освіти у розвитку особистості; утвердженню усвідомлення рівної корисності інвестицій як в економіку, так і в освіту; подоланню проблем, які гальмують європейську мобільність. Болонська декларація значно прискорила процес реформування вищої освіти в європейських країнах: було реформовано національні системи вищої освіти, змінені програми та відбулися відповідні інституційні перетворення.

З поняттям «міжнародна освіта» також пов'язують поняття «конвертована освіта». Конвертована або подвійна освіта забезпечує два сертифікати або дипломи.

Важливою складовою наднаціональної освіти виступає «трансграничне співробітництво». Трансгранична освіта означає надання освітніх послуг будь-яким вищим навчальним закладом за межами своєї країни. Під трансграничною освітою розуміють всі види програм вищої освіти, при здійсненні яких студенти перебувають не в країні розташування вуза, що привласнює кваліфікацію. Будучи прямим результатом глобалізаційних процесів, трансгранична освіта тісно пов'язана з застосуванням нових інформаційних технологій, зокрема, дистанційним навчанням та інтернет-освітою. Освіта вважається трансграничною також при застосуванні вузами різноманітних засобів просування за рубежом власних навчальних

програм шляхом створення представництв, філій і навіть кампусів. Розвиток франчайзингу, у формі освітніх програм якого закордонними філіями вузів і представництвами інститутів дистанційної освіти здійснюється близько 75% експорту освітніх послуг, також є наслідком транснаціоналізації освіти.

Найбільш сильні позиції в експорті освітніх послуг в Європу займають сьогодні США та Великобританія, а діяльність інститутів транснаціональної освіти спрямована в першу чергу на країни Східної та Центральної Європи. За таких умов негнучкість національної системи освіти створює, на жаль, доволі широкий простір для розвитку транснаціональної освіти на вітчизняному ринку, що в умовах міжнародної конкуренції в освітній сфері витіснить національні вузи.

Інтернет-освіта, яка виступає найсучаснішою та найдинамічнішою формою організації надання освітніх послуг, також виступає формою наднаціональної освіти. Її розвитку сприяють віртуальні курси, університети та академії, віртуальні бібліотеки, електронні ресурси. Одним з останніх досягнень є відкриття інтернет-аспірантури в Італії, в якій навчаються здобувачі кількох десятків країн.

Проблеми входження України в глобальний освітній простір, який включає сьогодні більше 150 держав, в умовах вибору європейського напрямку розвитку української економіки набувають першорядного значення. В останній час спостерігається позитивна динаміка міжнародної мобільності студентів з участю українських вузів: зростає щорічно чисельність українських студентів, що вчаться за кордоном (у 2012-2013 рр. – 30 тис. чол., у 2013-2014 – вже 36 тис.). Найпривабливішими країнами для українських абітурієнтів є Польща, Німеччина, Росія, Чехія, Італія, Іспанія, Франція, Канада й Австрія. Але безперечним лідером серед них є Польща – українські громадяни складають найчисельнішу групу серед усіх іноземних студентів – 37% [5].

За три останні роки значно зростає чисельність іноземних студентів в Україні – з 40 тис. до майже 62 тис. чол., проте це тільки 3% від загальної чисельності студентів. Країнами – учасницями Болонського процесу запланований показник 20%, а зараз в Європі вчиться іноземних студентів більше 15% [6]. Українські ВНЗ мають невисокі міжнародні рейтинги, тому є привабливими, в більшій мірі, для азійських країн (Туркменістан, Азербайджан, Китай) та Росії. Найбільш затребуваними серед іноземців є медичні, технічні та культурні навчальні заклади, а також ті, що мають мало аналогів у світі. Більшість студентів-іноземців навчається в Києві (41 навчальний заклад має ліцензію на навчання іноземців) та Харкові (відповідно, 28) [7; 8].

Проектом «Наука України в дзеркалі наукометричної бази даних SciVerse Scopus» оприлюднено новий рейтинг вищих навчальних закладів України за показниками бази Scopus. Станом на 18 квітня 2014 року до бази даних Scopus потрапили 118 вищих навчальних закладів України. Найвищий індекс Гірша (кількісний показник, що заснований на кількості наукових публікацій і кількості цитувань цих публікацій) серед ВНЗ України мають Київський національний університет імені Тараса Шевченка – 65, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна – 50, Львівський університет імені Івана Франка – 41 [9].

На жаль, основною причиною привабливості вітчизняних вузів є невисока вартість навчання – в середньому 3,6 тис. дол., а в обласних центрах Укра-

їни взагалі складає 1,5-2,0 тис. дол. Для порівняння, в США, Австралії середня вартість отримання вищої освіти іноземцями складає 25 тис. дол., в Британії – 19 тис. дол., в Росії – від 7 тис. дол. і вище [10].

Слабка вбудованість в світову освітню систему вимагає пошуку адекватних сучасному стану українських вузів шляхів подолання цієї проблеми. В першу чергу українські вузи мають поглиблювати процеси глобалізації на локальному рівні. Експерти визначають цей процес терміном «глокалізація» або «інтернаціоналізація дому» (internationalization at home). Глокалізація вищої освіти формує в університетах особливий освітній простір, що виходить за межі національної вищої школи та долучає в освітній процес елементи зарубіжних освітніх систем.

Актуалізація «інтернаціоналізації дому» обумовлена незначною питомою вагою студентів вищих навчальних закладів світу, що беруть участь у програмах студентської мобільності і вчать за кордоном, – на сьогодні їх тільки трохи більше 3% із 150,6 млн. студентів. За таких умов засобом задоволення інтересу студентів до міжнародних програм, можливість створення міжнародного середовища навчання й значного розширення кола міжнародного спілкування студентів у своїй країні стає глокалізація.

У зв'язку з цим дуже важливо в навчальних програмах приділити більше уваги вивченню іноземних мов, країнознавства світових регіонів та кроскультурних особливостей роботи в багатокультурному середовищі. Випускникам необхідні саме такі знання й уміння багатонаціонального спілкування, тому що набагато легше мати загальний бізнес з тими, хто знає ринок країни перебування і володіє іноземною мовою без перекладача. Наприклад, в останній час у великих міжнародних фінансових, консалтингових, хай-тек компаніях можна зустріти, наприклад, таку нову посаду, як директор з комплайансу – Compliance Director. Це керівник вищого рівня, який відповідає за відповідність методів і стандартів компанії міжнародним регламентам, правовим і фінансовим стандартам та вимогам країн, в яких вона працює.

Важливим «глокальним» форматом є спільне навчання із зарубіжними студентами, що дозволяє, залишаючись у своїй країні, отримувати досвід спілкування й навчання в міжнародному середовищі, вивчати кроскультурні особливості спілкування з представниками різних країн, освоюючи, наприклад, частину програми іноземною мовою. Інтернаціональне мислення та компетенції визначають сьогодні можливість працювати в мультикультурному діловому середовищі.

Для вітчизняних вузів важливо посилювати міжнародні зв'язки, проте при виборі партнерів треба орієнтуватися на стратегічні цілі вузу та слідувати про-активній тактиці. Партнерство тільки тоді буває успішним, коли його учасники мають схожі цінності, традиції, принципи, наприклад, взаємний комерційний інтерес, «географічна» або «галузева» зацікавленість, принципи роботи із студентами, вимоги

до навчального процесу, використання технічних та онлайн засобів навчання.

Отже, міжнародність української вищої освіти збільшується, що, з одного боку, обумовлене вимогами міжнародних компаній-роботодавців до випускників, а з іншого – більш активним входом на український освітній ринок зарубіжних вузів з метою зайняти нову нішу. Тому українські вузи мають посилити міжнародні можливості своїх програм та переходити на світові стандарти якості освіти, щоб протистояти напору зарубіжних конкурентів і не втратити власний цільовий сегмент.

Висновки з проведеного дослідження. Постіндустріальний розвиток економіки та глобалізація спричинили зміну ціннісних орієнтацій освіти, в основі якої вже не стільки національна замкненість і самодостатність, скільки інтернаціональні уяви та інтеграційна орієнтація національної системи. Стало зрозумілим, що освітні системи, які не формують у випускників як цінність здатність конкурувати в світовому господарському просторі, не асимілюють новітні досягнення в освітянській галузі, а зберігають винятково традиційні форми передачі знань, обрікають себе на цивілізаційне відставання.

Не всі загальноприйняті аспекти міжнародності в вищих навчальних закладах приймаються однаково позитивно. Однак виключити глобальний контекст розвитку сьогодні неможливо. Саме тому перед вітчизняною вищою школою постає завдання пошуку нових напрямів вбудовування в систему наднаціональної освіти з метою якісної підготовки спеціалістів, спроможних ефективно інтегрувати національну економіку в глобальне господарське середовище.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скотт П. Глобалізація і університет / П. Скотт // ВВШ «Alma Mater». – 2000. – № 4. – С. 3.
2. Завтра: Світ, Україна, Я // Огляд актуальної наукової дискусії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : experts.in.ua.
3. Брок-Утне Б. Аналіз глобальних факторів, впливаючих на сучасну освітню систему, на прикладі європейських університетів / Б. Брок-Утне // Высшее образование в Европе. – 2002. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.technical.bmstu.ru.
4. Олдермен Д. Глобалізація вищого образования: несколько замечаний по поводу сводного рынка и национального интереса / Д. Олдермен // Высшее образование в Европе. – 2003. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.technical.bmstu.ru.
5. Стадний Є. Куди тікають українські абітурієнти? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : education-ua.org.
6. В Украине учится более 60 тысяч иностранных студентов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : fog.ua.com>Новости>2013/11/08/190227.html.
7. Обучение иностранцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bestuniversities.com.ua>ru/obuchenie-inostrancev.
8. Иноземні студенти в Україні: хто вони? [Електронний ресурс] – Режим доступу : osvita.ua/vnz/student_life/39084.
9. Рейтинг вищих навчальних закладів України [Електронний ресурс] – Режим доступу : jsi.net.ua>scopus/ratings_uni.
10. Сколько стоит обучение в университете за рубежом? [Електронний ресурс] – Режим доступу : education-medelle.com.



УДК 330.1 (075.8)

Савицька Н.Л.

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії та права
Харківського державного університету харчування і торгівлі

АРХІТЕКТОНІКА СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена дослідженню методологічних засад проблем інституціональної архітекtonіки суб'єктів національного господарства. Розмежовано інституційне середовище та інституційну структуру, які в сукупності визначають інституціональний профіль архітекtonіки суб'єктів національного господарства. Запропоновано класифікацію суб'єктів національного господарства. Зроблено висновок про визначальне значення інституціонально-структурних аспектів у формуванні суб'єкта господарського розвитку.

Ключові слова: інституціональна архітекtonіка, персоналізований суб'єкт, інституціональний суб'єкт, суб'єкт розвитку, національне господарство, інститути, організації.

Савицькая Н.Л. АРХИТЕКТОНИКА СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-СТРУКТУРНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена исследованию методологических основ проблем институциональной архитектоники субъектов национального хозяйства. Выделены институциональная среда и институциональная структура, которые в совокупности определяют профиль институциональной архитектоники субъектов национального хозяйства. Предложена классификация субъектов национального хозяйства. Сделан вывод об определяющем значении институционально-структурных аспектов в формировании субъекта хозяйственного развития.

Ключевые слова: институциональная архитекtonіка, персонализированный субъект, институциональный субъект, субъект развития, национальное хозяйство, институты, организации.

Savitska N.L. ARCHITECTONICS SUBJECTS OF THE NATIONAL ECONOMY: INSTITUTIONAL AND STRUCTURAL ASPECTS

The article investigates the methodological foundations of the institutional problems of the architectonics of the subjects of the national economy. Highlighted the institutional environment and institutional framework, which together determine the profile of the institutional architectonic subjects of the national economy. The classification of the subjects of the national economy. The conclusion about the decisive significance of the institutional and structural aspects in the formation of the subject of economic development.

Keywords: institutional architectonics, personalized subject institutional subject, subject of development, national economy, institutions, organizations.

Постановка проблеми. Складний процес формування суб'єкта господарського розвитку пов'язаний із посиленням впливом холистичних зв'язків у метасистемі «природа – людина – суспільство» та визначальною роллю в еволюції структур розвитку, які складаються в результаті діалектичного взаємозв'язку продуктивних сил та соціально-економічних відносин. Складність інституціональної організації суспільства актуалізує роль інституціональної архітекtonіки, яка досліджує інститути, що забезпечують функціонування соціально-економічних відносин у тій чи іншій країні, їхню структуру та співвідношення. Динаміка соціально-економічних відносин у такій позиції зумовлена специфікою інституціонально-структурної основи суспільства, спроби дослідження якої становлять предмет сучасних економтеоретичних розвідок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізуючи яскраву палітру сучасної методології інституціональної теорії, можна виділити праці відомих зарубіжних та вітчизняних учених, присвячені формуванню, по-перше, теоретичної моделі людини інституціональної – О. Уільямсон, Г. Саймон, Р. Хайлбронер, Дж. Гелбрейт, Г. Клейнер, В. Єрзкян, О. Іншаков та інші, по-друге, засад інституціональної архітекtonіки – А. Гриценко, В. Геєць, С. Архиреев, В. Дементьев, О. Красильников, В. Соболев, О. Яременко та ін.

Постановка завдання. Динаміка сучасного господарського розвитку визначається конвергенцією індустріальних і постіндустріальних тенденцій, з домінуючим впливом знань, інформації, творчості людини як суб'єкта господарської діяльності на перебіг суспільного відтворення. Метою досліджен-

ня даної статті є виділення інституціонально-структурного аспекту формування національних суб'єктів господарського розвитку на методологічній платформі інституціональної архітекtonіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституціональна архітекtonіка вивчає інститути, що забезпечують функціонування економічних відносин у тій чи іншій країні, їх структуру та співвідношення, зумовлені специфікою інституціональної основи суспільства. Вона виражає структуру інститутів, яку утворюють правила, норми, стереотипи, традиції, установки та певні соціальні утворення в їх співвідношеннях з суттю та загальним естетичним планом побудови соціальної системи [1, с. 155].

Методологія інституціональної архітекtonіки становить підґрунтя дослідження інституціонально-структурних аспектів діяльності суб'єктів національного господарства. Архітекtonіка виражає структурно-функціональну взаємодію суб'єктів різного рівня, в якій вони взаємно доповнюють один одного, залишаючись відносно самостійними в процесі суспільного відтворення. Інституціональна архітекtonіка суб'єктів національного господарства визначається інституційним середовищем та інституційною структурою. Інституційне середовище представлене субординованою та комплексарною системою інститутів – норм і правил, санкцій у матеріальній та духовній сферах суспільного виробництва, в яких вони формуються. Аналіз інституційного середовища становить предмет окремого дослідження, ми зосередимо увагу на інституційній структурі, яка визначається сукупністю персоналізованих та інституціональних суб'єктів господарської діяльності, – організацій, які визначаються як економічні актори.

Людина як творець інституціональної структури, соціального конструювання проявляє суб'єктність, приймаючи антропоморфний (індивід), неантропоморфний (організація) та трансцендентальний (соціум) образ [2, с. 124]. Для інституціональної теорії характерним є чітке виокремлення взаємодій «суб'єкт – суб'єктних», «суб'єкт – структурних» відносин, та окремо «інститут – структура – суб'єктних» відносин, на основі чого моделюється діяльність економічного суб'єкта. Вплив інститутів завжди спрямований на людину, а зміни у її поведінці призводять до змін в організаціях (тобто групах, фірмах, державі тощо). Поряд з цим організаційна структура, що впорядковує суб'єкт-суб'єктні відносини, продукує норми поведінки, спрямовує її, підпорядковує діяльність людини певній стратегії, колективним цілям. Процес досягнення цілей організації перетворює ці інституційні суб'єкти у агентів інституційних змін.

Межі між інститутами (інституційним середовищем) та організаціями (інституційною структурою) А. Олійник визначив за критерієм рівня формування інституціональної категорії одиниці та механізму координації господарської діяльності [3, с. 244]. Відмінності понять інституту та інституціонального суб'єкта, зображені на рис. 1, дозволяють визначити різні функції, які виконують організації в порівнянні з інститутами.

Організації, на відміну від інститутів, також структурують взаємовідносини між людьми шляхом створення відповідних правил, норм поведінки, досягнення поставлених цілей, що видно з рис. 1. У поняття «організація» входять політичні органи та установи, економічні структури (фірми, профспілки, сімейні підприємства, кооперативи), громадські та освітні установи. Організації є гравцями, стратегія яких відповідає закріпленим нормам і правилам. Якщо організації спрямовують свої зусилля на непродуктивну діяльність, це означає, що інституційні обмеження створили таку структуру стимулів, яка заохочує саме непродуктивну діяльність. Ефективність інституціонального середовища господарства значно впливає на ефективність організації.

На наш погляд, такий підхід виявляється доцільним застосувати, розкриваючи особливості координації господарських рішень, що ухвалюються персоналізованим та інституціональними суб'єктами. Персоналізований суб'єкт (особистість) – це найманий працівник, який орієнтується на максимізацію ресурсів самореалізації. Домогосподарства як суб'єкти розвитку – це група людей, об'єднаних єдиною ме-

тою відтворення людини, її особистісного потенціалу, що реалізується завдяки сімейно-родинним, духовним зв'язкам, спільному веденню господарства та розподілу бюджету. Домогосподарства та персоналізовані суб'єкти тісно взаємопов'язані, результати економічних стратегій особистостей становлять матеріальну основу відтворення домогосподарства, а відтворення людського капіталу особистості – результат життєдіяльності домогосподарства.

Фірма як суб'єкт розвитку виступає найсуперечливішою моделлю підприємства, оскільки включає в себе різні типи організацій у залежності від цільової функції їхньої діяльності, організаційної структури, траєкторії розвитку та специфіки включення у глобальну економіку. Поділ діяльності та праці зміщує акценти у бік інституціоналізації властивостей і атрибутів суб'єктності, що виливається у передачу суб'єктних функцій інституціональному суб'єкту. У цьому контексті людина виступає частиною організації, а не окремим індивідом, суб'єктність перекладається на інституціональну структуру. Такі відносини і форми господарювання змінюють відносини власності, для інституціональних суб'єктів має значення не характер привласнення, а структура власності всередині організації, тобто відносини як «пучок прав власності», що визначають спосіб їх упорядкування з господарсько-правової точки зору, спосіб розподілу ресурсів. Суб'єктність індивіда у такій логіці втрачає сенс [4].

Відомі російські вчені Р. Євстігнєєв та Л. Євстігнєєва у дослідженнях на принципах економічної синергетики вводять поняття антропологічної структури як головного елемента синергетичної відтворювальної моделі, суб'єктом якої виступає соціум. Автори розмежовують поняття суспільства і соціуму. У зміст першого включається держава як єдина система, цілісність якої виявляється політизованою. Соціум за своїм змістом є цивілізацією, тобто множиною індивідів, пов'язаних не соціально-економічною системою, а умовами індивідуального існування та механізмами їх відтворення [5, с. 85-86]. Соціальний суб'єкт (група) – це сукупність людей, об'єднання їх зусиль, ресурсів навколо загальної мети (ідеї, інтересу), коли владні відносини між ними виключаються. До них відносяться об'єднання за дружніми стосунками, політичними, соціальними рухами, комунікаційними зв'язками.

Слід підтримати таку позицію у розмежуванні інституціональних суб'єктів, серед них ми пропонуємо виділяти окремо суб'єктів цілісної множинності, тобто особистостей, об'єднаних за спільними інтересами та мікроцивілізаційними основами, та множинної цілісності, об'єднаних за принципами макросвіту. Тобто соціум розглядається як мала соціальна група, наприклад, сім'я, сімейний бізнес, а держава, корпорація – як сукупність стейкхолдерів, які представляють різні інтереси або зацікавлені сторони. Гармонізація організаційної структури національної економіки здійснюється завдяки інституціональній архітектоніці, у якій поєднуються спонтанний і керований характер інституційних змін, що забезпечують ефективність соціально-економічної системи.

Персоналізований суб'єкт економіки знань за професійною спрямованістю – інформаційний працівник, що належить до творчого класу, інтелектуальної еліти, носієм характеристик якої є людина креативна. Відповідно до такої логіки, за поведінковими ознаками цей суб'єкт має бути ноосферним суб'єктом. Проблема сучасності як для країн Центру, так і Периферії – це втрата ноосферних начал



Рис. 1. Співставлення понять інститут та інституціональний суб'єкт за А. Олійником

Джерело: складено на основі [3, с. 244]

господарської діяльності, у яких полягає сутнісний зміст інноваційного розвитку. Вона пов'язана із принципово різними причинами цього процесу для країн, що знаходяться на різних ступенях господарського розвитку. Втрата ноосферної орієнтації для країн, що розвиваються, та транзитивних країн полягає у економічній відсталості, що обумовлює спрямованість суспільного виробництва на виживання. Для розвинених країн це пов'язано із корозією цінності праці та домінуванням тенденцій консьюмеризму.

Сучасна економіка знижує значення традиційних організаційних форм інститутів, одночасно підсилюючи роль глобальних корпорацій (ТНК) та мікропідприємств, в основі яких лежать не основні фонди «і навіть не управлінський ресурс, а людський капітал, і найчастіше – критичне число творчих особистостей, від наявності чи відсутності яких залежить доля організації» [6, с. 138]. Гігантські ТНК мають ні з чим незрівнянну економічну міць: бюджет такої організації перевищує держбюджети деяких країн, вони фактично вибудовують конструкцію глобальної економіки. Їх ефективність ґрунтується на «суб'єктивації вартості, довірливому оперуванні витратами виробництва, підпорядкований маркетинговій стратегії, торгівлі брендом і інтелектуальній вартості, скиданні ризиків на невеликі підприємства через систему аутсорсингу» [6, с. 138]. Тобто глобалізація і персоналізація зливаються в єдине ціле, переплітаючись між собою, що унеможливило їх дослідження автономно.

За умов вибудовування глобальних зв'язків відбувається уніфікація формальних та неформальних правил та норм поведінки, приведення національної законодавчої бази до міжнародних стандартів, що регулюють середовище господарської діяльності. Особливістю сучасного господарського розвитку є широкий обмін культурними феноменами, які визначають ефекти перетікання споживчих патернів із країн Центру, у країни Периферії, що дефрагментує творчу суб'єктність людини, націлює її на споживчу активність.

Підходи до аналізу поведінки персоналізованого й інституційного суб'єкта мають особливості. Сукупність індивідів, об'єднаних у групи, суспільство в цілому не може поводити себе як окремий індивід. У зв'язку з цим О. Красильников, посилаючись на Д. Ходжсона та А. Кірмана, вкотре піднімає питання агрегування та пов'язану з ним проблему переходу від мікроекономіки до макроекономіки. Національне господарство не є сукупністю самостійних індивідуальних агентів, для переходу із мікро– до макро–рівня слід перейти до аналізу «груп із колективно узгодженою поведінкою» [7, с. 510], тобто інституціонального суб'єкта. Процес узгодження пояснюється через широке поняття інститутів, які «являють собою стереотипи взаємодії, мислення та поведінки індивідів у складі стійких суспільних груп населення» [7, с. 510] та виступають одночасно «об'єктивними структурами зовнішнього світу та суб'єктивними пружинами в людській голові» [8, с. 60].

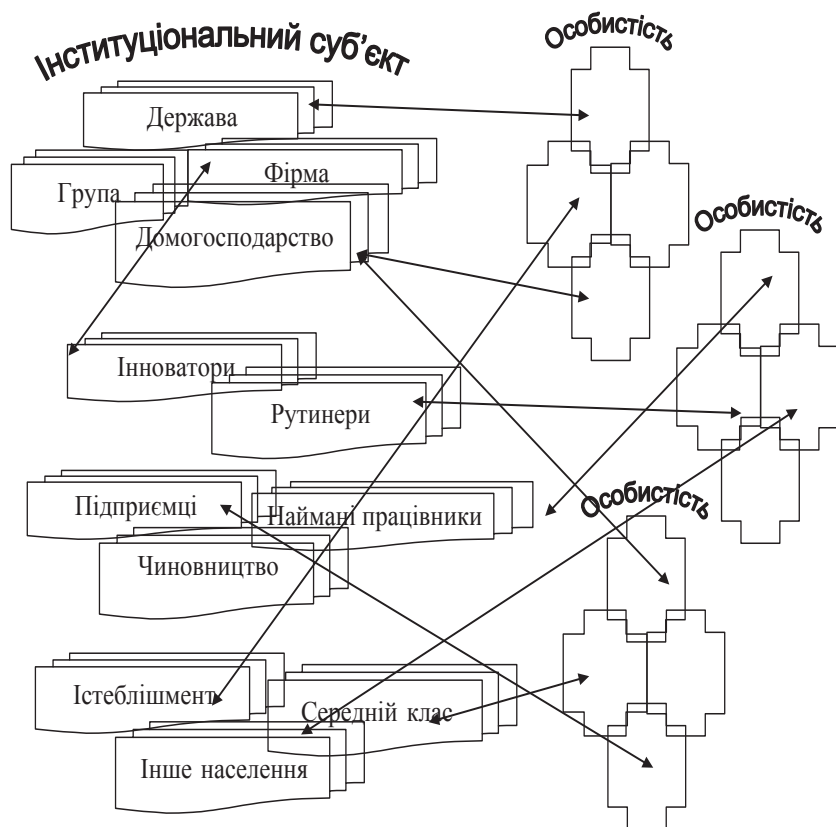


Рис. 2. Структура взаємозв'язків між суб'єктами національної економіки

Взаємозв'язки між рівнями архітектури ґрунтуються на принципах комплементарності, взаємодоповнюваності суб'єктів у здійсненні господарської діяльності. Структурно-функціональна взаємодія в соціально-економічній системі відбувається у середовищі наступних суб'єктів: 1) інноватори, рутинери; 2) чиновництво, підприємці, громадські організації, наймані працівники; 3) істеблішмент, середній клас, інше населення; 4) держава, фірми, домогосподарства, групи, які зображені на рис. 2.

Рис. 2 ілюструє, що окрема людина, особистість може одночасно належати до різних груп інституціональних суб'єктів. Виділення традиційних макроекономічних суб'єктів держави, фірм, домогосподарств доповнено групами, що є актуальним для економіки знань, в якій формуються спільноти для вирішення нагальних соціально-економічних проблем. Особливого значення в сучасних умовах набувають функції, виконувані істеблішментом (елітою) та середнім класом. Перш за все постає завдання вирощування цих суб'єктів. Еліта являє собою сукупність людей – носіїв найкращого рівня якостей людського потенціалу (творчого, інтелектуального, духовного характеру), «найважливіших для збереження і розвитку соціуму. Без еліти суспільство не може бути цивілізованим, забезпечити науково-технічний, соціально-економічних і духовний прогрес» [9, с. 23]. Для країн пострадянського простору питання формування національної еліти одне з найважливіших, оскільки укорінена з минулих часів відомчо-ієрархічна номенклатура не здатна вирішувати завдання управління новим інноваційним розвитком. Тим більше, що за роки розпаду СРСР так і не з'явилася фундаментальна основа громадянського суспільства – середній клас. Виконання ним відтворувальних функцій забезпечує соціальну стабільність, оскільки ґрунтуєть-

ся на економічній свободі та самостійності, знаннях та кваліфікації, які дозволяють самореалізуватися та мати відповідний соціальний статус. Тобто у структурі суспільства середній клас як інституціональний суб'єкт відіграє зростаючу роль.

Виокремлення підприємців, найманих працівників та чиновництва дозволяє здійснити аналіз інноваційності поведінки суб'єкта. За умов нестійкості інституціонального середовища господарський розвиток стає непередбачуваним та слабо керованим. Його результати значно відхилюються від теоретичних пояснень, нормативних передбачень. Теорія творчого руйнування Й. Шумпетера все важче пояснює нові економічні явища, породжені сучасною динамікою глобалізованого капіталізму, коли спад цілової активності може супроводжуватися міцніючим економічним домінуванням конкретної країни і впровадженням передових технологій і розробок в серійне виробництво при скороченні зайнятих у високотехнологічних галузях. Чисельність інноваторів може зростати при уповільненні темпу зростання ВВП, або зниженні ВВП, безробіття при цьому може не змінюватися або незначно зрости при зростанні ВВП, що заперечує традиційне уявлення про прямий взаємозв'язок ВВП та зайнятості.

Глобалізація соціально-економічних відносин, під впливом якої відбувається становлення економіки знань, супроводжується формуванням ієрархічної та мережної структурно-функціональної взаємодії інституціональних суб'єктів. Процеси глобалізації сприяють руйнуванню національної суб'єктності, розмиванню її меж та механізмів координації. Рівень та масштаб складності світової економічної системи вимагає створення нових інституціональних суб'єктів національного та наднаціонального характеру.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що господарський розвиток залежить від поведінки суб'єктів розвитку, їхньої зацікавленості та відповідно активності. Становлення глобо-системної цілісності сучасного соціально-економічного розвитку супроводжується формуванням відповідної інституціональної архітекtonіки суб'єкта господарювання як ієрархічної або мережної структурно-функціональної взаємодії суб'єктів різного рівня, в якій вони взаємно доповнюють один одного, залишаючись відносно самостійними в процесі суспільного відтворення.

Реалізація означеного принципу здійснюється через структурування суб'єкта розвитку, що передбачає

його диференціацію на персоналізованого суб'єкта; сукупність індивідів, які утворюють множинне ціле – домогосподарство або групу (об'єднання індивідів за інтересами, що виключають владні відносини між ними), а також інституційний суб'єкт – цілісне множинне, що являє собою фірму (організацію) або державу. У центрі будь-якого рівня суб'єкту знаходиться людина-особистість, господарська діяльність якої виявляється через систему соціально-економічних відносин, інститутів. Людина в господарських відносинах завжди відображає конкретно-історичний час і простір свого існування. Поряд з обмеженнями суспільними нормами і правилами господарська поведінка людини визначається впливом організаційної культури, механізмом координації економічної діяльності, ідеологією, суб'єктивною обґрунтованістю дій, обізнаністю, навичками, традиціями господарювання, інституціональними змінами.

Отримані результати становлять методологічне підґрунтя для проведення економічного аналізу впорядкованості інституціональної структури національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А. А. Институциональная архитекtonика и динамика экономических преобразований : монография / А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2007. – 896 с.
2. Homo institutus – Человек институциональный : монография / под ред. д. э. н. О. В. Иншакова – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. – 854 с.
3. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
4. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. Гальчинський. – К. : «Адеф-Україна», 2010. – 572 с.
5. Евстигнеева Л. П. Методологические основы экономической синергетики (научный доклад) / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. – М. : ИЭ РАН, 2007. – 64 с.
6. Мясникова Л. А. Постмодерн коммерции (трансформация коммерции в современном обществе) : монография. / Л. А. Мясникова, М. И. Фрид. – СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 2001. – 208 с.
7. Красильников О. Ю. Институциональная карта и координаты экономического развития России / О. Ю. Красильников // Экономический рост и вектор развития современной России : монография / Под ред. К. А. Хубиева. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2004. – С. 509-518.
8. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
9. Геєць В. М. Економіка та суспільство: непізнані грані взаємвпливу (роздуми над прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4-24.

УДК 330.567.28

Станкевич Ю.Ю.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету*

ХАРАКТЕРИСТИКА СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Стаття присвячена висвітленню основних аспектів споживчої поведінки вітчизняних домогосподарств. Досліджено соціально-економічні фактори, що впливають на особливості споживання. Значну увагу приділено аналізу споживання домогосподарств України за часів незалежності.

Ключові слова: домогосподарство, споживча поведінка, соціально-економічні фактори, демонстративне споживання, сукупні споживчі витрати, доходи.

Станкевич Ю.Ю. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

В статье раскрыты основные аспекты потребительского поведения отечественных домохозяйств. Исследованы социально-экономические факторы, влияющие на особенности потребления. Значительное внимание уделено анализу потребления домохозяйств Украины за время независимости.

Ключевые слова: домохозяйство, потребительское поведение, социально-экономические факторы, демонстративное потребление, совокупные потребительские расходы, доходы.

Stankevich Y.Y. CHARACTERISTICS OF CONSUMER BEHAVIOR OF DOMESTIC HOUSEHOLDS

The basic aspects of consumer behavior of domestic households are investigated in the article. The socio-economic factors influencing consumption patterns are studied. Considerable attention is paid to the analysis of household consumption in Ukraine since independence.

Keywords: household, consumer behavior, socio-economic factors, conspicuous consumption, total consumer spending, income.

В умовах ринкової економіки функціонує безліч господарських одиниць, кожна з яких має свої економічні цілі. З усієї сукупності учасників сучасної економічної діяльності виділяють три їх основних типи: домашнє господарство, підприємство та державу. Серед них одним з найменш досліджених суб'єктів ринку є домогосподарство, що частково пояснюється взаємодією його економічних та соціальних внутрішніх складових, які залежать від психологічних, політичних, історичних та інших чинників, що визначають економічну діяльність людей. Проте домогосподарство, без сумніву, відіграє значну роль у зростанні національної економіки, виступає своєрідним внутрішнім стабілізатором та впливає на соціально-економічний розвиток країни. Таке важливе значення домашнього господарства для ринкової економічної системи обумовлено його основними функціями, серед яких слід виділити споживання, заощадження, інвестування, формування й відтворення людського капіталу.

Постановка проблеми. Найважливішим показником добробуту населення, що повною мірою відображає основні тенденції ринкової трансформації економіки є споживча поведінка домогосподарств. Крім того, рівень та структура споживання населення виступають індикаторами соціально-економічного стану розвитку домогосподарства та держави в цілому. Тому такі показники мають велике значення при розробці та реалізації державних програм, спрямованих на усунення диспропорцій у життєвому рівні різних соціально-економічних груп населення. Споживча поведінка домогосподарства потребує комплексного аналізу, оскільки на формування та ступінь задоволення споживчих потреб впливає ряд різносторонніх факторів, а саме: джерела, регулярність та розмір грошових надходжень, чисельний склад, наявність дітей, стать, вік, соціальний статус тощо. Отже, дослідження особливостей споживання домашнього господарств у період ринкових трансформаційних процесів в Україні набуває особливого значення та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці питання щодо споживання населення завжди привертало увагу дослідників. Так, різні аспекти споживчої поведінки займали помітне місце у працях відомих вчених минулого, а саме А. Сміта, Т. Мальтуса, Г. Госена, К. Менгера, Л. Вальраса, В. Парето. У 30-роках ХХ століття видатний англійський економіст Дж.М. Кейнс поставив споживання у центр моделі сукупних витратків. З того часу споживання стало однією з основних макроекономічних категорій та відіграє важливу роль як інструмент стабілізаційної політики. На вітчизняних теренах вивченню різних аспектів споживання населення присвячено праці М. Ватаманюк, Е. Лібанової, В. Мандибури, Б. Пасхавера, І. Радіонової, А. Ревенка, С. Реверчука, Ю. Саєнка, М. Соколика, К. Якуби, Н. Якуненка та інших.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати основне завдання дослідження, що полягає в аналізі споживчої поведінки домогосподарств в умовах ринкової трансформації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Домогосподарство виступає важливою соціально-економічною складовою суспільства, первинним суб'єктом економічної системи і представляє інтереси всього населення. Значення домашнього господарства визначається тим фактом, що інші суб'єкти економічної системи – держава та різні економічні організації – не можуть повністю розв'язати всі соціально-економічні проблеми суспільства, особливо ті, що пов'язані з розвитком індивіда. Сьогодні члени домашнього господарства беруть активну участь у різних сферах життєдіяльності країни та виконують велику кількість різноманітних функцій, серед яких особливе місце займає споживання матеріальних й нематеріальних благ.

Споживання домогосподарств – це витрачання частини доходів його членів на придбання необхідних товарів та послуг. На мікроекономічному рівні передбачає процес їх кінцевого споживання, на макрорівні – формування сукупного попиту. Споживан-

ня є найважливішою сферою ринкової економіки, оскільки саме воно визначає тенденції і обсяги оборотів товарів і капіталу у суспільстві, а також формує ринковий попит на них. Наявність споживання й самої позиції споживача є обов'язковою й невід'ємною частиною конкурентних відносин. Загалом споживання сектору домашніх господарств складається з:

- купівлі продуктів харчування, одягу та побутових товарів, рухомого та нерухомого майна;
- отримання різного роду послуг (юридичні, пасажирські та вантажоперевезення);
- здобуття освіти та належного рівня охорони здоров'я;
- забезпечення дозвілля (відвідування театрів, концертів, бібліотек тощо);
- оплати спожитої електроенергії, води та інших необхідних для життя природних ресурсів тощо.

На специфіку споживчої поведінки домогосподарства впливає багато економічних факторів, що є першочерговими при прийнятті рішення щодо придбання певного блага, зокрема розміри бюджету сім'ї, ціни на товари та послуги та інші. Проте, з точки зору системного аналізу, не можна цілісно дослідити особливості споживання сім'ї без урахування її соціальних, демографічних, психологічних, моральних та інших чинників розвитку. Так, структура та розміри споживання домашнього господарства залежать від наступних факторів: кількісного складу, віку членів, наявності дітей та їх чисельності, особливостей менталітету та культури споживання. Наприклад, вітчизняні дослідники визначають, що українські споживачі знаходяться під впливом дії таких специфічних чинників, як вплив досвіду та стилю життя в умовах централізовано-планової економіки, складність економічної ситуації, поява нових економічних питань [5].

Структура та основні статті споживання суттєво залежать від стадії життєвого циклу домогосподарства. Так, молода сім'я більше коштів витрачає на придбання дорогого одягу, меблів та інших товарів для облаштування власного помешкання, на організацію відпочинку та дозвілля. Коли з'являється дитина частина грошового доходу домогосподарства направляється на закупівлю дитячого харчування та одягу тощо. Наступний етап розвитку сім'ї визначається підвищеним попитом на додаткові освітні послуги та оплату навчання у вищих навчальних закладах дітей. Сімейна пара, яку вже покинули діти,

що утворили власну сім'ю, удосконалює свій дім та формує попит на предмети розкоші, туристичні путівки та інше. Домогосподарство, що складається з пенсіонерів, значну частину бюджету витрачає на медичні послуги та медикаменти.

Міждисциплінарний підхід дослідження споживчої поведінки домогосподарства щодо здійснення будь-якої покупки передбачає аналіз соціально-психологічної ролі кожного члена сім'ї. Наприклад, група англійських економістів визначає тільки п'ять ролей, які можуть виконувати чоловік, жінка, діти чи інші члени домашнього господарства. Крім того, вчені зазначають, що одну й ту саму роль може відігравати декілька «акторів» або навпаки та виділяють наступні: 1) ініціатор (контролер) покупки; 2) людина, що здійснює вплив; 3) член родини, що приймає рішення; 4) покупець; 5) користувач [1, с. 392-395]. Покупцем може виступати один представник родини або рішення приймається спільно.

Значний вплив на формування споживчої поведінки домогосподарства спричиняють такі суспільно-соціальні фактори як мода та престиж. Про значення останнього ще наприкінці XIX століття наголошував відомий американський економіст Т. Веблен, автор концепції про «демонстративне споживання». Згідно з науковими розробками вченого, товари починають цінуватися не за їх корисні властивості, а за те, наскільки володіння ними буде виокремлювати їх власника від оточуючих його людей. Чим більше людина коштів витрачає на придбання престижних товарів, тим вище піднімається престиж самої людини. Саме тому, засобами демонстрації грошової сили та суспільного визнання, а також засобами придбання або збереження доброго імені є бездіяльність і демонстративне матеріальне споживання [3, с. 113-120]. Дійсно, потреба в демонстративності полягає в прагненні споживати блага, які виділяють людину серед оточуючих та свідчать про її належність до відповідної соціальної групи.

Крім того, споживча поведінка домогосподарства залежить від: добробуту родини, що характеризує забезпеченість домогосподарства необхідними матеріальними і духовними благами; очікування споживача, які пов'язані з прогнозами членів домогосподарства, наприклад щодо майбутніх доходів; заборгованості домашнього господарства; податкової політики держави.

Таблиця 1

Динаміка сукупних витрат вітчизняних домогосподарств [6]

Роки	Сукупні витрати в середньому за місяць на одне домогосподарство, грн	Споживчі сукупні витрати в сукупних витратах, %	Неспоживчі сукупні витрати в сукупних витратах, %	Сукупні ресурси в середньому за місяць на одне домогосподарство, грн
1999	426,5	96,6	3,4	332
2000	541,3	93,3	6,7	422,9
2001	607	93,7	6,3	520,8
2002	658,3	92,8	7,2	608,1
2003	736,8	93,3	6,7	708,6
2004	903,5	92,6	7,4	911,8
2005	1229,4	91,1	8,9	1321,4
2006	1442,8	90,5	9,5	1611,7
2007	1722	90	10	2012,1
2008	2590,4	86,2	13,8	2892,8
2009	2754,1	87,8	12,2	3015,3
2010	3072,7	90	10	3469,1
2011	3456,01	90,23	9,77	3469,12
2012	3642,02	90,18	9,82	4354,97
2013	3781,5	90,31	9,87	4729,73

Отже, існує велика кількість чинників (не тільки економічних), які значно впливають на якість та структуру споживання сучасного домогосподарства, що, у свою чергу, є одним з ключових факторів у визначенні рівня життя населення. Споживча поведінка домогосподарства визначається не тільки суб'єктивними чинниками, що залежать від самого індивіда чи домашнього господарства, але й об'єктивними факторами зовнішнього середовища, економічними тенденціями, суспільно-культурними умовами існування і особливостями ведення домогосподарства.

Тривалий трансформаційний період в Україні супроводжувався падінням національного виробництва (порівняно з дореформним 1990 р.) і формуванням таких обсягів доходу домогосподарств, якого ледве вистачало на задоволення первинних потреб. Дані таблиці 1 свідчать, що за невисокого рівня національного продукту домашні господарства витрачають більше, ніж отримують, використовуючи основну частку доходу на споживчі сукупні витрати (на харчування, оплату житла, комунальних послуг тощо). Із його зростанням закономірно збільшується питома вага неспоживчих витрат у структурі сукупних витрат, значну частину яких становлять заощадження (на купівлю нерухомості, будівництво, капітальний ремонт, придбання акцій, сертифікатів, валюти, вкладів до банківських установ) [2, с. 75-76]. Основними джерелами додатково сформованих ресурсів найчастіше виступають кредити, прибутки від володіння цінними паперами. За період з 2000 до 2013 рр. кінцеві споживчі витрати домашніх господарств, в середньому за місяць на одне домогосподарство, зросли із 541,3 грн до 3781,5 грн, тобто майже у 7 разів, основними причинами такого зростання можна назвати такі: інфляція і як наслідок зростання цін, диверсифікація та розширення структури споживання населення, заміна (поява або зникнення) певних продуктів (товарів і послуг) зі сфери споживчого горизонту.

З 1999 по 2008 рр. в Україні спостерігалася стійка тенденція до зміни структури сукупних витрат на користь неспоживчих витрат і зростання частки останніх від 3,4% у 1999 р. до 13,8% у 2008 р (табл. 2). Це мало б створити базу як для прогресивної зміни структури споживчих витрат, так і для формування

заощаджень домашніх господарств. Але у кризовий та у післякризовий періоди з 2008 по 2013 рр. частка неспоживчих витрат зменшилася до 9,7% у 2013 р., що вказує на відсутність прогнозованих прогресивних змін у структурі споживчих витрат та відсутності позитивної динаміки формування заощаджень.

Що стосується змін саме за останні роки, тобто з 2012 по 2013: зменшилася на 0,7% частка витрат на харчування, при одночасному їх зростанні майже за всіма пунктами на купівлю непродовольчих товарів (в загальному обсязі збільшення відбулося на 0,6%). Слід зазначити, що такі тенденції загалом притаманні всім типам домогосподарств: міським, сільським, з дітьми та без дітей, з різним рівнем добробуту.

Із зростанням сімейних доходів у структурі споживчих витрат простежуються стійкі закономірності, встановлені ще у другій половині XIX ст. німецьким статистиком Енгелем [4]:

1. Частка витрат на продукти харчування знижується, хоч і не стрімко, але тенденція все ж зберігається.
2. Частка витрат на одяг зростає до досягнення певного рівня доходу, а потім або стабілізується, або починає падати.
3. Частка витрат на освітлення та опалення залишається приблизно однаковою.
4. Частка витрат на житло до досягнення доходом певного рівня зменшується, а потім стабілізується.
5. Частка витрат на культуру зростає.

Дійсно, протягом періоду, що розглядається, найбільш мобільними статтями споживчих витрат в Україні є витрати на продукти харчування. Саме від них залежить загальна картина структури споживчих витрат, а масштабами їх змін зумовлюється вдосконалення всього споживчого попиту. Згідно із динамікою витрат на продукти харчування, протягом 1999-2008 рр. спостерігалася безперервне покращення структури споживання українських домогосподарств, адже питома вага цих витрат у визначений період безперервно скорочувалася до 2009 р. коли спостерігається зростання питомої ваги витрат на харчування, але згодом спад відновлюється; і за 14 років зменшилася на 13,6%. Водночас, незважаючи на позитивну динаміку, слід зазначити, що структура споживання як в докризовий період, так і зараз продовжує залишатися далекою від досконалої.

Таблиця 2

Структура сукупних споживчих витрат (у середньому за місяць, %) [6]

Роки	Продукти харчування	Алкогольні напої, тютюнові вироби	Непродовольчі товари та послуги, у тому числі					
			Одяг і взуття	Житло, вода, електроенергія, газ	Предмети домашнього вжитку	Охорона здоров'я	Культура	Освіта
1999	65,2	2,9	-	-	-	-	-	-
2000	64,9	3	-	-	-	-	-	-
2001	62,6	2,8	-	-	-	-	-	-
2002	59,1	2,6	5,4	10,5	1,7	3	1,9	1,2
2003	58,6	2,8	5,3	10,4	2	2,8	2,3	1,1
2004	57,5	2,8	5,7	9,7	2,3	2,8	2,4	1,3
2005	56,6	2,9	5,7	8,5	2,6	2,5	2,6	1,1
2006	53,2	2,6	5,8	9,6	2,8	2,5	2,4	1,4
2007	51,4	2,6	5,9	10,9	2,9	2,5	2,4	1,3
2008	48,9	2,2	5,9	9,1	2,8	2,7	2,5	1,3
2009	50	3,2	5,6	9,4	2,3	3,1	1,8	1,3
2010	51,6	3,3	6,1	9,3	2,4	3,1	1,8	1,3
2011	51,3	3,4	5,8	9,6	2,2	3,1	2	1,3
2012	52,3	3,8	6,2	9,8	2,5	3,7	2,3	1,5
2013	51,6	3,9	6,4	9,9	2,6	3,9	2	1,3

По-перше, найнижчий показник витрат на продукти харчування, досягнутий у 2008 р. 48,9%, є вкрай високим порівняно з промислово розвинутими країнами. Так, широко застосовувана у Японії класифікація умов життя споживачів, оцінюючи різні можливі обсяги продуктів харчування, так констатує частку їх витрат: на рівні 40% – як «маловтішне існування», на рівні 45% – як «існування, що дає змогу абияк підтримувати фізичне здоров'я», і приблизно 50% – як «існування, яке ледве дає змогу підтримувати душу в тілі» [7, с. 105].

По-друге, об'єктивна характеристика обсягів та структури споживання продуктів харчування, здійснена за допомогою натуральних показників, показує їх негативну динаміку протягом періоду реформ. Хоча, за даними Держкомстату, споживання продуктів харчування протягом 1999-2008 рр. зростає за більшістю позицій, однак порівняння з дореформеним 1990 р. показує, що протягом останніх 19 років відбулася значна зміна подушового споживання життєво важливих харчових продуктів у більшості населення (табл. 3).

Таблиця 3

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах України [6]

Роки	У середньому на душу населення за рік, кг							
	1990	1995	2000	2005	2008	2012	2013	2013 р. у % до 1
Продукти харчування								
М'ясо і м'ясопродукти, кг	68	39	39,6	52,8	61,2	61	61,2	90,0
Молоко і молочні продукти, кг	373	244	205,2	260,4	271,2	227	242,4	65
Яйця, шт.	272	171	216	252	240	252	252	92,6
Риба і рибопродукти, кг	17,5	3,6	15,6	21,6	25,2	20	20,4	116,6
Цукор, кг	50	32	42	43,2	40,8	37	37,2	74,4
Олія та інші рослинні жири	11,6	8,2	21,6	22,8	21,6	22	20,4	175,9
Картопля	131	124	124,8	115,2	100,8	92	82,8	63,2
Овочі	102	97	114	109,2	111,6	127	120	117,6
Фрукти, ягоди, горіхи	47	33	30	37,2	44,4	41	48	102
Хліб і хлібопродукти	141	128	128,4	123,6	115,2	110	108	76,6

Найбільші зсуви, відображені у таблиці 3, вказують на скорочення споживання тваринних продуктів. Протягом 23 років воно сягнуло мінімуму в роки кризи середини 90-х рр. ХХ ст., а в 2013 р. порівняно із 1990 р. споживання м'яса і м'ясопродуктів – менше на 10%, молока і молочних продуктів – на 35%, яєць – на 7,4%. Максимальне споживання хліба і картоплі спостерігалось також у середині 1990-х рр., що вказує на «вимивання» (поступове зникнення) з раціону збобіжених людей найбільш цінних і дорогих тваринницьких продуктів. З 2000 р., із покращенням економічних умов, структура харчування покращилася: почало зростати споживання риби, м'яса, фруктів при зменшенні питомої ваги хлібопродуктів, картоплі, яка до 2013 р. зменшилася на 23,4% та 36,8% відповідно. Разом з тим, якщо в розвинутих економіках політика домогосподарств у сфері витрат на продукти харчування переорієнтувалася із задоволення суто кількісних потреб на розширення асортименту продуктів, підвищення калорійності і поживності раціону ще у 50-60-ті рр. ХХ ст., то в Україні донині не досягнуто норм споживання багатьох груп продуктів харчування.

Отже, споживання вітчизняних домогосподарств зберігає загальні тенденції до зростання. Але збільшення грошових витрат на споживчі потреби не завжди характеризує зростання саме обсягу споживання, воно може залишатися на тому ж рівні, оскільки зростатимуть ціни на товари, які задовольняють споживчі потреби вітчизняного населення.

Висновки з проведеного дослідження. Споживання домогосподарств є одним з головних чинників, що формує споживчий попит, який відіграє важливу роль у стимулюванні та розвитку економіки. Особливості споживчої поведінки домогосподарств відображають не тільки рівень успішного функціонування даної господарської одиниці, але й ефективність національної економіки. Тому члени домогосподарства та держава повинні бути зацікавлені у підвищенні якості споживання, що можна досягти не тільки завдяки збільшенню трансфертів та мінімальної заробітної плати, але й за рахунок перегляду стандартів якості більшості товарів та послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блэкуэлл Д. Поведение потребителей / Д. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел ; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – Изд. 9-е. – СПб. : Питер, 2002. – 624 с.
2. Ватаманюк М. М. Споживча поведінка домогосподарств в умовах перехідної економіки / М. М. Ватаманюк // Фінанси України, 2004. – № 12. – С. 75-76.
3. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен ; ред. В. В. Мотылев. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
4. История экономических учений : учеб. пособие / ред. В. Автономов. – М. : ИНФРА-М, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.alleng.ru/d/econ/econ149.htm>.
5. Левків Г. Я. Основні елементи моделювання поведінки споживача [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
6. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Рамзес В. Б. Личное потребление в Японии / В. Б. Рамзес. – М. : Наука, 1985. – 288 с.

УДК 330.101

Тимофієва С.Б.

старший викладач кафедри економічної теорії

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

СУПЕРЕЧНОСТІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглядаються особливості формування національної інноваційної системи як чинника конкурентоспроможності економіки України. Аналізуються суперечності розвитку інноваційних процесів. Визначено пріоритети розробки сучасної інноваційної політики.

Ключові слова: інновація, національна інноваційна система, конкурентоспроможність, регіон, регіональна політика.

Тимофеева С.Б. ПРОТИВОРЕЧИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Рассматриваются особенности формирования национальной инновационной системы как фактора конкурентоспособности экономики Украины. Анализируются противоречия развития инновационных процессов. Определены приоритеты разработки современной инновационной политики.

Ключевые слова: инновация, национальная инновационная система, конкурентоспособность, регион, региональная политика.

Tymofieva S.B. CONFLICTS OF FORMING INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE

The features of the formation of the national innovation system as a factor in the competitiveness of the Ukrainian economy. Analyzes the contradictions of the development of innovative processes. Defined development priorities of modern innovation policy

Keywords: innovation, national innovation system, competitiveness, region, regional policy.

Постановка проблеми. Європейський вибір нашої держави обумовлює необхідність постійного вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю національної економіки. Особливе значення для забезпечення стійкого зростання економіки України має інтенсифікація процесу розробки та реалізації інновацій, які перетворилися останнім часом на найважливіший фактор отримання конкурентних переваг у сферах виробництва й збуту продукції або послуг. Досвід розвинутих країн світу свідчить про істотний вплив інноваційного чинника на рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у дослідження ролі інновацій в економічному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності національної економіки зробили наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених: А. Амоші, В. Гейця, С. Глазьева, А. Кузнецової, В. Тарасової, О. Федірко та багатьох інших [1-6].

Постановка завдання. На сьогоднішній день створено ґрунтовну теоретичну базу, яка дозволяє визначити сутність, принципи, механізми управління конкурентоспроможністю національної економіки. У той же час недостатньо обґрунтовані механізми впливу інноваційної системи держави на рівень її конкурентоспроможності, фрагментарним є дослідження особливостей розвитку транскордонних інноваційних систем. Об'єктивна необхідність подальшого розвитку теоретичних і організаційно-методичних підходів до формування конкурентоспроможності національної економіки України в умовах інноваційної конкуренції обумовлює актуальність даної проблеми.

Предметом дослідження даної проблеми є теоретичні та науково-методичні засади підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах розвитку національної інноваційної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні створено основні державні інститути й законодавчо-правове забезпечення, необхідне для реалізації інноваційної моделі розвитку. Державне регулювання і стимулювання діяльності інноваційних інфраструктурних організацій здійснюється за трьома напрямками:

- безпосереднє регулювання (законодавчо-нормативна база, адміністративні заходи);

- управління державною власністю і державним сектором (наукова і матеріально-технічна база, будівлі, споруди й території);

- опосередкований вплив на інвестиційні процеси (активізація конкуренції в інноваційному секторі, посилення вимог до здійснення експертизи інноваційних проектів у рамках СЕЗ).

Стратегія становлення інноваційної економіки є невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку держави, вона орієнтована на визначення і досягнення перспективних цілей в умовах глобальних процесів, що відбуваються у світовій економіці, які корегуються зовнішньоекономічним середовищем та визначають економічну незалежність України, її конкурентоспроможність. На жаль, нестабільна економічна ситуація наступних років та світова економічна криза загальмували даний процес. Вирішення цієї проблеми ґрунтується на підвищенні ролі регіональних інноваційних процесів, використання яких у зовнішньоекономічній стратегії надасть поштовх вітчизняній економіці до позитивних зрушень, економічного зростання та забезпечить реалізацію економічних інтересів України на міжнародних ринках [6, с. 220].

На початку XXI століття близько 90% підприємств України опанували виробництво нових видів продукції; 23,5% – впроваджували нові технологічні процеси; 13,9% – здійснювали комплексну механізацію й автоматизацію виробництва. Однак за останнє десятиріччя значно знизилася частка ВВП, що спрямовується на фінансування науки і НДДКР, яка у 1991 р. складала 2,47%, а сьогодні близько 1,3% (тоді як у Швеції – 3,7% від ВВП; у США – 2,8; у Німеччині – 2,4%) [3, с. 18]. Отже, система державної фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні не відповідає сучасним вимогам і відрізняється значною кількістю пріоритетів, що не дозволяє докорінним чином модернізувати промислове виробництво.

Країни з транзитивною економікою не в змозі вийти з економічної кризи та провести глибокі структурні перетворення без залучення й ефективного використання іноземних інвестицій. Спираючись на світовий досвід, акумулюючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ

до сучасних технологій і менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, а й активізують інші факторні ринки та ринки товарів і послуг. Крім того, вдале застосування іноземних інвестицій, як правило, сприяє макроекономічній стабілізації, дає змогу розв'язувати окремі соціальні та регіональні проблеми трансформаційного періоду. Тому зважаючи на досить обмежені джерела внутрішнього інвестування в Україні, залучення іноземного інвестора, особливо у формі прямого інвестування, набуває важливого практичного значення.

Аналіз світового досвіду функціонування регіональних інноваційних структур дозволяє визначити види регіональних інноваційних комплексів та особливості всталених (європейська, англо-американська, японська) та таких, що формуються, моделей регіональних інноваційних процесів (китайська, пострадянська). Найістотнішими чинниками розвитку англо-американської моделі є: високий рівень витрат на наукові дослідження; висока координація досліджень у цивільній та оборонній сферах; тісні зв'язки між вузівським сектором науки і промисловістю, розвинутий ринок венчурного капіталу; сприятливі психологічні передумови; потужна система правового захисту.

Базовими для японської моделі є такі принципи: суспільної корисності; превалювання суспільних інтересів над особистими; наявність коопераційних зв'язків між промисловістю, банківською сферою та сферою освіти; розширення бази фундаментальних досліджень; висока здатність до адаптації технічної інформації. Особливостями європейської моделі регіональних інноваційних процесів є: переважання вдосконалення інновацій; проведення НДДКР на коопераційній основі; значне фінансування НДДКР, що проводяться малими та середніми фірмами, у межах програм регіонального, національного та європейського розвитку; активізація формування загального європейського простору в галузі освіти, науки та інновацій [5, с. 235].

Визначені елементи, наявність яких є запорукою формування сприятливого мікросередовища комплексу, зокрема, наявність закладів вищої та середньої професійної освіти у сфері високих технологій та відповідно до галузевої спеціалізації комплексу, велика частка сервісних компаній, превалювання приватних та колективних компаній, повний спектр фінансових, маркетингових, консультаційних фірм, обов'язкова наявність бізнес-інкубатора, кількісне переважання малих, середніх та малих фірм, ефективний органічно вбудований механізм управління.

Провідну роль у формуванні регіонального інноваційного комплексу відіграє аналіз мотивів до здійснення інноваційної діяльності суб'єктами комплексу. Ідентифікація інноваційних, інвестиційних та інфраструктурних мотивів, а також групи ресурсних та цільових є одним з головних елементів побудови концепції регіонального інноваційного комплексу та ефективного вирішення завдань підготовчого, проєктувального, інвестиційного та інноваційного етапів його розвитку.

Збереження темпів економічного зростання в межах 6-7% щорічно передбачає необхідність створення механізмів спрямування до 70% інвестицій у розвиток високотехнологічних та інноваційних виробництв [1, с. 116]. При цьому середовище, сформоване в межах регіонального інноваційного комплексу, є найбільш сприятливим для розвитку таких виробництв, підвищення конкурентоспроможності

виробників. Слід зазначити наявність чинників, що стримують подальший розвиток інноваційної сфери в Україні та її регіонах, а саме: концентрація інновацій у ВПК; незважаючи на досить високий рівень фундаментальних досліджень, низький рівень комерціалізації; недостатня ефективність та незадовільне фінансування НДДКР; скорочення обсягів та зниження якості роботи науково-дослідних та дослідно-конструкторських структур на підприємствах; відсутність реальних дієвих механізмів для фінансування інновацій; розрізненість окремих етапів інноваційного процесу; відсутність досвіду щодо формування та функціонування регіональних інноваційних структур [5, с. 336].

Аналіз інноваційного розвитку дав змогу побачити не лише проблемні сторони, а й відслідкувати позитивні тенденції, що зводяться до: створення сприятливих ринкових умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення; поступового зростання бюджетного фінансування потреб науково-технічного розвитку; формування потенційних передумов зростання попиту на інноваційну продукцію у вітчизняній економіці; зростання споживчого попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання; зростання завдяки постійному збільшенню доходів населення споживчого попиту, що супроводжується приростом попиту на складну наукомістку продукцію; посилення конкурентного тиску на внутрішньому і зовнішньому ринках, що поступово підштовхує підприємства до розуміння важливості інноваційної переорієнтації виробництва; активізації участі українських виробників у конкуренції на зовнішніх ринках, які висувають додаткові жорсткі вимоги до їхньої інноваційної адекватності; збільшенню частки іноземних замовлень українським науковцям на виконання досліджень, у тому числі з боку США та країн Євросоюзу, що є свідченням збереження ще не до кінця втраченого потенціалу фундаментальної науки; підсиленню ролі регіональних органів управління в забезпеченні науково-технічної діяльності.

Якщо проаналізувати перелік позитивних тенденцій, то вони з'явилися не завдяки виваженій державній політиці з підтримки й розвитку інноваційних процесів, а завдяки саморегульованню ринковою механізмом. Держава в даному процесі не займає провідних позицій. Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не лише не дозволяє розв'язувати існуючі проблеми, а й сприяє породженню нових проблем, що ще більше ускладнює ситуацію із забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні.

Ключовою проблемою, що стримує розвиток інноваційних процесів в Україні, є відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи; системності в здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки. Державне управління інноваційною діяльністю здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, інтегралу її реалізації, послідовної та виваженої зовнішньої та внутрішньої економічної політики; відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери:

- пріоритети інноваційного розвитку проголошені суто формально, механізми їх реалізації не відпрацьовані;
- незважаючи на деякі успіхи в стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися

відчутних результатів у створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників, що, зокрема, відбивається на показниках експорту інноваційної продукції;

- інноваційна сфера нашої країни й досі не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів. Значною мірою такий результат пов'язаний з обмеженими можливостями держави в спрямуванні фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки й недостатнім державним стимулюванням інноваційної діяльності.

З огляду на існування поряд з проблемами, які можна розглядати по-різному, – і як позитив, і як негатив, позитивних тенденцій розвитку інноваційних процесів, спробуємо означити шляхи для розв'язання та вирішення даних проблем. Шляхами розв'язання та вирішення проблем можуть стати:

- удосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України;

- необхідність системного і послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю;

- органічне включення всіх окремих елементів інноваційного розвитку в єдину активно і цілеспрямовано функціонуючу національну інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворюючих факторів.

Такими факторами могли б стати загальнодержавні пріоритети інноваційної політики за умови їх усвідомлення на всіх рівнях як основного засобу реалізації загальнонаціональної ідеї; модернізація вільних економічних зон; створення мережі малих інноваційних упроваджувальних підприємств; удосконалення системи управління інноваційними проектами і програмами; підвищення інноваційної культури суспільства; створення системи організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів.

З огляду на те, що головними завданнями стратегії інноваційної політики України є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного, виробничого та підприємницького потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій в усіх сферах національної економіки, національна стратегія, орієнтована на формування інноваційної моделі розвитку, повинна поєднувати: безпосередні заходи національного та регіонального

рівнів, здійснювані за прямого бюджетного фінансування, які сприятимуть поліпшення якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу, інтенсифікації опанування науковими знаннями та новими технологіями, всебічному розвитку людського капіталу; здійснення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування в конкурентному середовищі, збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій та знань.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, створення і розвиток національної інноваційної системи та регіональних інноваційних комплексів забезпечить перехід до інтенсивного типу економічного зростання, структурну перебудову економіки, оптимізацію структури форм власності в суспільстві та структури державного управління і, як наслідок, формування середнього класу, пошквдження малого та середнього підприємництва. Тому необхідне швидке оновлення технічного і технологічного рівня країни, що забезпечить збереження і відновлення її науково-технічного потенціалу, вирівнювання показників економічного розвитку регіонів, раціональне використання ресурсів, оптимізацію джерел фінансування науки. Саме ці тенденції забезпечують формування та ефективне функціонування регіональних інноваційних комплексів як механізму підвищення конкурентоспроможності економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша А. И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А. И. Амоша, В. П. Вишневыский // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2. – С. 3-33.
2. Національна інноваційна система та інноваційно-інвестиційна діяльність / за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозів. : Фенікс, 2003. – 624 с.
3. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса : монография / С. Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 255 с.
4. Кузнецова А. Я. Финансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності : монографія / А. Я. Кузнецова. – Львів : Львів. банків. ін-т, 2011 – 254 с.
5. Тарасова В. В. Теоретичні аспекти становлення регіонального інноваційного комплексу / В. В. Тарасова // Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2012. – Вип. 157. – С. 173-182.
6. Федірко О. А. Інституціональні передумови формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Федірко О. А. // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2009. – Вип. № 3. – С. 220-229.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338

Антоненко Є.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету*

Нагайченко С.Є.

*магістр
Національного авіаційного університету*

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню методів державного стимулювання інвестиційної діяльності. Авторами визначено пріоритетні завдання для покращення інвестиційної привабливості в Україні. Також визначено негативні чинники що впливають на інвестиційний клімат країни.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, податкове стимулювання, фінансове стимулювання, нормативно-правова база, адміністративні бар'єри.

Антоненко Е.В., Нагайченко С.Е. ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию методов государственного стимулирования инвестиционной деятельности. Авторами определены приоритетные задачи для улучшения инвестиционной привлекательности в Украине. Также определены негативные факторы, влияющие на инвестиционный климат страны.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционный климат, налоговое стимулирование, финансовое стимулирование, нормативно-правовая база, административные барьеры.

Antonenko E.V., Nahaychenko S.E. FEATURES LEGAL FRAMEWORK AND REGULATION INVESTMENT IN UKRAINE

The article investigates methods of stimulation of investment activity. The authors identified priorities for improving the investment attractiveness of Ukraine. Also the negative factors that affect the investment climate.

Keywords: foreign investment, investment climate, tax incentives, financial incentives, regulatory framework, administrative barriers.

Постановка проблеми. Здійснення реформ державної політики для покращення інвестиційного клімату в Україні є важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти інвестиційної діяльності розглядалися економістами різних країн світу такими як: Д. Даннінг, Р. Коуз, П. Ліндерт, Д. Норт, М. Портер, Ф. Рут. Дослідження різноманітних аспектів сфери іноземного інвестування, у тому числі участі України у процесах міжнародного інвестування, знайшло відображення у працях провідних українських вчених: І.В. Бондарчука, В.М. Гейця, Б.В. Губського, С.Т. Кривченка, Ю.В. Макогона, Н.М. Навроцької, В.Є. Новицького, І.В. Павленко, Ю.М. Пахомова, А.М. Поручника, О.І. Рогача, А.С. Філіпенка, О.В. Шнипка.

Існуючі наукові статті чітко та зрозуміло пояснюють особливості іноземного інвестування, висвітлюють особливості регулювання і проблематику іноземних інвестицій у країнах з різним рівнем розвитку.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в: визначенні основних завдань інвестиційної політики; аналізі негативних чинників, що перешкоджають припливу інвестицій; визначенні шляхів вирішення проблеми низької інвестиційної привабливості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення нормативно-правової бази щодо залучення та регулювання інвестиційної діяльності є одним із го-

ловних чинників формування привабливого інвестиційного клімату, що сприяє підвищенню міжнародної інвестиційної привабливості України, значному збільшенню обсягів інвестицій, забезпеченню захисту інвестора від інвестиційних ризиків.

Іноземні інвестиції, згідно законодавства України, – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого утворюється прибуток (дохід) або досягається соціального ефекту.

Державне регулювання інвестиційної діяльності повинно виходити із реальних економічних та соціальних проблем, а також базуватися на певних теоретичних концепціях.

Основними завданнями державної інвестиційної політики є:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інвестиційного розвитку України;
- удосконалення нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності (далі – ІД);
- створення умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку ІД;

– ефективне використання ринкових механізмів для сприяння ІД, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;

– розвиток міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;

– фінансова підтримка, сприятлива кредитна, податкова і митна політика у сфері ІД;

– сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури;

– інформаційне забезпечення суб'єктів ІД;

– підготовка кваліфікованих кадрів у сфері ІД.

Єдину державну політику у сфері ІД визначає Верховна Рада України, яка створює відповідну законодавчу базу, затверджує пріоритетні напрями ІД (окремі загальнодержавні програми, програма діяльності Кабінету Міністрів України, загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального розвитку, охорони довкілля), у межах Держбюджету України визначає обсяги асигнувань для фінансової підтримки ІД.

Сьогодні, порушене оптимальне співвідношення між національними заощадженнями та інвестиціями в економіку: щороку значна частина заощаджень залишалася неконвертованою в інвестиції. Як наслідок, не повністю використовуються можливості нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки.

До перешкод залучення джерел внутрішнього інвестування в Україні можна віднести такі чинники: [2, с. 23–24].

– неузгодженість чинного законодавства. Найбільш яскравим прикладом є суперечності між нормами Господарського і Цивільного кодексів – двох законодавчих актів, які складають основу всієї законодавчої системи. Кабінет міністрів України дав доручення Міністерству юстиції до 29 липня 2008 р. розробити законопроект про відміну дії Господарського кодексу;

– слабка судова система. Судова система є ключовим елементом забезпечення законності в державі, в тому числі щодо захисту прав інвесторів, гарантованих низкою законів.

Таблиця 1.1

Методи державного стимулювання інвестиційної діяльності

Метод	Інструмент
Податкове стимулювання	Зниження ставки податку; інвестиційна податкова знижка; відміна податків на реінвестування; податкові угоди з іншими країнами; податкові кредити
Фінансове стимулювання	Прискорена амортизація; пільгові кредити; інвестиційні гарантії; безпроцентні кредити
Інфраструктурне забезпечення	надання земельних ділянок у безоплатне користування або за пільговими цінами; надання необхідних приміщень у безоплатне користування або за пільговими цінами
Стимулювання конкретних інвестиційних проектів	Цільове фінансування: ресурсо- і природозберігаючих технологій та обладнання, підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів, поліпшення умов праці, проведення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт; сприяння у проведенні техніко-економічного обґрунтування проектів

Джерело: Складено автором за даними Європейської бізнес асоціації в Україні

З метою заохочення інвестиційної діяльності можуть застосовуватися різноманітні методи стимулювання:

– адміністративні бар'єри залишаються надто високими й перешкоджають економічному зростанню. Система регулювання бізнесу за допомогою дозволів і перевірок в Україні – одна із найжорсткіших серед країн пострадянського простору. Наприклад, частка підприємств, що одержують дозволи протягом року, в Україні (54%) вища, ніж у Білорусі (45%), а частка підприємств, перевічених різними органами контролю протягом року (95%) така ж велика, як і в Таджикистані (96%) [1, с. 318].

Вдосконалення корпоративного управління і захист прав акціонерів. У країні залишається багато серйозних проблем у галузі корпоративного управління, переважно через неефективне законодавство.

За останній рік проблема незаконного захоплення набула іншої якості. З одного боку, загальна кількість усіх рейдерських нападів зростає, а з іншого – рейдери почали атакувати свої жертви більш відкрито, іноді навіть не приховуючи замовників рейдерських атак або діючи напроям від імені цих замовників.

– Посилення фінансового сектору. Одним із найважливіших питань, з яким пов'язане створення і розвиток бізнесу малих і середніх інвесторів, є простий доступ до фінансів [5, с. 416];

– рівень зношеності основних засобів в Україні посилює роль інвестиційного механізму лізингу. Світова практика довела, що ефективним інвестиційним механізмом і важливою складовою державної економіки та інвестиційної політики є лізинг. У країнах з розвинутою ринковою економікою його частка в інвестиціях в основні засоби становить приблизно 30%, а в решті країн з високими показниками зростання вона становить 10–15% (в Україні лише 2,7%);

– права на землю та іншу нерухомість. На сьогодні законодавство не запроваджує механізм відповідальності архітектора за всі аспекти проектування, а інженера-будівельника за всі аспекти будівельних робіт.

Відповідно до чинного законодавства у випадку будівництва або перепланування об'єктів нерухомості необхідні висновки, узгодження та дозволи (зокрема, дозволи на виконання будівельних робіт) видаються на ім'я замовника або підрядника, проте не, власне, на об'єкт нерухомості. При цьому вільний перехід таких документів до нового власника або підрядника не передбачається.

– Оподаткування. На жаль, за останні роки Україна створила собі репутацію країни з низькою передбачуваністю податкової політики;

– ринки капіталів. У правовій системі та на ринку України концепція похідних цінних паперів відома, але ще мало розвинена. Існуючий комплекс знарядь на фондовому ринку України надзвичайно обмежений, і це зумовлює труднощі для інвестора, який має намір вкладати капітал в інструменти з прийнятними характеристиками рентабельності, ризиків, ліквідності та захисту.

В Україні створено правову базу для здійснення інвестиційної діяльності, яка охоплює понад 100 правових і нормативних документів (законів, постанов, указів, положень, інструкцій). Законодавчу базу державного регулювання іноземних інвестицій становлять: Закон України «Про інвестиційну діяльність» (перший нормативний акт, у якому викладено загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України), За-

кон України «Про захист іноземних інвестицій» та Закон України «Про режим іноземного інвестування». Особливістю державного правового регулювання діяльності інвесторів на території України є те, що поряд із зазначеними законами, які регламентують виключно інвестиційну сферу в нашій державі, використовують положення низки міжгалузевих законів та підзаконних нормативних актів, а також те, що законодавча база у сфері регулювання інвестиційної діяльності з року в рік змінюється, впливаючи на притік (відтік) іноземних інвестицій та на варіацію рівня ефективності їх використання. Зокрема, це стосується: ускладнення (спрощення) процедури внесення іноземних інвестицій; дозвільної системи; надання (або скасування) податкових пільг для іноземних інвесторів; конкретизації напрямків вкладень інвестицій та обмежень (заборони) діяльності іноземних інвесторів в окремих сферах економіки; гарантування незмінності законодавства щодо діяльності нерезидентів протягом тривалого періоду; обґрунтування відміни наданих гарантій та ін. [8, с. 13–14].

Гальмівним чинником покращення інвестиційної привабливості в Україні та найбільш суперечливою є система надання дозволів (донедавна нараховувалось 227 видів документів дозвільного характеру та безліч дозволів, запроваджених органами виконавчої влади різних рівнів), яка є недосконалою і потребує системної реформи. Для здійснення реформи необхідно:

- завершити інвентаризацію усіх документів дозвільного характеру, що видаються суб'єктам господарювання;
- узагальнити перелік документів дозвільного характеру та визначити недоцільні та непередбачувані законами України дозвільні документи;
- ініціювати законодавче визначення переліку видів діяльності, для яких слід отримувати дозволи;
- опрацювати на регіональному рівні і за результатами ініціювати законодавче розділення усіх дозволів на дві групи (одна група – дозволи на діяльність, пов'язану з високим ступенем ризику для здоров'я громадян, безпеки суспільства чи навколишнього середовища; друга група – дозволи, необхідні для здійснення більшості видів діяльності).

Сприятливість інвестиційного клімату для іноземного інвестування характеризується системою гарантій, передбачених Українським законодавством. Проте численні зміни у законодавстві спричинили надмірну його складність і суперечливість у правозастосуванні, передусім це стосується одного із видів державних гарантій захисту іноземних інвестицій – гарантій їх захисту від зміни законодавства. В Україні гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності і захист інвестицій встановлено Законом України «Про інвестиційну діяльність» [9, с. 66–69], у якому зазначено, що державними гарантіями за хисту інвестицій визнається система правових норм, які спрямовані на захист інвестицій та не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності та сплати ними податків, зборів (обов'язкових платежів). Відповідно до положень Декрету Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування» [7, с. 404] у разі зміни законодавства на вимогу іноземного інвестора впродовж 10 років повинно б застосовуватися спеціальне законодавство, що діяло на момент реєстрації інвестицій.

Проте, прийнятий Верховною Радою України Закон «Про режим іноземного інвестування» [3, с. 160], скасував чинність Декрету Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», Закону

України «Про іноземні інвестиції, та Закону України «Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні». Згідно з цим Законом, для іноземних інвесторів на території України встановлено національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами України. Разом з тим, змінами, внесеними до Постанови Верховної Ради України «Про порядок введення в дію Закону України «Про режим іноземного інвестування», передбачено, що до іноземних інвестицій, які були здійснені до набуття чинності Закону України «Про іноземні інвестиції», застосовуються державні гарантії, встановлені чинним на той час законодавством.

Фактично, податкова система України є однією з найбільш ускладнених та громіздких. Проте найбільш гальмівним чинником для поліпшення інвестиційного клімату є механізм адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів, а також не прогнозованість дій уряду щодо встановлення та адміністрування податків. Часта зміна законодавчих умов забезпечення іноземного інвестування спричинила плутанину щодо застосування податкового законодавства до підприємств з іноземними

З метою захисту конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності, створеними без залучення коштів або майна іноземного походження, та суб'єктами підприємницької діяльності, створеними за участю іноземного капіталу, а також для забезпечення державного захисту вітчизняного виробника та конституційних прав і свобод громадян України, було прийнято Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [2, с. 23–24], згідно з яким суб'єкти підприємництва, зокрема постійні представництва нерезидентів, створених за участі іноземних інвестицій, незалежно від форм та часу їх внесення

Висновки з даного дослідження. Підсумовуючи, варто зазначити, що законодавча база в Україні є недосконалою і не сприяє надходженню інвестицій. Присутність двох підходів до формування правової бази, де поруч з прийняттям єдиного акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни, регулювання різних аспектів іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності здійснюється сукупністю правових актів (галузевих, міжгалузевих Законів та підзаконних нормативних актів) ускладнює їх сприйняття. У законах більшість статей містять неточності у формулюваннях. Часта зміна законодавчих умов забезпечення іноземного інвестування спричинює плутанину щодо застосування законодавства до підприємств з іноземними інвестиціями. Відсутні будь-які конкретні положення щодо найважливіших об'єктів регулювання, пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери та території, що заплутує розв'язання проблем пільгового режиму інвестування. Сумнівним є підхід щодо наданих гарантій. Законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій недостатньо регулюють валютне, митне та податкове законодавство, чинне на території України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України.

Таким чином, нормативно-правова база інвестиційної діяльності в Україні, поза сумнівом, потребує удосконалення. Незважаючи на велику кількість законів прийнятих урядом потрібні докорінні зміни у

практиці впровадження та механізмах залучення прямих іноземних інвестицій. Необхідним є вдосконалення механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також підвищення рівня захисту інвесторів. Також приділити увагу необхідно саме вільному доступу до інформації. Закони повинні передбачувати всі можливі ситуації, в нас же вони поверхневі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми, перспективи / Л. М. Борщ. – К. : Знання, 2002. – 318 с.
2. Борщевський В. В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку / В. В. Борщевський // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 23–24.
3. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
4. Ванькович Д. Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його поліпшення: економіко-правовий аспект / Д. Ванькович, Н. Демчишак // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 46–48.
5. Сміяна Л. С. Правові основи зовнішньо-економічної діяльності: навч. посібник / Сміяна Л. С. – К. : КНТ, 2008. – 416 с.
6. Татаренко Н. О. Теорії інвестицій. Навч. посібник / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
7. Федоренко В. Инвестознaвство / В. Федоренко, А. Гойко. – К. : МАУП, 2000. – 404 с.
8. Фомін С. С. Чи потрібні нам іноземні інвестиції? / С. С. Фомін // Політика і час. – 2001. – № 3. – С. 13–14.
9. Шевченко Н. І. Сучасні інструменти державної інвестиційної політики / Н. І. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 24. – С. 66–69.

УДК 339.139

Безрукова Н. В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка*

Свічкарь В. А.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка*

БРЕНДИНГОВІ АСПЕКТИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ

Стаття присвячена аналізу особливостей створення та просування брендів у процесі інтернаціоналізації компаній. Виділені основні управлінські рішення стосовно брендів на зовнішньому ринку. Наголошено на важливості просування брендів з урахуванням вимог споживачів у кожній країні. Розглянуті питання розробки концепції бренду та його розвитку на зовнішньому ринку.

Ключові слова: бренд, інтернаціоналізація, зовнішній ринок, управління, стратегія, концепція бренду, розвиток бренду.

Безрукова Н.В., Свечкарь В.А. БРЕНДИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ

Статья посвящена анализу особенностей создания и продвижения брендов в процессе интернационализации компании. Выделены основные управленческие решения относительно брендов на внешнем рынке. Подчеркнута важность продвижения брендов с учетом запросов потребителей в каждой стране. Рассмотрены вопросы разработки концепции бренда и его развития на внешнем рынке.

Ключевые слова: бренд, интернационализация, внешний рынок, управление, стратегия, концепция бренда, развитие бренда.

Bezrukova N.V., Svichkar V.A. BRANDING ASPECTS INTERNATIONALIZATION OF COMPANIES

This article analyzes the features of the creation and promotion of brands in the process of internationalization of the company. The basic managerial decisions about brands on the international market. Stressed the importance of promoting brands to meet the needs of consumers in each country. The problems of the development of the concept of the brand and its development in the foreign market.

Keywords: brand, internationalization, foreign market, management, strategy, the concept of brand, brand development.

Постановка проблеми. У процесі інтернаціоналізації компанії категорія «бренд» набуває нового значення. Він стає вираженням інтересів підприємства, яке виходить на зовнішній ринок, одним з основних джерел отримання прибутку у довгостроковому періоді. Від простої позначки на товарі бренд стає ключовим елементом загальної корпоративної стратегії. У сучасних умовах глобальної економіки рух бренду не опосередковується лише сферою споживання. З ускладненням взаємозв'язків між підприємствами різних країн, створенням глобальних компаній він стає елементом всього процесу відтворення, так як глобальні бренди створюють єдині (уніфіковані) стандарти виробництва, розподілу, збуту і споживання в усьому світі.

Бренд не є статичним елементом маркетингової діяльності компанії. Він постійно розвивається та

змінюється в залежності від ринкових умов та цілей компанії на ринку певної країни. Саме тому бренд потребує керування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Акцент на цінності бренду, його іміджі та індивідуальності роблять у своїх роботах такі спеціалісти, як А. Біл, Б. Берман, А. Дейян, Є. Дихтль, Дж. Еванс, Ж.-Н. Капфферер, К. Келлер, Дж. Майерс, Ч. Сендідж та інші автори. Проблеми, що пов'язані із створенням успішних брендів, обговорюються у роботах Дж. К. Веркмана [1], Г. Чармессона [2], бренди та механізми реклами досліджують Д. Аакер, Т. Амблер [3], Р. Батра, проблем управління брендами торкаються Г. Армстронг, Ф. Котлер [4], Ж.-Ж. Ламбен, П. Дойль [5].

Разом з тим практично відсутні роботи, у яких були б розглянуті особливості просування брендів у

процесі інтернаціоналізації компаній, оскільки коли підприємство виходить на зовнішній ринок питання розвитку брендів набувають особливо важливого значення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в розкритті та аналізі особливостей створення і просування брендів компаній, які знаходяться в процесі інтернаціоналізації.

Вклад основного матеріалу. Аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей фірми є основою прийняття управлінських рішень майже у будь-якій сфері, у тому числі стосовно створення та розвитку брендів компанії, яка виходить на зовнішній ринок, тобто знаходить в процесі інтернаціоналізації. Відомий спеціаліст у галузі маркетингу Ф. Котлер виділяє п'ять можливих видів управлінських рішень, що пов'язані з брендами [4, с. 522]:

- Про необхідність бренду: створювати бренд чи ні?
- Про підтримку бренду – хто буде підтримувати бренд та хто його власник: виробник, посередник або бренд спільний?
- Про назву бренду: назва буде індивідуальна, групова, поєднувати індивідуальну назву з фірмовою або використовується парасолькова назва?
- Про стратегії розвитку бренду: розширення товарної лінії або самого бренду.
- Рішення про зміну позиції бренду (перепозиціонування бренду).

Однак, на думку авторів, даний підхід не охоплює всієї різноманітності управлінських рішень щодо брендів у зовнішньоекономічній та міжнародній діяльності підприємств, оскільки у ньому розглядається етап створення бренду (необхідність бренду, його власник та назва) та етап його розвитку (стратегія бренду та зміна позиції бренду на ринку). Питання про поточне управління та підтримку бренду зазначається лише у плані фінансів – хто буде фінансувати цей процес: виробник товару, продавець або бренд буде ліцензійним. Ця проблема визначена швидше як проблема персоніфікації володіння брендом, а не змістовного наповнення управлінського процесу. Також не розглядається питання ступеня адаптації або стандартизації елементів бренду при виході компанії на зовнішній ринок.

Між тим робота з брендами, особливо в процесі інтернаціоналізації компанії, потребує постійної маркетингової підтримки, а також підтримки зі сторони збутових, інженерно-технічних, виробничих, фінансових та інших служб фірми. Різноманітність та комплексність робіт по підтримці та зміцненню позицій бренду на певному ринку визначають необхідність їх координації, що є однією із сторін бренд-менеджменту фірми. Збереження та розвиток капіталу бренду потребує постійного припливу нових та вдосконалених товарів для задоволення зростаючих потреб споживачів, а для цього необхідні вкладення у науково-технічні розробки, систему управління

якістю продукції, торгове та післяпродажне обслуговування покупців.

У процесі інтернаціоналізації компанії у процесі управління брендом можна виділити два великих блоки рішень (див. рис. 1).

На думку авторів створення та розвиток бренду на зовнішньому ринку відноситься до стратегічних маркетингових рішень, тоді як поточне управління брендом може включати як стратегічні, так і тактичні рішення, які можуть бути пов'язані із загальною стратегією фірми, маркетингом, технологією виробництва та збуту, якістю товару. Для кожного бренду необхідно розробити власний план розвитку, який координує всі рішення, що пов'язані із ним і загальною стратегією фірми та визначає коло управлінських завдань.

Загальна концепція бренду формується на стадії його створення та багато чим є унікальним творчим процесом, у якому, тим не менш, можна виділити ряд типових етапів (див. рис. 2). Важливою особливістю процесу створення та управління брендом, яка практично не відображена у літературі, є те, що цей процес, з однієї сторони, тісно пов'язаний із дослідженнями зовнішнього ринку (виділення цільових сегментів та значимих атрибутів товару) та аналізом діяльності фірми (визначення переваг товару та готовності менеджерів до роботи з брендами), а з іншої – з творчим процесом створення та просування бренду.

Специфікою українських умов є переважання брендів виробників, причому усвідомлення необхідності створення бренду визначається як зовнішніми умовами, так і внутрішньою готовністю підприємства та його керівників до розробки нової назви продукції та/або самого підприємства.

На світовому ринку можна виділити два рівні, або дві площини конкуренції: товарна конкуренція та інформаційна конкуренція. В останньому випадку, як було показано раніше, йде боротьба між фірмами за місце у свідомості покупця, за його обізнаність, знання про бренд. Розробка власних товарних брендів означає, що керівництво підприємства усвідомлює необхідність інформаційної конкуренції та починає її здійснювати.

Необхідними елементами концепції бренду є його складові: словесний та графічний товарний знак, кольорові та графічні рішення відносно упаковки (дизайн, вид та об'єм упаковки), які дозволяють зорво ідентифікувати товар та його бренд, а також бажане позиціонування бренду на ринку, у тому рахунку і за ціною.

У західній літературі для опису процесу створення назв брендів навіть використовується спеціальний термін семонеміка – мистецтво створення комерційних назв для ідентифікації компаній, товарів або послуг [2, с. 220].

До процесу розробки бренду необхідно підходити комплексно, у відповідності до законів семонеміки, беручи до уваги всі фактори, що пов'язані з маркетингом та юридичним захистом бренду. Однак, в українській практиці у створенні фірмових назв та брендів закони семонеміки практично не використовуються. Це пов'язано з тим, що відомих вітчизняних брендів поки що мало, тому нові назви можуть формуватися на основі використання існуючих слів, понять, позначок, хоча загальних правил розробки успішних брендів необхідно дотримуватися: бренд повинен мати індивідуальність, охороноздібність, легко перекладатися на інші мови, легко розпізнаватися та мати рекламоздібність.



Рис. 1. Управлінські рішення стосовно бренду в процесі інтернаціоналізації компанії

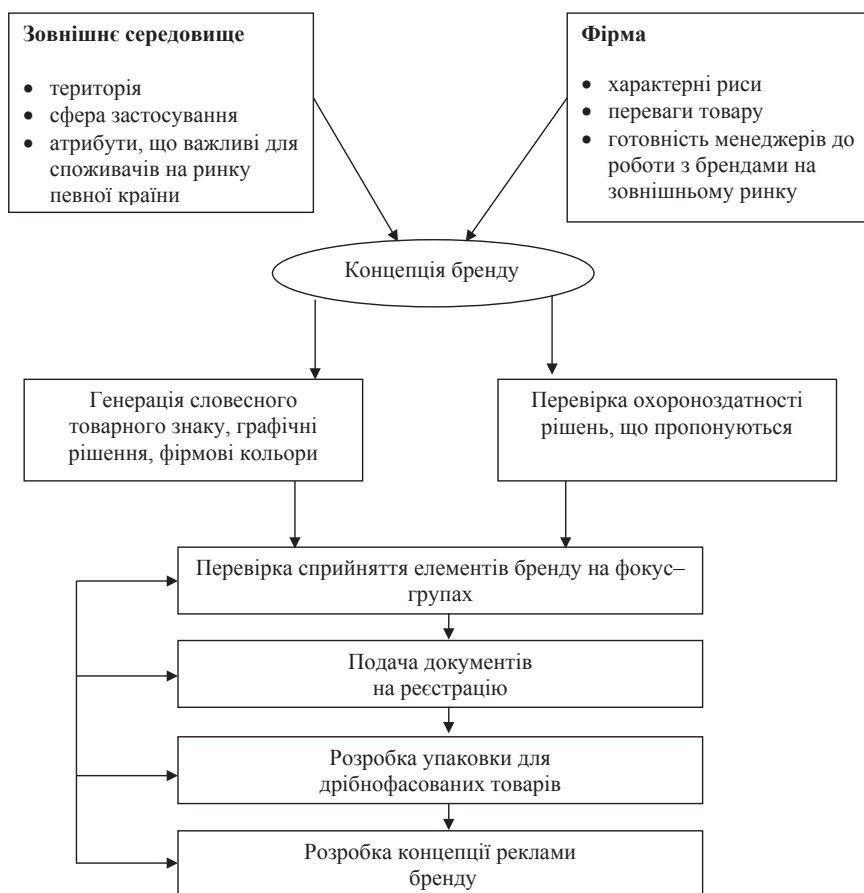


Рис. 2. Основні етапи створення концепції бренду компанії в процесі інтернаціоналізації

При виборі назв для бренду компанії в процесі її інтернаціоналізації мають використовуватися маркетинговий, семантичний, фонетичний та звуковий фільтри. З маркетингової точки зору, розглядається те бізнес-оточення, у якому ім'я повинно боротися з конкурентами та перемагати їх. На цій стадії розглядається, як кожен кандидат може виділитися із натовпу конкурентів.

Семантичний фільтр передбачає аналіз кандидатів, що залишилися, на предмет їх звучання та значення. Будь-який натяк на негативне звучання або недобрі асоціації миттєво виключають ім'я зі списку. Оскільки в Україні живе багато російськомовних людей, доречно створювати «подвійні» імена, які будуть сприйматися як українцями, так і росіянами. А при роботі на зовнішньому ринку враховувати особливості сприйняття брендів іноземними споживачами.

Фонетичний фільтр дозволяє проаналізувати вимову, здатність слова бути правильно написаним, ритм, звукові наголоси, тон та узгодженість голосних та приголосних літер. Також оцінюється фонетична узгодженість нового слова із вже існуючими назвами товарів та послуг.

Звуки та літери несуть у собі певне навантаження та значимі асоціації. Окремі літери передають «мужність», окремі – «світло», а окремі асоціюються із похмурістю або твердістю. Саме звуковий фільтр передбачає аналіз сприйняття звуків та звукосполучень споживачами.

Створюючи нові бренди, необхідно ретельно вивчати найкращі світові зразки аналогічних товарних груп, особливо у частині структури та кольорової гами, які не мають засобів юридичного захисту. Це

дозволить запобігти можливого конфлікту інтересів.

У традиційному випадку, як зазначено вище, при розробці бренду необхідно враховувати два критерії:

- Охороноздібність, під якою розуміється можливість у відповідності до законодавства зареєструвати бренд, а це означає – захистити його від підробок та нечесного використання. Бренд, що зареєстрований, стає інтелектуальною власністю його власника.

- Рекламоздатність, під якою розуміється оригінальність та здатність запам'ятовуватися, що дозволяє бренду однозначно ідентифікуватися у свідомості споживачів з певною фірмою або товаром, а також зручність його використання у рекламних матеріалах.

Обидва критерії часто бувають непросто реалізувати. Перевірити охороноздібність бренду на сучасному етапі дуже просто, проаналізувавши наявність аналогічних/подібних брендів серед вже зареєстрованих. Проблема полягає у тому, що аналогічні бренди можуть знаходитися на стадії реєстрації, а це з'ясувати складніше.

Творчий характер процесу створення бренду, а також необхідність врахування психологічних факторів сприйняття брендів складових потенційними споживачами визначає необхідність участі у цьому процесі спеціалістів рекламних та маркетингових агентств спільно з менеджерами та юристами фірми. Юристи необхідні для перевірки охороноздібності марки та підготовки документів для її реєстрації. Спеціалісти рекламного агентства аналізують рекламоздатність бренду, а також розробляють концепцію рекламної кампанії.

Саме концепція бренду повинна розроблятися спільно менеджерами фірми та консультантами, які залучені зі сторони. Практика ефективного управління передбачає розробку альтернативних рішень щодо концепції бренду, серед яких здійснюється кінцевий вибір. Для формування можливих альтернатив зі складових елементів бренду може бути використаний метод мозкового штурму, закритий конкурс серед спеціалістів та інші форми колективної творчості спеціалістів.

Не вдаючись у лінгвістичні подробиці створення нових назв, зазначимо лише, що всі елементи концепції бренду повинні бути ретельно протестовані експертами, якими можуть виступати як внутрішні експерти (спеціалісти та працівники підприємства), так і зовнішні – споживачі, спеціалісти з реклами та маркетингу. Ефективним засобом вияву думок споживачів про бренд є обговорення концепції бренду на споживчих фокус-групах. При цьому бажано отримати думку експертів та респондентів окремо про концепцію у цілому, про назву бренду, про упаковку та загальний імідж бренду. За результатами тестування можуть бути внесені зміни у елементи бренду.

Розробка концепції реклами бренду спеціалістами рекламного агентства, виведення його на зовнішній ринок є логічним завершенням процесу створення бренду. Процес дослідження зовнішнього середовища дозволяє виявити атрибути товару, яким потенційні споживачі віддадуть найбільшу перевагу. Ці атрибути повинні визначати стратегію позиціонування та просування бренду як на національному, так і на зовнішньому ринках. Наступні пробні продажі продукції з новим брендом та у новій упаковці дозволяють при необхідності внести корективи у концепцію бренду фірми та стратегію його просування на ринок.

Важливою частиною маркетингової програми просування та підтримки бренду на зовнішньому ринку є непряма реклама, яка включає ряд маркетингових технологій для досягнення поставлених ринкових цілей:

- організація спеціальних подій: презентація бренду та самої фірми, проведення прес-конференцій, семінарів, зустрічей, конкурсів, днів відкритих дверей;
- спонсорство соціально значимих заходів (культурних програм, спортивних змагань, програм у сфері освіти, охорони здоров'я та ін.);
- кампанії по стимулюванню продаж: лотереї, дегустації або безкоштовні роздачі зразків продукції;
- мерчандайзинг: оформлення інтер'єрів торгових приміщень, у тому числі постачання спеціалізованого обладнання (холодильники для напоїв та продуктів харчування), система розміщення і розкладки товару та рекламного супроводження у місцях продажу;
- дизайн упаковки, який повинен забезпечити зорову ідентифікацію марочного товару.

Різні засоби реклами та public relations спрямовані, у кінцевому рахунку, на створення позитивного образу бренду у свідомості споживачів – іміджу бренду. Механізм формування іміджу бренду на зовнішньому ринку являє собою ланку послідовних дій: заявити про себе – привернути та утримати увагу – викликати інтерес – зняти напругу та недовіру – сформуванню позитивний імідж товару – побудити до здійснення покупки (бажана дія) – вдосконалювати імідж (підвищення рейтингу).

Поточне управління брендом передбачає використання всіх елементів комплексу маркетингу для супроводження брендового товару на зовнішньому ринку, у першу чергу, цінової політики, системи збуту та просування продукції.

При цьому необхідно час від часу проводити оцінку сприйняття бренду, опитуючи споживачів, експертів, спостерігаючи за процесами продажу та при необхідності вносити корегування у план заходів по бренд-менеджменту.

Разом з тим у процесі управління брендами в процесі інтернаціоналізації компанії необхідно враховувати перспективи його розвитку, відповідаючи на питання: чи можливо розвивати бренд? та чи відповідає позиція бренду поставленим цілям?

Можливі стратегії розвитку бренду представлені на рис. 3.

Стратегія розширення товарної лінії передбачає, що фірма розширює додаткові якості товару у межах однієї товарної категорії: змінює розмір або форму упаковки, надає товару нові смакові якості, форму, колір. Але розширення не може бути нескінченним: надлишкова різноманітність ускладнює вибір споживачів, збільшує витрати на просування новинок на ринок.

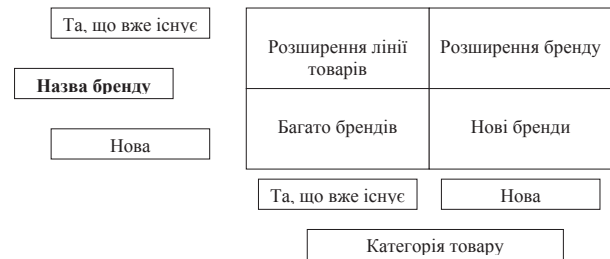


Рис. 3. Стратегії розвитку бренду

ачів, збільшує витрати на просування новинок на ринок.

Стратегія розширення меж бренду передбачає випуск нового або зміненого продукту під відомим брендом, який у цьому випадку стає парасольковим.

Багатобрендова стратегія передбачає, що фірма використовує дві або більше марок для однієї категорії товарів, позиціонуючи їх на ринку по-різному.

Створення новий брендів передбачає, що фірма створює новий бренд для нового товару, незалежно від того, чи входить він у товарну категорію, яка вже існує, або відноситься до нової категорії.

У процесі управління торговою маркою може виникнути необхідність зміни позиції бренду на ринку, його перепозиціонування. Зміна позицій бренду, як і розробка брендів, може проводитися для поживлення попиту, з метою освоєння нових сегментів ринку, запобігання прямої конкуренції. Разом з тим, необхідно відмітити, що зміна позиції бренду на зовнішньому ринку є досить дорогим процесом, у першу чергу завдяки необхідності проведення широкої рекламної кампанії.

Висновки з проведеного дослідження. З вищеведеного можна зробити такі висновки. Бренд у сучасних умовах розвитку глобальної економіки стає необхідною умовою успішної діяльності компанії на зовнішніх ринках, оскільки на світовому ринку йде конкурентна боротьба не товарів, а саме брендів за місце у свідомості споживачів. Світові ринки є перенасиченими, в той час як бренд стає тим інструментом, який допомагає компанії підвищити власну міжнародну конкурентоспроможність і залучити більше споживачів. З початком інтернаціоналізації компанії змінюються і ускладнюються підходи до просування брендів на зовнішньому ринку, оскільки постає питання його стандартизації чи адаптації. Тобто до основних складових бренд-менеджменту компанії в процесі інтернаціоналізації можна віднести: створення концепції бренду, виведення його на ринок, розвиток і підтримка бренду і поточний аудит сфери торгівлі та інформованості споживачів на ринку певної країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веркман К. Дж. Товарные знаки: создание, психология, во-сприятие / К. Дж. Веркман, [пер. с англ. общ. ред. Б. Г. Карпова]. – М. : Прогресс, 1986. – 516 с.
2. Чармэссон Г. Торговая марка: как создать имя, которое принесет миллионы / Г. Чармэссон. – СПб. : Питер, 1999. – 224 с.
3. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб. : Питер, 1999. – 234 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. / Ф. Котлер. – 14-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 834 с.
5. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 2011. – 624 с.

УДК 330.322.21

Ваніна Н.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки та організації виробництва**Первомайського політехнічного інституту**Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

МОДЕРНІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Стаття присвячена необхідності модернізації, зростанню конкурентоспроможності та виживанню української економіки в посткризовий період. Здійснення ефективної структурної перебудови вітчизняної економіки за рахунок зростання інвестицій в інноваційні сфери, сприяє прискореному розвитку народногосподарського комплексу країни і підвищенню середнього рівня життя населення. Дослідження світового досвіду шляхів ефективної модернізації, дозволить зменшити залежність рівня і темпів соціально-економічного розвитку країни від одержуваних доходів, внаслідок експорту сировинних ресурсів, покращиться імідж України.

Ключові слова: модернізація, структурна перебудова економіки, іноземні інвестиції, індустріалізація, технічне переозброєння, конкурентоспроможність, економічна ефективність, економічне зростання.

Ваніна Н.М. МОДЕРНИЗАЦИЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Статья посвящена необходимости модернизации, росту конкурентоспособности и выживанию украинской экономики в посткризисный период. Осуществление эффективной структурной перестройки отечественной экономики за счёт роста инвестиций в инновационные сферы, способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни населения. Исследование мирового опыта путей эффективной модернизации, позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов, вследствие экспорта сырьевых ресурсов, улучшится имидж Украины.

Ключевые слова: модернизация, структурная перестройка экономики, иностранные инвестиции, индустриализация, техническое перевооружение, конкурентоспособность, экономическая эффективность, экономический рост.

Vanina N.M. MODERNIZATION OF UKRAINIAN ECONOMY POST-CRISIS

The article is devoted to the need to modernize as the basis of successful development, the growth of competitiveness and survival of the Ukrainian economy in the post-crisis period, on the basis of scientific research. Implementation of effective restructuring of the domestic economy by increasing investment in innovation, helping to accelerate the development of national – economic complex of the country and improve the average standard of living of the population. The study of international experience ways to effectively upgrade will reduce the dependence of the level and pace of socio-economic development of the income received, due to the export of raw materials, improve the image of Ukraine, and really implement the restructuring of the domestic economy.

Keywords: modernization, restructuring of the economy, foreign investment, industrialization, modernization, competitiveness, economic efficiency, economic growth.

Постановка проблеми. Здійснення ефективної структурної перебудови вітчизняної економіки за рахунок зростання інвестицій в інноваційні сфери для прискореного розвитку народногосподарського комплексу країни і підвищення середнього рівня життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблематикою структурної перебудови економіки України в посткризовий період працювали такі відомі вчені, як Д. Богиня та Г. Волинський (абстрагували такі аспекти глобалізації, як формування міжнародного стандарту життя і поширення системи цінностей, притаманної найбільш розвинутих і багатим країнам), О. Богусловський (розглядав механізми розв'язання економічних суперечностей в перехідній економіці), Г. Рожкова (досліджувала реструктуризацію економіки України в умовах трансформаційних процесів сучасного світу) [1; 2; 6].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження світового досвіду шляхів ефективної модернізації і прогресивної структурної перебудови економіки, для забезпечення стійкого економічного зростання та пошуку можливих шляхів їх вирішення. Теоретичну і методологічну основу наукового пошуку складають праці вітчизняних та закордонних вчених в області перебудови економіки України, а також статистичні та аналітичні дані.

Модернізація, технічне переозброєння і прогресивна структурна перебудова української економіки на основі використання новітніх інноваційних технологій (у т. ч. нанотехнологій, біотехнологій тощо) є най-

важливішими умовами ефективного інноваційного розвитку країни та зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Все це дозволить зменшити залежність рівня і темпів соціально-економічного розвитку країни від одержуваних доходів внаслідок експорту сировинних ресурсів і дійсно здійснити структурну перебудову вітчизняної економіки, про необхідність якої йдеться вже дуже давно. Важливо також і те, що в результаті цього покращиться імідж України, який досі ототожнюють із сировинним придатком. Таким чином, у цілому світовий досвід свідчить про те, що зростання інвестицій в інноваційні сфери економіки сприяють прискореному розвитку народногосподарського комплексу країни і підвищенню середнього рівня життя населення.

Так, наприклад, українська металургія та машинобудівна галузі зможуть посісти належне конкурентне місце у світі і Європі за умови інноваційного шляху розвитку. Лише таким чином можна змінити сировинний вектор збуту на зовнішніх ринках на високотехнологічний і уберегти внутрішній ринок від зростання імпорту. Але зараз виробничі процеси здійснюються на технологічній базі, сформованій головним чином багато років тому.

Однак, незважаючи на те, що про необхідність модернізації як основи зростання конкурентоспроможності української економіки говориться давно, реальні результати цього процесу ще дуже далекі від необхідних стандартів. Недостатньо високі темпи цього процесу пов'язані з низкою факторів, у тому числі з монопольним ефектом ряду сировинних га-

лузей здійснюються недостатньо високими темпами, обмеженими ресурсами та резервами модернізації.

Досвід держав, ефективно модернізувати свою економіку, свідчить про те, що нерідко найважливішою умовою успішної модернізації є іноземні інвестиції. Наприклад, у Китай не одне десятиліття вкладаються значні кошти з-за кордону (тільки з США в останній час надійшли десятки млрд доларів).

Проте в Україні, незважаючи на всі зусилля, на жаль, іноземні інвестиції не зіграли тієї ролі, яку від них очікували. В умовах світової фінансово-економічної кризи можливості використання зарубіжних інвестицій, як одного з найважливіших джерел здійснення модернізації та структурної перебудови української економіки ще більш скоротилися, так як значно зменшилися обсяги наявних на міжнародному фінансовому ринку вільних грошових коштів. Крім того, слід мати на увазі, що використання зарубіжних джерел як основи модернізації народногосподарського комплексу поряд з очевидними позитивними наслідками мають і негативні.

Так, наприклад, нові індустріальні країни: Аргентина, Бразилія і Мексика для здійснення індустріалізації і технічного переозброєння своїх економік, переважно в 70-ті роки ХХ століття, здійснили позички величезних фінансово-кредитних коштів – у підсумку кожна країна в цілому залишилась винна більше 100 млрд доларів, а разом ці три держави залишилась винні розвиненим країнам більше 330 млрд доларів [4]. Внаслідок цього ці країни впродовж останніх десятиліть були найбільшими в світі боржниками, через що в них нерідко спостерігалася висока інфляція, значна девальвація національної валюти, соціально-економічна і політична нестабільність.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та економічної ефективності української економіки велике значення має розробка теоретичних проблем вивчення впливу структурної перебудови і технічного переозброєння виробництва на зростання його ефективності при ринкових відносинах.

Проблемами економічного зростання, виявлення різних стадій, етапів економічного розвитку займалися багато великих вітчизняних та зарубіжних вчених. Поряд з широко відомими у нас в країні формаційним і цивілізаційним підходами, за кордоном багато уваги приділяється й іншим науковим концепціям, наприклад процесу руху економіки від аграрної до індустріальної і постіндустріальної стадій.

Економічне зростання являє собою рух в бік ускладнення джерел конкурентних переваг і зміцнення позицій у високоефективних галузях і сегментах народногосподарського комплексу. Даний процес супроводжується швидким зростанням ефективності всієї економіки. Рівні економічного розвитку різних країн можна представити у вигляді ряду стадій розвитку конкуренції. Ці стадії розрізняються за специфічними джерелами досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку, а також за видами і ступенями розвитку успішно функціонуючих галузей.

Виділяють чотири, особливі, стадії конкурентоспроможності національної економіки, що відповідають чотирьом основним русійним силам, або стимулам, які визначають її розвиток в різні періоди часу, – це чинники виробництва, інвестиції, нововведення і багатство. На трьох перших стадіях відбувається зростання конкурентоспроможності національної економіки, що, як правило, поєднується з ростом добробуту. Четверта стадія означає поступове уповільнення зростання і в кінці спад. У відповідності з даним підходом здійснюють класифікацію окремих

країн за рівнем конкурентоспроможності їх індустрії у світовому господарстві.

Жодна країна, по суті, не минула першу з перерахованих чотирьох стадій розвитку економіки, тобто стадії розвитку конкурентоспроможності на основі факторів виробництва. У даний час на цій стадії знаходяться майже всі країни, що розвиваються, а також постсоціалістичні країни (у тому числі і Україна). Те ж саме можна сказати про деякі країни (Канада, Австралія) з високим рівнем добробуту, що володіють значними природними багатствами.

Оскільки Україна знаходиться в даний час на першій стадії, охарактеризуємо її докладніше. На даній стадії практично всі національні галузі, успішно діючі на світовому ринку, досягають своїх переваг у конкурентній боротьбі майже виключно завдяки основним факторам виробництва: природним ресурсам або надлишковій та дешевій робочій силі. Економіка на цій стадії вельми чутлива до світових економічних криз і змін валютних курсів, які призводять до коливань попиту і відносних цін. Вона також виявляється надзвичайно вразливою в разі втрати наявних факторів і лідерства галузей які швидко змінюються. Як свідчить світовий досвід, володіння великими запасами природних ресурсів хоча і може забезпечити високий дохід на душу населення протягом досить тривалого періоду, але воно не є достатньою підставою для стійкого зростання ефективності економіки. Тому лише деякі країни зуміли подолати цю першу стадію факторів виробництва.

На другій стадії конкурентна перевага економіки базується на готовності та здатності національних фірм до агресивного інвестування. Фірми вкладають кошти в сучасне, ефективне обладнання і технологію, які можна придбати на світовому ринку. Інвестиції також спрямовуються на покупку ліцензій і створення спільних підприємств. Причому, нерідко придбані техніка і технології на покоління відстають від кращих світових зразків, так як лідери міжнародної конкуренції намагаються не провадити техніку останнього покоління. У післявоєнний період на другу стадію вдалося перейти Японії і пізніше – Південної Кореї. В економіці Тайваню, Сінгапуру, Іспанії присутні лише деякі ознаки досягнення стадії інвестицій, причому не всі країни, що розвиваються в цьому напрямку, досягають успіху [4].

Україна теж пішла цим шляхом, проте поки великих успіхів добитися їй не вдалось. Наведемо деякі факти.

Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013 році становив 2,86 млрд доларів, що удвічі менше від показника 2012 року в 6,013 млрд доларів.

Станом на 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України з початку інвестування, становив 58,157 млрд доларів.

Зокрема, у четвертому кварталі 2013 року порівняно з третім кварталом чистий приплив інвестицій становив 1,592 млрд доларів, а кількість країн-інвесторів знизилася на 2 – до 136 країн.

На кінець року основними інвесторами України залишаються такі країни, як Кіпр – 19,036 млрд доларів, Німеччина – 6,292 млрд доларів, Нідерланди – 5,562 млрд доларів, РФ – 4,287 млрд доларів, Австрія – 3,258 млрд доларів, Велика Британія – 2,714 млрд доларів, Британські Віргінські острови – 2,494 млрд доларів, Франція – 1,826 млрд доларів, Швейцарія – 1,325 млрд доларів, Італія – 1,268 млрд доларів. На ці країни припадає майже 83% від загального обсягу прямих інвестицій.

Крім того, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, направлених в українську промисловість, становить 18,013 млрд доларів, або 31% від їх загального обсягу, в установи фінансової і страхової діяльності – 15,349 млрд доларів, або 26,4%, на підприємства торгівлі і ремонту автотранспорту – 7,56 млрд доларів, або 13%, у ринок нерухомості – 4,371 млрд доларів, або 7,5%, у наукову і технічну діяльність – 3,448 млрд доларів, або 5,9% [3].

На наш погляд, набагато ефективніше для України вибрати інший шлях – перейти з першої відразу на третю стадію, тим більше що такий досвід у світовій практиці вже є. Хороший приклад тому – Італія, де зазнали невдачі всі спроби слідувати інвестиційної моделі розвитку. У післявоєнний період Італія зробила стрибок від першої стадії факторів відразу до третьої стадії нововведень. За темпами зростання економіки вона поступалася лише Японії [5]. Здатність економіки уникнути другої стадії інвестування і, тим часом, успішно розвиватися вимагає наявності в історичному минулому країни тривалих періодів індустріальної активності.

Але все це мало місце в історії не тільки Італії, але і України. Однак Україна ще далека від реалізації амбітних планів бути рівною серед інноваційно розвинених країн.

У списку найбільш інноваційних країн планети, який був оприлюднений на початку 2013 року агентством Bloomberg, Україна посіла лише 42 місце. При цьому агентство Bloomberg розглянуло показники понад 200 країн і суверенних регіонів, щоб визначити їхній інноваційний фактор. Остаточний список було скорочено до 96, з якого вибрано 50 [7].

Таким чином, українська економіка, спираючись на основні чинники, через визначений період може безпосередньо перейти до третьої стадії нововведень, минаючи другу стадію інвестування. Дійсно, однією з особливостей третьої стадії нововведень є те, що національні фірми не тільки застосовують і покращують іноземну техніку і технологію, але й створюють нові. В Україні, ще в соціалістичний період, було чимало галузей і видів виробництва, що займають провідні позиції в світі за рівнем технічної оснащеності. Наша країна за деякими параметрами вже знаходиться на третій стадії.

Завершуючи розгляд проблеми про вибір можливих шляхів подальшого розвитку України, необхідно ще раз констатувати, що природний, звичайний для багатьох країн варіант переходу від першої стадії факторів до другої стадії інвестування у нас, як вже було показано, не здійснюється. Головною причиною цього являється, швидше за все, боязнь західних бізнесменів вкладати великі капітали в нестабільну українську економіку. До того ж не слід забувати, що вливання у великих масштабах інвестицій з-за кордону зазвичай поряд з позитивними призводять і до негативних наслідків, насамперед до зростання зовнішньої заборгованості, тягар якої, як правило, лягає на населення. У цьому зв'язку більш кращим є шлях переходу від першої стадії факторів відразу до третьої стадії нововведень, минаючи другу стадію інвестування, тим більше що вже схожий стрибок України доводилося долати – процес індустріалізації в післяреволюційний період, а на даний час в Україні до того ж є чимало новітніх наукоємних виробництв. Від запропонованого варіанта розвитку особливо виграють регіони з традиційно високим наукоємним потенціалом.

Вищезазначене, однак, зовсім не означає, що взагалі слід відмовитись від заручених інвестицій, але, по-перше, завжди слід враховувати їх ефективність

та інноваційну новизну і, по-друге, основну ставку в будь-якому випадку доведеться робити на внутрішні резерви і джерела.

На сьогоднішні внутрішні ресурси для здійснення модернізації української економіки слід шукати, на наш погляд, у більшому використанні одержуваних доходів у сировинних секторах на загальноекономічні цілі за рахунок збільшення рентних платежів, у введенні прогресивної шкали оподаткування на доходи, у всілякої економії державних коштів, а також в більш активному залученні в реальні сектори економіки фінансових ресурсів, наявних у населення. Все це потребує радикальної зміни системи господарського права, оподаткування, а також введення посиленого державного регулювання суспільного розвитку. Дуже важливо також збільшити державне фінансування фундаментальних і прикладних наукових досліджень, а також дослідно-конструкторських розробок (слід враховувати, що наукомісткі технології та виробництво, також як і вся сфера науково-технічного прогресу (далі – НТП), постійно дорожчать, що є об'єктивною світовою тенденцією).

У цьому зв'язку не зайвим буде нагадати і про те, що провідні в технологічному плані сучасні держави, такі як Японія і Південна Корея, ще в середині ХХ століття були вельми відсталими. Успіхи і Японії, і Південної Кореї (починаючи з 80-х років ХХ століття ці країни демонстрували найвищі темпи зростання ВВП у світі) значною мірою пов'язані з високою нормою нагромадження капіталу, особливо починаючи з 60-х років (ця норма досягала 25% від обсягу національного доходу, що дуже багато).

Така висока норма нагромадження капіталу значною мірою була обумовлена політикою всебічної економії, яка проводилась урядами цих країн у той період часу. Подібний варіант господарської політики слід проводити і в Україні сьогодні.

Зростання норми накопичення капіталу, необхідної для здійснення модернізації та технічного переозброєння української економіки, можна досягти також і шляхом створення розгалуженої системи державного стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (далі – НДДКР), у тому числі на основі введення на підприємствах обов'язкових нормативів впровадження новітніх технологій (нагадаємо, що останнім часом коефіцієнти вибуття і оновлення основних фондів істотно знизилися порівняно з соціалістичним періодом) [3].

З метою концентрації фінансових ресурсів на проривних напрямках інноваційного розвитку Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності [5]. Для реалізації стратегічних пріоритетів Урядом України затверджено середньострокові пріоритети інноваційної діяльності загальнодержавного та галузевого рівнів на 2012–2016 роки. Їх визначено за результатами прогнозно-аналітичних (форсайтних) досліджень з урахуванням світових технологічних тенденцій. На Держінформнауки України покладено завдання щодо забезпечення моніторингу реалізації пріоритетів.

При визначенні факторів та умов здійснення модернізації слід враховувати її багатоваріантний характер. Так, варіанти технічного переозброєння економіки, пов'язані з процесом індустріалізації, перш за все, можуть відрізнятися терміном та часом реалізації. Як відомо, виділяють три варіанти індустріалізації:

1) ставка робиться на розвиток легкої та харчової промисловості (так званий капіталістичний варіант індустріалізації);

2) ставка робиться на розвиток важкої промисловості (соціалістичний варіант індустріалізації);

3) варіант індустріалізації, коли немає чіткої спрямованості на розвиток якоїсь однієї групи галузей промисловості. Як правило, ставка на капіталістичний варіант індустріалізації призводить до більш довгого терміну технічного переозброєння економіки в порівнянні з соціалістичним варіантом індустріалізації. Крім виділення різновидів індустріалізації, пов'язаних з внутрішніми факторами, виділяють два типи – експортоорієнтованих та імпортозамінних варіантів індустріалізації, пов'язаних із зовнішніми факторами.

В Україні також можна запропонувати розглянути різні варіанти модернізації економіки: від ставки на високі технології і переважне інвестування в наукоємні виробництва, до іншого сценарію, де акцент робиться на першочерговий розвиток цивільних галузей, споживчого сектору, ресурсозберігаючих технологій переважно традиційного типу. В останньому випадку розвиток споживчого сектору становиться потужним стимулятором для розвитку інвестиційного сектора, однак, цей шлях більш тривалий з точки зору входження в постіндустріальну епоху. На наш погляд, в Україні повинен бути реалізований якийсь середній варіант у вигляді своєрідної суміші елементів цих двох крайніх варіантів модернізації, тобто у вигляді раціонального поєднання елементів різних технологічних укладів.

Вибір того чи іншого варіанту модернізації економіки залежить від багатьох факторів: потенціалу країни, ступеня його технологічного розвитку, зовнішньоекономічної ситуації та багатьох інших. Так, згадаємо, що у зв'язку зі складною зовнішньополітичною ситуацією, що склалася в 30-ті роки ХХ століття, в СРСР як необхідний і єдино можливий в той важкий час був обраний прискорений варіант індустріалізації, коли ставка була зроблена на переважний розвиток важкої промисловості та військово-промисловий комплекс.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

Враховуючи, що в даний час Україна відноситься до групи так званих «наздоганяючих» країн, доцільно обрати модель модернізації з порівняно невеликим терміном її здійснення, тому що в протилежному випадку розвинені країни у своєму техніко-економічному розвитку знову підуть далеко вперед, а Україна знову опиниться на периферії розвинутого світу. Причому оскільки особливих інвестицій з-за кордону найближчим часом чекати не доводиться, ставку до-

ведеться зробити переважно на внутрішні резерви і чинники. У цих умовах сировинний сектор повинен зіграти роль точок зростання, ядра [1], локомотива розвитку всієї української економіки.

Для цього періоду характерна дія так званого структурного парадоксу, так як поліпшення галузевої структури економіки в майбутньому можна буде досягти лише при тимчасовому її погіршенні, у зв'язку з неминучим збільшенням частки ВВП, що припадає на видобувні галузі та виробництва. При цьому ставка повинна бути зроблена на жорсткі заходи державного регулювання економіки, бо класичні ліберальні методи монетарного типу в умовах «наздоганяючої» економіки ще більш віддаляють в цілому рівень розвитку українського НТП від світового рівня.

При виборі оптимальної моделі модернізації української економіки може допомогти розробка загальної теорії модернізації економіки, в якій на основі вивчення міжнародного та вітчизняного досвіду, здійснення технічного переозброєння та структурної перебудови економіки будуть виявлені типи і моделі модернізації, запропоновані підходи до класифікації різних інновацій (доцільно виділяти інновації екстенсивного та інтенсивного типу [2]), а також визначення умов, особливостей та факторів вибору оптимальної моделі модернізації в різних країнах. Якнайшвидше розвиток основних положень і законностей загальної теорії модернізації дозволить створити методологічну основу для розробки ефективного варіанту технічного переозброєння та структурної перебудови вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д., Волинський Г. Структурна перебудова економіки України в умовах глобалізації та інформатизації / Д. Богиня, Г. Волинський // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 19–28.
2. Богусловський О. В. Механізми розв'язання економічних суперечностей в перехідній економіці / О. В. Богусловський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 2. – С. 20–25.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.ua.
4. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – К.: Фенікс, 2011.
5. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96: за станом на 15.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Рожкова Г. С. Реструктуризація економіки України в умовах трансформаційних процесів сучасного світу / Г. С. Рожкова // Вісник міжнародних відносин. – Вип. 19. – 2001. – С. 40–41.
7. The Global Competitiveness Report 2011–2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

УДК 339.9

Вдовичин Я.І.

*аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка*

РОЛЬ ЄДИНОГО НАГЛЯДОВОГО МЕХАНІЗМУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ЄВРОЗОНИ

У статті розглядається створення Єдиного наглядового механізму в Єврозоні, проблеми його функціонування. Надається аналіз створення та функціонування ESM (далі – Європейського стабілізаційного механізму). Висвітлюються перші кроки на шляху оздоровлення банківської системи Єврозони.

Ключові слова: Європейський стабілізаційний механізм, Єдиний наглядовий механізм, Єврозона, Європейський центральний банк.

Вдовичин Я.І. РОЛЬ ЄДИНОГО НАДЗОРНОГО МЕХАНІЗМА В ОБЕСПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ЄВРОЗОНИ

В статье рассматривается создание Единого надзорного механизма в Еврозоне, проблемы его функционирования. Дается анализ создания и функционирования ESM (Европейского стабилизационного механизма). Освещаются первые шаги на пути оздоровления банковской системы Еврозоны.

Ключевые слова: Европейский стабилизационный механизм, Единый надзорный механизм, еврозона, Европейский центральный банк.

Vdovychyn Y.I. THE ROLE OF A SINGLE SUPERVISORY MECHANISM IN THE STABILITY ENSURING OF THE EURO AREA

This article describes establishment of the SSM (Single Supervisory Mechanism in the euro area and problems of its functioning). We also consider the establishment and functioning of the ESM (European Stabilization Mechanism). There are analyzed the first steps towards sanitation of the banking system of the euro area.

Keywords: ESM, SSM, euro area, ECB.

Постановка проблеми. У Єврозоні від самого початку кризи стоїть питання про стан банківської системи. Відповідно, у ЄС активно почало обговорюватися питання щодо створення банківського союзу. У рамках створення такого союзу повноваження головного фінансового органу буде передано Європейському центральному банку (далі – ЄЦБ). Основною метою створення банківського союзу є подолання замкнутого кола між фінансовими установами, які достатньо слабкі, та державами, які також не можуть вирішити цю проблему. Лідери ЄС вирішили об'єднати банківські системи – аби у випадку кризи неплатоспроможні країни могли звертатися за допомогою до сильніших країн. Ще раніше було створено Європейський стабілізаційний механізм. Залишається відкритим питання щодо ефективності даних заходів з врятування банківської системи Єврозони і чи вони проведені належним чином.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання банківської системи Єврозони та створення банківського союзу активно досліджують такі економісти як Пол де Груве, Вім Фонтейн, Ендрю Палмер. Активно обговорюється питання ESM такими практикуючими економістами в їхніх промовах, доповідях та аналізах як Клаус Ріглінг – голова Європейського стабілізаційного механізму, Маріо Драгі – голова Європейського центрального банку. У працях цих економістів аналізується доцільність створення банківського союзу та наслідки цього створення для Єврозони.

Постановка завдання. У дослідженні ми розглянемо процес створення Європейського наглядового механізму, мінуси його впровадження, основні умови створення ESM та проаналізувати ефективність таких кроків для оздоровлення банківської системи Європейського союзу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Загалом, фінансова інтеграція приносить не лише вигоди, вона також дозволяє шокам вільніше поширюватися між країнами. Через це необхідним доповненням до інтегрованого фінансового ринку є діюча інтегрована система забезпечення фінансової стабільності [1].

Одним з перших кроків до створення банківського союзу стало створення Європейського наглядового механізму. У рамках діяльності цього механізму ЄЦБ забере на себе від національних регуляторних органів відповідальність приблизно за 130 великих фінансових установ Єврозони. Звісно, це зробить ЄЦБ надзвичайно потужним органом, проте відкритим залишається питання щодо незалежності національних центральних банків – які з такими механізмами можуть її просто втратити. Адже контроль над ситуацією перебирають тепер на себе країни-кредитори. ЄЦБ напряму наглядатиме за 130 банками, що володіють 80% активами Єврозони [5]. Поза цією схемою залишаються лише невеликі національні банки, які входять в юрисдикцію місцевих наглядових органів.

ЄЦБ був вибраний єдиним наглядовим органом, незважаючи на доволі слабку юридичну основу для отримання нових повноважень. При підписанні Лісабонського договору Німеччина надзвичайно негативно ставилася до надання такої ролі ЄЦБ. Але при цьому ніхто не хотів брати на себе підготовку нової угоди зі створення організації з необхідними повноваженнями. Цей процес мав би відбуватися за допомогою референдуму, та була велика ймовірність того, що голосування може піти не тим шляхом, який необхідний для європейських політиків [9].

Одна зі слабких сторін європейського наглядового механізму полягає в тому, що механізм прийняття рішень в ЄЦБ погано підготований для виконання ролі наглядового органу за банками. Було вирішено, що кожен банк буде мати наглядову групу з ЄЦБ – відповідальну за прийняття рекомендацій щодо таких питань як вимоги до обсягів капіталу, оцінка ризиків конкретних вкладів, відповідність та придатність директорів та керівництва. Для розгляду цих рекомендацій має бути створений наглядовий орган, який повинен включати працівника ЄЦБ та керівників з нагляду за банками із кожної країни Єврозони [5].

Ще однією проблемою є те, що для частини банків, в яких спостерігається недостатня забезпеченість

капіталом, кошти будуть знайдені у вигляді приватних інвесторів. Проте, залишається частина найслабших інституцій, в які кошти не схочуть вкладати, і цю проблему доведеться вирішувати державі. Що, в свою чергу, повертає проблему на вихідну позицію. І другим кроком, як зазначає Ендрю Палмер у своїй статті в «Економісті» [10], мало б стати створення єдиного механізму санацій, який відповідатиме за реструктуризацію і, в разі потреби, підтримку проблемних банків. Теоретично цей механізм мали б узгодити впродовж 2014 року.

У будь-якому випадку, залишається відкритим питання готовності країн-кредиторів до того факту, що від їхнього імені центральний орган розпоряджатиметься спільними фондами, щоб допомагати банкам в інших країнах.

Економісти зазначають, що створення банківського союзу лише збільшить ризики для Єврозони. На даний момент, і в часі розвитку кризи в зоні євро прослідковувався чіткий зв'язок між державними боргами та хворюю банківською системою Єврозони. Економісти зазначали, що необхідно розірвати зв'язок, який лише поглиблює кризу. Проте, наразі виглядає, що угода про банківський союз не вирішить цього питання, а створить ще більше проблем.

Йдеться про те, що в ідеалі банківський союз повинен включати в себе три складові. Насамперед це наглядовий орган, який встановить основні правила банківського союзу та слідкуватиме за їхнім виконанням. Другий орган мав би контролювати закриття збанкрутілих банківських установ та надавати допомогу тим установам, яким вона необхідна. А третью складовою мали б стати депозитні гарантії, які заспокоїли б вкладників перед безпекою втратити свої кошти в одному з європейських банків. Наразі національні системи страхування не можуть надати значних гарантій вкладникам, оскільки країни страждають від боргової кризи.

Аналізуючи всі ці критерії, європейський банківський союз виглядає доволі ненадійним. Документ, який описує новий план дій розглядає лише кілька питань – створення наглядового органу та механізм ліквідації банків [6]. Що стосується фінансового забезпечення, то передбачається, що мав би бути фонд, який отримуватиме кошти з податку на банки, і при цьому він не буде мати підтримки урядів європейських країн. На даний момент Єврозона відкидає допомогу ESM – Європейського стабілізаційного механізму і готова звернутися до нього за допомогою у разі крайньої необхідності.

Причини таких заходів є зрозумілими. Оскільки країни-кредитори не хочуть платити за помилки закордонних банків. Наприклад, Німеччина зазначає, що вона не може змусити навіть свої ошадні банки приєднатися до загальнонаціональної системи страхування вкладів [10]. При цьому, даються ознаки і правові розбіжності між країнами Єврозони. Адже кожна з країн має свій власний код банкрутства. Скоріше за все, для врегулювання цього питання необхідні будуть зміни договорів, які регулюють діяльність Європейського Союзу.

Проблемним питанням виглядає й той факт, що останні проблеми, зокрема на Кіпрі, були вирішені за рахунок незастрахованих вкладів. Звісно, такий спосіб вирішення проблеми доволі вигідний для посадовців тих країн, які не хочуть витратити державні кошти на порятунок інших банків. Проте це ставить під удар всю банківську систему, адже сприяє перетіканню коштів з банків, які не надто відомі та яким не надто довіряють, у декілька основних європейських банків.

На початку квітня 2014 року було таки прийнято Європарламентом ряд реформ, які мають на меті зробити банки безпечнішими, а фінансові ринки прозорішими. Насамперед було прийнято шість основних кроків, завдяки яким зміниться фінансовий сектор Європи. По-перше, уряди втрачають домінуюче становище по відношенню до своїх банків. Також, на платників податків не покладено першочерговий удар з порятунку банків. Ще одним кроком на шляху до банківського союзу стали банки з кращим фінансуванням та меншою свободою виплати бонусів. Таким чином, поліпшає якість і кількість капіталу в банках. Також, ринки з домінуванням банківського сектору виходять потрохи з тіні. Політики зазначають також, що жоден елемент фінансової системи не залишиться нерегульованим. Таким чином під контроль попадають хедж-фонди, інвестиційні фонди, в майбутньому – агентства кредитного рейтингу, аудиторські фірми, пенсійні фонди та тіньовий банкінг. Насамкінець, відтепер регулятивні норми стають також технічною роботою. Адже окрім основних реформ, було прийнято близько 400 технічних стандартів та приписів, які необхідно виконати для реалізації прийнятих законів. Через це має бути пророблена значна робота з надання «технічних» відповідей [6].

На даний момент, за словами голови наглядової структури ЄЦБ, Даніель Нуй, Європейський центральний банк проводить попередній огляд якості активів (AQR) найбільших банків Єврозони до початку їхнього безпосереднього контролю, який запланований вже на листопад цього року. Огляд якості активів спрямований на те, щоб виявити та ліквідувати у всіх банків, які перебуватимуть від наглядом ЄЦБ, приховані ризики. На жовтень планується публікація остаточних результатів перевірки. Відповідно, результати деяких стрес-тестів покажуть брак капіталу в частині банків. Цим банкам доведеться поручувати запаси капіталу, що призведе, у свою чергу, до більшої стійкості фінансової системи. На майбутнє плануються схожі стрес-тести щороку, але вони не будуть настільки масштабними як ті, що проводяться зараз. На сьогодні в рамках програми оцінки якості активів працює близько 6000 керівників та аудиторів, найнятих з приватного сектору. У рамках Єдиного стабілізаційного механізму працюватиме більш як 1000 контролерів [3].

Втім, багато економістів вважають, що стратегія поступового переходу до банківського союзу спрацювала б у звичайний час, а робити це у час кризи доволі ризиковано. Впродовж 2014 року ЄЦБ доведеться оцінювати стан тих банків, які ЄЦБ збирається контролювати. Така детальна перевірка банків може виявити дірки в фінансах ряду великих банків. Проте, не маючи доступу до коштів, якими необхідно закрити ці «діри», ЄЦБ може не захотіти виявляти проблемні банки. Представники банківського наглядового органу зазначають, що це нелогічно, виявляти випадки дефіциту капіталу в той час, коли досі незрозуміло, звідки мають надходити кошти для їхньої рекапіталізації. Найбільша небезпека, яка відкривається – це втрата авторитету Європейським центральним банком. Наразі ЄЦБ – це останній авторитетний інститут в Європі, і ті виклики, які стоять зараз перед ним можуть суттєво підірвати його авторитет.

Зараз, як зазначають у Євругрупі, Єврозона має постійний і ефективний інструмент захисту, а саме – Європейський механізм стабільності [7]. Даний механізм розроблений для того, щоб прийти на допомогу шляхом кредитів тим державам, які зазнають фінан-

сових труднощів. Європейський механізм стабільності є важливим компонентом комплексної стратегії ЄС, призначений для забезпечення фінансової стабільності в зоні євро. Попередником ESM є створений у 2010 році тимчасовий Європейський фонд фінансової стабільності (далі – EFSF). Основною функцією ESM є надання фінансової допомоги державам Єврозони, що зазнають або перебувають під загрозою фінансових труднощів. Впродовж деякого періоду, а саме до середини 2013 року, ці дві установи функціонували паралельно, після чого, EFSF не вступає ні в які нові програми, проте продовжує управління та погашення заборгованості. ESM буде залишатися в якості єдиного і постійного механізму для реагування на нові запити на фінансову допомогу з боку держав Єврозони. А EFSF припинить своє існування, як тільки всі непогашені кредити в рамках програм допомоги EFSF будуть відшкодовані і погашені в повному обсязі.

Накопичення коштів в ESM відбувається шляхом випуску інструментів грошового ринку, а також середньо- і довгострокових боргових зобов'язань з терміном погашення до 30 років. Кредити ESM опираються на оплачений капітал у розмірі €80 млрд і безумовне зобов'язання держави-членів ESM зробити внески в статутний капітал ESM. ESM тісно співпрацює з Міжнародним валютним фондом, відповідно, члени Єврозони звертаються з проханням щодо фінансову допомогу як до ESM, так і до МВФ.

Створення ESM не слід розглядати як окрему відповідь на кризу суверенного боргу, а скоріше як доповнення до серії заходів, що вживаються на національному рівні та загалом на рівні Європейського Союзу. Зусилля, що вживаються державами-членами ЄС щодо бюджетної консолідації і структурних реформ, поряд з ініціативами ЄС, такі як посилення Пакту про стабільність та зростання, Договору про стабільність, координація в рамках ЄБС, пакт «Євро-плюс» та нова європейська системи фінансового нагляду мають вирішальне значення для вирішення причин кризи і створення умов, сприятливих для економічного зростання, створення робочих місць і підвищення конкурентоспроможності. При цьому, якщо члени Єврозони потребуватимуть фінансову допомогу, Європейський механізм стабільності матиме можливість і ресурси виступити в якості фінансового донора і застосувати інструмент кредитування, що призведе до стабілізації фінансових потреб даної країни [4].

ESM, що фактично має розпоряджатися банківськими повноваженнями, має можливість робити істотний вплив на процентні ставки, що складаються на первинному ринку. Якраз ці ставки і визначатимуть, яку ж суму повинні сплатити країни-емітенти за своїми боргами. Таким чином, Єврозона має в розпорядженні інституцію з найбільшим на даний час капіталом, метою діяльності якої є стабілізація боргового ринку. Низькі процентні ставки дозволять поступово зменшувати борговий тягар за рахунок рефінансування старої заборгованості. У результаті країни-учасниці зможуть поступово збільшувати обсяг державних витрат, і їх економіка почне відновлюватися.

Згідно з річним звітом Європейського стабілізаційного механізму за 2013 рік, програма функціонує доволі успішно і ситуація в Єврозоні нормалізується. Наприкінці грудня 2013 року Іспанія успішно вийшла з програми допомоги фінансовому сектору. Також у грудні 2013 року Ірландія вийшла з програми макроекономічного коригування, що надавалася Європейським фондом фінансової стабільності. Португалія рухається тим ж шляхом і завершує свою про-

Таблиця 1
Вклад країн у Європейський стабілізаційний механізм

Країна	Частка в ESM, %	Капітал (млрд євро)	Вже заплачено
Австрія	2,783	19,48	2,22
Бельгія	3,477	24,34	2,77
Кіпр	0,196	1,37	0,16
Естонія	0,186	1,30	0,15
Фінляндія	1,797	12,58	1,34
Франція	20,386	142,70	16,31
Німеччина	27,146	190,02	21,72
Греція	2,817	19,71	2,25
Ірландія	1,592	11,14	1,27
Італія	17,914	125,39	14,33
Люксембург	0,250	1,75	0,20
Мальта	0,073	0,51	0,06
Нідерланди	5,717	40,02	4,57
Португалія	2,509	17,56	2,00
Словаччина	0,824	5,77	0,66
Словенія	0,428	2,99	0,34
Іспанія	11,904	83,32	9,52
Загалом	100	700	80

Джерело: *estm.europa.eu*

граму від ESFS у травні 2014 року. У цьому ж звіті зазначається, що успішне завершення трьох програм у країнах, де розгорнулася чи не найбільше боргова криза, вказує на те, що Європа потрохи виходить з рецесії. Країни-бенефіціари й надалі повинні продовжувати свої зусилля. Проте, успіхи помітні також і на Кіпрі, і в Греції, в Ірландії, Іспанії та Португалії. У рамках даних програм уряди країн проводять структурні реформи та бюджетну консолідацію [8]. Кредити при цьому, які надаються в рамках програм ESM та EFSF, надаються за дуже низьких процентних ставок та на достатньо довгий період. Все це демонструє консолідацію в рамках Єврозони і створює умови для стійкості валютного союзу. На даний період ESM і EFSF разом освоєно 222 млрд € в рамках програм для п'яти країн. У рамках програм для Іспанії та Кіпру ESM використав 50,3 млрд €. При цьому максимальна потужність кредитування в рамках цієї програми складає 500 млрд €. Таким чином, практично 90% з наявних коштів не використовуються наразі та є страховкою на випадок майбутніх криз. У жовтні 2013 року ESM запустив довготермінову програму фінансування. Завдяки двом операціям з облігаціями ESM залучив ще € 10 млрд.

На початку було доволі важко говорити, чи зможе Європейський стабілізаційний механізм подолати всі проблеми Єврозони та на скільки швидко зможе привести європейську економіку в стан рівноваги. Тепер зрозуміло стає, що це був лише один з кроків на шляху до рівноваги банківської системи Європейського союзу, і шлях ще доволі довгий.

У 2012 році МВФ у своїй Доповіді «З питань глобальної фінансової стабільності» визначив основні пріоритети політики для Єврозони [2]. У цій доповіді зазначалося, що окрім заходів, узгоджених у зоні євро, потрібні додаткові зусилля, щоб покласти край – раз і назавжди – негативного зворотного зв'язку між слабкими банками і слабкими суверенними органами. Зокрема, необхідні заходи для інтеграції, стабілізації та економічного зростання зони євро. Для стабілізації потрібні негайні сміливі заходи. Перш за все автори даної політики повинні:

– при необхідності зміцнити баланси життєздатних банків шляхом їх рекапіталізації і реструктуризації. У більшості випадків це може включати пряме вливання акціонерного капіталу з європейського фонду порятунку, Європейського механізму стабільності;

– зміцнити баланси суверенних органів шляхом здійснення ретельно скоординованих по термінах стратегій бюджетної консолідації і проведення широкомасштабних структурних реформ;

– проводити адаптивну грошово-кредитну політику і політику щодо ліквідності;

– розглянути можливість вживання заходів на рівні Єврозони для стабілізації умов фінансування на ринках суверенних боргових інструментів, наприклад, відновити Програму операцій на ринках цінних паперів Європейського центрального банку.

На жаль, цих кроків не вдалось до кінця здійснити й досі. Для досягнення подальшої інтеграції вимагається прогрес у створенні повномасштабної банківської спілки та поглибленні бюджетної інтеграції. Плановане введення єдиного механізму нагляду стане першим складовим елементом майбутнього банківського союзу. Але до цього потрібно додати інші елементи, включаючи загальноєвропейську програму страхування депозитів і механізм санації банків, що спрається на загальні основи.

Тим не менше, найважливішою умовою для надійної грошово-кредитної політики є незалежність центрального банку. Успішність рішень центрального банку в підтримці цінової стабільності залежить передусім від його авторитету. Це означає, що центральний банк повинен мати засоби та інструменти, необхідні для досягнення своєї мети, стабільності цін, без впливу зовнішніх сил.

Висновки з даного дослідження. Створення банківського союзу поставило перед Єврозоною нові проблеми. З одного боку, створення банківського союзу може подолати замкнуте коло між фінансовими установами, які є достатньо слабкими, та державами, які також не можуть вирішити цю проблему. З іншого боку, весь нагляд над фінансовим сектором Єврозони буде зосереджений в руках Європейського

центрального банку. Євросоюз вкотре стикається з проблемою, коли сильніші країни змушені будуть підтримувати слабші – адже неплатоспроможні країни потребуватимуть допомоги. В той же ж час не всі фінансово стабільні економіки хочуть підставляти себе заради нестабільних банківських систем країн-сусідів. Залишається відкритим питання щодо ефективності даних заходів з врятування банківської системи Єврозони і чи вони будуть проведені належним чином.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вим Фонтейн ЕС: от валютного союза к финансовому. 2006 ЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2006/06/pdf/fonteyne.pdf>
2. Хосе Виньялс. Риски для финансовой стабильности усиливаются, требуются решительные меры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2012/071712r.pdf>
3. Danièle Nouy Chair of the Supervisory Board of the Single Supervisory Mechanism. Interview with Der Spiegel. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/press/inter/date/2014/html/sp140630.en.html>
4. ESM Factsheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.esm.europa.eu/pdf/ESM%20Factsheet%2029012013.pdf>
5. European Central Bank. Banking supervision [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/ssm/html/index.en.html>
6. European Central Bank. Note Comprehensive Assessment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/notecomprehensiveassessment201310en.pdf?065f8953213aaf23e385c1119dd541a>
7. European Stability Mechanism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.esm.europa.eu/about/index.htm>
8. European Stability Mechanism. Annual Report. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.esm.europa.eu/pdf/ESMANNUALREPORTf1.pdf>
9. Howard Davies. The Fox and the ECB. 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.project-syndicate.org/commentary/howard-davies-describes-the-challenges-that-await-daniele-nouy-as-the-european-central-bank-s-first-head-of-banking-supervision>
10. Richard Baldwin. Central bank independence under threat. 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2008/06/central_bank_independence_under

УДК 339.972

Вінська О.Й.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри європейської інтеграції

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ СЕРЕДЗЕМНОМОРСЬКОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ: КЕЙС ІТАЛІЇ

Стаття присвячена дослідженню особливостей соціально-економічних моделей, які функціонують в ЄС. Виокремлено спільні та відмінні характеристики, які притаманні соціально-економічним моделям країн-членів Європейського Союзу. На основі аналізу макроекономічних показників розвитку та відповідних позицій в міжнародних рейтингах виокремлено основні системні проблеми, що гальмують розвиток Італії.

Ключові слова: соціально-економічна модель, Італія, глобальна конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, регіональні диспропорції, ринок праці.

Винская О.И. ОСОБЕННОСТИ СРЕДИЗЕМНОМОРСКОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ: КЕЙС ИТАЛИИ

Статья посвящена исследованию особенностей социально-экономических моделей, которые функционируют в ЕС. Выделены общие и отличительные характеристики, которые присущи социально-экономическим моделям стран-членов Европейского Союза. На основе анализа макроекономических показателей развития и соответствующих позиций в международных рейтингах выделены основные системные проблемы, которые тормозят развитие Италии.

Ключевые слова: социально-экономическая модель, Италия, глобальная конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, региональные диспропорции, рынок труда.

Vinska O.Y. PECULIARITIES OF MEDITERRANEAN SOCIAL-ECONOMIC MODEL: CASE OF ITALY

The article deals with the research of the features of social-economic models functioning in the EU. The similarities and peculiarities that are inherent to the various social-economic models of the European Union member-states are pointed out. Based on the analysis of macroeconomic indicators and the corresponding position in international rankings, the author singles out the systemic problems that hinder the development of Italy.

Keywords: social-economic model, Italy, global competitiveness, investment attractiveness, regional disparities, labor market.

Постановка проблеми. Сучасний рівень світового технологічного розвитку та зростання дестабілізуючого впливу великих корпорацій, ринкові важелі не здатні ефективно регулювати економіку. Саме тому, за умов інноваційного поступу країн-лідерів, ефективна організуюча роль держави стає запорукою сталого функціонування національних економічних систем. Більше того, сучасна постіндустріальна цивілізаційна стадія розвитку суспільства характеризується також зростанням значущості соціально-гуманітарної складової, що посилює і трансформує функції уряду. Відповідно, уряд має перерозподіляти доходи через податкову систему, стимулювати попит та щедро фінансувати фундаментальні наукові дослідження, освіту та безперервне підвищення кваліфікації громадян. Тим не менше, держава також має підтримувати середовище, яке є сприятливим для розвитку підприємницької ініціативи індивідів. Зважаючи на вищезазначене, формування ефективної соціально-економічної моделі стає запорукою успішного функціонування держави, що обумовлює особливу актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження основних характеристик соціально-економічних моделей в ЄС знайшло своє відображення у працях Е. Манолеску [2] та А. Сапіра [1]. У свою чергу А. Авілова [3] та Т. Зонова [4] присвятили свої дослідження політичному та економічному позиціонуванню Італії у світі, а В. Вдовченко [5; 6] зосередила увагу на визначенні позиції Італії в ЄС у контексті реалізації національних інтересів в умовах європейської інтеграції.

Постановка завдання. Разом з тим, сучасний нестабільний стан держав середземноморської соціально-економічної моделі потребує подальшого детального вивчення особливостей розвитку Італії, як найбільш впливового її представника. Метою статті є

дослідження особливостей, притаманних середземноморській соціально-економічній моделі, які підживляють ефективність економіки Італії в умовах глобальної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський Союз є конкурентоспроможним об'єднанням 28 держав, які пройшли довгий та складний інтеграційний шлях, долаючи міжкрайові суперечності та націоналістичні прояви. Незважаючи на те, що країни-члени ЄС є досить різноманітними, для них характерними є спільні цінності, закріплені у Загальних положеннях Договору про Європейський Союз, а саме: повага до людської гідності та громадянських прав, свобода, рівні можливості та недискримінація, соціальна справедливість тощо [7]. Саме тому, для всіх учасників ЄС характерним є значний вплив держави на процеси в економіці та суспільному житті. Цей вплив поширюється на виробництво, зайнятість, продуктивність, зростання та конкурентоспроможність, адже держава виступає посередником між ринком та індивідами, між працівниками та роботодавцями й, таким чином, гарантує суспільний добробут. Так, у Стратегії розвитку Європейського Союзу «Європа-2020» зазначено, що основною метою об'єднання є створення конкурентоспроможної, динамічної та соціально-орієнтованої економіки, яка базується на знаннях [8]. Відповідно, об'єднуючими для європейських соціально-економічних моделей є елементи, які у певній мірі притаманні усім з них, такі як:

– відповідальність суспільства (у вигляді держави) за добробут населення та захист громадян від бідності. Надання їм підтримки у разі хвороби, інвалідності, безробіття, старості. Заохочення та іноді безкоштовне надання освіти, охорони здоров'я, підтримки сім'ям через відповідні трансфери, а також забезпечення житлом. Навіть у Великобританії, яка має досить ліберальну модель, державні соціальні

видатки становлять близько 20% від ВВП, що більше від відповідного американського рівня у 16% [1];
 – регулювання через інституціалізацію трудових відносин, які базуються на соціальному діалозі, трудовому законодавстві та колективних договорах. Бізнес-середовище є регульованим та визначається соціальними партнерами (на рівні галузі та мікро-рівні). Окрім того, наявне адміністративне та економічне регулювання продуктових ринків;

– перерозподіл доходів між різними суспільними групами протягом всього їх життя через трансфери, фінансову підтримку та соціальні послуги. А також, згладжування різниці у доходах шляхом перерозподілу фінансових трансферів, оподаткування та податків на майно [2, с. 174].

Тим не менше, на сучасному етапі функціонування, Європейському Союзу не вдалося сформувати єдину соціально-економічну модель, яка зумовила переважно неоднорідним історично-культурним підґрунтям та різницею у менталітеті населення країн-членів. Так, А. Сапір виділяє чотири основні соціально-економічні моделі, які реалізуються в державах ЄС, а саме англосаксонську, континентальну, скандинавську та середземноморську з притаманними їм особливостями (табл. 1).

Варто зазначити, що в період загострення глобальної нестабільності найменш успішно виявилася саме середземноморська модель, країни якої опинилися у дуже скрутній соціально-економічній ситуації. Надмірний рівень зовнішнього державного боргу у Португалії, Італії, Греції та Іспанії, які отримали принизливе назвисько PIGS від міжнародних інвесторів, перевищив відповідний Маастрихтський критерій щодо фінансової дисципліни у 60% від ВВП, поставив їх на межу дефолту та підірвав довіру до стабільності всієї еврозони (рис. 1). Так, у Греції свого піку у 162% від ВВП від досяг у 2011 році і поступово знижується, натомість Португалії, Італії та Іспанії не вдається стримати його зростання.

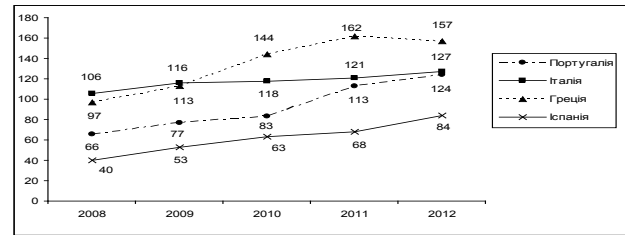


Рис. 1. Динаміка державного боргу в країнах середземноморської моделі, % від ВВП [10]

Суттєвою проблемою став і високий рівень безробіття в цих державах, особливо у Іспанії та Греції, де його показники у 2012 році перевищили 25% та 24% відповідно (рис. 2). Більше того, за даними Євростат у 2013 році, серед молоді безробіття сягнуло 62,5% у Греції, 56% в Іспанії, 41% у Португалії та 40% в Італії, що змусило європейців говорити про втрачене покоління та підрив перспектив сталого розвитку цих держав у майбутньому [11].

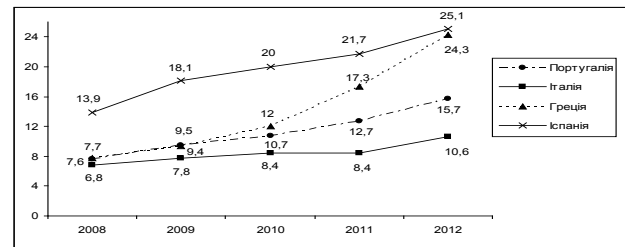


Рис. 2. Рівень безробіття в країнах середземноморської моделі, % [10]

Економічні проблеми Португалії та Греції, які разом за обсягом ВВП не перевищують 3,5% відповідного сумарного європейського показника, не здатні суттєво підірвати ЄС. Тим не менше негаразди в та-

Таблиця 1

Основні характеристики соціально-економічних моделей в ЄС

Назва моделі	Основні характеристики
Скандинавська (універсалізуюча) (Данія, Фінляндія, Швеція)	Високий рівень перерозподілу та соціального захисту; широкий перелік соціальних послуг високої якості та доступні для всього суспільства; низька залежність індивіда від ринку та його праці; висока допомога по безробіттю та охорона здоров'я, що фінансуються через систему податків; система оподаткування надзвичайно прогресивна та включає елементи оподаткування майна, в той час як податки на бізнес є досить низькими; сильний соціальний діалог та тісна співпраця соціальних партнерів з урядом; профспілки беруть участь у адмініструванні страхування у випадку безробіття та профпідготовки; активний ринок праці та високий рівень зайнятості; успішність у зменшенні статевої дискримінації на ринках праці.
Континентальна (корпоративістська) (Франція, Німеччина, Бельгія, Австрія, Люксембург, Нідерланди)	Зайнятість є основою для соціальних трансферів, допомога держави є на помірному рівні та залежить від доходу, переважно витрачається на страховки, виплати по безробіттю та пенсії; трансфери фінансуються через внески працівників та працедавців; менший перерозподіл у порівнянні з скандинавською моделлю (податкова система містить регресивні елементи – низький дохід та високий, оподаткування споживання); важлива роль соціальних партнерів у промислових відносинах, зарплатні переговори є централізованими; інституції соціального діалогу та частини економічної регуляторної структури несуть відбиток корпоративної системи.
Англосаксонська (ліберальна) (Сполучене Королівство, Ірландія)	Високий рівень відповідальності індивідів, ринок праці, амбітна конкурентна політика; соціальні трансфери менші ніж в інших моделях, більш цілеспрямовані, спрямовані на групу з найнижчими доходами; держава заохочує ринкових гравців надавати послуги та залишає вибір для споживачів щодо державних та приватних постачальників; приватні страхові та накопичувальні схеми підтримуються державними політиками (податкові кредити, податкові канікули); трудові відносини є децентралізованими та переговори відбуваються на рівні фірм; слабкі профспілки та значна диференціація зарплат з великою часткою зайнятих на низькооплачуваних роботах.
Середземноморська (сімейно-орієнтована) (Іспанія, Італія, Португалія, Греція)	Низький рівень державних соціальних видатків у порівнянні з попередніми моделями, які переважно спрямовані на пенсії зі значною сегментацією платежів; соціальна система передбачає захист зайнятості та механізми раннього виходу на пенсію для вилучення певної частини осіб з ринку праці; низький рівень соціальних видатків частково балансується сильною підтримуючою роллю сімейних зв'язків, тому сім'ї грають велику роль у забезпеченні домівки та грошової підтримки; патерналістське суспільство та існування значної гендерної нерівності; профспілки та представники роботодавців є важливими учасниками у централізованому процесі переговорів щодо зарплат та умов праці; рівень зайнятості, особливо для жінок та молоді є досить низьким.

Джерело: [1; 2; 9]

ких країнах, як Іспанія та Італія, які за економічним потенціалом входять у п'ятірку європейських держав, значно впливають на розвиток інтеграційного утворення. Відповідно, для поглибленого аналізу причин нестабільності середземноморської соціально-економічної моделі варто зосередитися на Італії. Саме ця держава заслуговує на особливу увагу, як яскрава представниця вищезазначеної моделі, яка також стояла у витоків європейської інтеграції та, за рівнем економічної потужності – сумарним ВВП близько 2 трлн. дол., що становить більше 12% від європейського, входить в авангардну четвірку ЄС.

За даними МВФ Італія входить у п'ятірку країн з найнижчим рівнем зростання ВВП у світі впродовж 2003–2013 років, що викликано рядом внутрішніх причин [12]. Так, серед основних системних проблем, які негативно впливають на розвиток економіки Італії можна виділити наступні:

- суттєві регіональні диспропорції, які визначають розподіл Південь–Північ в економіці країни. Так, у північній частині держави сконцентрована велика кількість промислових підприємств, у той час на півдні переважно розвинуті сільське господарство та туризм. У 2010 році в структурі ВВП внески північних регіонів становили понад 54,1%, у той час, як на центральні та південні регіони припадало 21% та 24,8% відповідно [13];

- асиметричність державних соціальних видатків, з яких майже 60% спрямовується на пенсійні виплати, що становить 15% ВВП і являється найвищим показником серед країн ОЕСР [14; 15]. В той же час на освіту спрямовується менше 4,5%, а на НДДКР лише 1,25% від ВВП [16]. Більше того, враховуючи прогресуюче старіння нації, частка осіб віком понад 65 років складає майже 21% в структурі населення, а коефіцієнт народжуваності лише 1,41 дитини на жінку, ця демографічна криза лише посилиться [10];

- зарегульованість ринку праці, за ефективністю якого Італія займає лише 137 місце у світі згідно рейтингу Глобальної конкурентоспроможності [17]. Ринку праці країни наразі має двоїсту структуру. Згідно закону Бьяджі, який мав на меті пом'якшити регулювання ринку праці, для молодих працівників були запроваджені короткострокові контракти, які практично перетворили їх у вічних стажерів з низькою оплатою праці. Саме тому, покоління італійців народжених у 80-ті рр. отримало назву «генерації 1000 євро». У той же час для працівників 50–60 років діють довгострокові робочі контракти, які практично унеможливають їх звільнення. Відтак, середній вік директора банківського відділення складає 69 років, судді – 65 років, професора університету – 63 роки. Засилля осіб похилого віку відбувається у всіх сферах життєдіяльності, що ускладнює зміну покоління і дає підстави говорити про геронтократію, або владу старців, в Італії. Не маючи змоги задіяти свій талант у рідній країні понад 400 тис. освічених молодих італійців за останні 10 років виїхали закордон у пошуках кращих можливостей. Наразі безробіття серед молоді становить понад 40%, що провокує подальший «відтік мізків» й значно підриває сталий розвиток економіки країни в майбутньому [15; 18]. Окрім того, через значний рівень гендерної нерівності, менше 47% жінок залучені до ринку праці, що призводить до неповного використання потенціалу робочої сили працездатного віку [10];

- структура промислового сектора, яка представлена кластерами компаній дрібного та середнього розміру, які знаходяться близько географічно та виконують специфічні фази виробництва однієї галузі. На

мали підприємства припадає 95% усіх підприємств, на яких зайнято близько 50% всієї робочої сили [13]. Це пов'язано з особливостями бюрократичного апарату країни, за ефективністю якого Італії займає лише 102 місце в світі [17], а також із надмірним регулюванням розвитку бізнесу, через яке багато компаній відмовляються від збільшення свого розміру. Окрім того, корпоративні податки є досить високими і досягають 54%, у той час як для малих компаній існують податкові переваги та спрощене трудове законодавство. Слід зазначити, що у 80-ті рр. ці промислові кластери були досить успішними. Так, кластери керамічної плитки в Сассуоло, шовку в Комо, шкіри у Флоренції та пакувальних машин у Болонні стали займати лідерські позиції на світових ринках [19]. Тим не менше, у кризовий період саме малі компанії постраждали найбільше, що було викликано негараздами у великих компаніях, підрядниками яких вони виступали, а також нестачею ресурсів для реорганізації через неспроможність їх отримати через банківські кредити, або механізми фінансового ринку [13]. Фінансовий ринок Італії є недостатньо розвинутим, що відкидає країну на 124 місце в світі, фінансові послуги є досить дорогими, а за доступом до банківських кредитів та венчурного фінансування країна перебуває на рівні країн, що розвиваються і займає 145 та 138 позиції відповідно [17];

- низька інвестиційна привабливість країни. Так, впродовж 2006–2011 рр. приплив прямих іноземних інвестицій в Італію був на рівні менше 134 млрд дол., що становило лише 3,6% від сумарного показника по ЄС. У той же час, обсяг прямих зарубіжних інвестицій становив понад 308 млрд дол. [20]. Вищезазначене свідчить про те, що Італія не здатна створити достатньо привабливий інвестиційний клімат у порівнянні з іншими країнами-членами ЄС. Це пов'язано з високим податковим тягарем, який досягає 65,8% прибутку і на провадження якого затрачується 269 годин на рік, що вище середніх показників країн ОЕСР, які перебувають на рівні 41,3 та 175 відповідно. Відчутні складнощі є також у отриманні необхідних дозволів для підприємницької діяльності й будівництва, а також у впровадженні контрактів [21]. Окрім того, такі фактори, як низька продуктивність праці, високий рівень корупції та організованої злочинності також відлякують потенційних інвесторів.

Наразі до влади в Італії прийшов молодий 39 річний політик Матео Ренці, який планує підірвати монополію геронтократії в країні. Палко заявивши у своїй промові, що старе покоління варто викинути на звалище, він оточує себе молодими та амбітними професіоналами та слідує принципу гендерної рівності. Так, середній вік новопризначеного уряду складає 47 років, а половина його членів є жінками. Серед основних напрямів змін в економіці Італії, які він прагне здійснити, варто виокремити такі, як: виплата урядової заборгованості приватним фірмам через механізми державних інвестицій та позикового фонду; підтримка малого та середнього бізнесу, які потерпають від нестачі кредитних коштів; зменшення податків на доходи та робочу силу; перегляд правової системи задля спрощення умов ведення бізнесу в країні [22]. Успішне впровадження реформ такого порядку дійсно здатне підвищити конкурентоспроможність країни.

Висновки з проведеного дослідження. З вищезазначеного можна зробити висновки, що країни-члени ЄС у процесі інтеграції досягли суттєвого рівня конвергенції своїх економік. Тим не менше, через історичні

та культурні особливості держав, створити єдину соціально-економічну модель на теренах ЄС поки що не вдається. Існування чотирьох соціально-економічних моделей в ЄС – скандинавської, континентальної, англосаксонської та середземноморської – свідчить про те, що кожна країна-член здатна зберегти особливості свого шляху розвитку, якщо вони не суперечать основним спільним цінностям, закріпленим в установчому договорі. Більше того, науковці мають змогу оцінити ефективність цих моделей в кризових умовах та визначити, що середземноморська модель є найменш конкурентоспроможною з них.

Італія є однією з країн-засновниць Європейського Союзу, яка стояла у витоків європейської інтеграції та, за економічною потужністю, належить до авангардної четвірки ЄС. Тим не менше, її приналежність до неефективної середземноморської соціально-економічної моделі з притаманними їй вадами значно гальмує розвиток країни. Зарегульованість ринку праці, неефективні інституції, нерозвинутий фінансовий ринок стримують розвиток країни та сповільнюють її економічне зростання. Тим не менше, вплив європейських регулятивних механізмів та зобов'язання, взяті у рамках новоствореного Фіскального пакту, стимулюють необхідні реформи в країні. Зміна трьох прем'єр-міністрів за короткий період часу свідчить про відсутність політичного консенсусу в Італії. Тим не менше, ліберальні реформи у напрямі дерегуляції ринку праці є невідворотними для Італії і мають надати поштовх розвитку держави та забезпечити її успішний поступ, як одного з локомотивів ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Sapir A. Globalization and the reform of European social models / A. Sapir // JCMS 2006. – Volume 44. – Number 2. – P. 369-90.
- Manolescu E. Socio-economic models during the period of crisis / E. Manolescu // Theoretical and applied economics. Volume XVIII (2011). – № 9(562). – P. 173-180.
- Авилова А. В. Своеобразие южноевропейского пути развития / А.В. Авилова // Международная экономика и международные отношения. – 2001. – № 5. – С. 77.
- Зонова Т. В. На перекрестке Средиземноморья: «Итальянский сапог» перед вызовами XXI века / Т. В. Зонова: Москва: Весь мир, 2011. – 456 с.
- Вдовченко В. Італія в сучасній Європі: вироблення імунітету від «Європейської кризи» / В. Вдовченко // Зовнішні справи. – 2012. – № 5. – С. 16-19.
- Vdovchenko V. Out of crisis with another Europe: Italian case / V. Vdovchenko // Зовнішні справи. – 2012. – № 11. – С. 46-49.
- Treaty on European Union. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0013:0046:en:PDF>
- Europe 2020: a strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the European Commission / Brussels. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>
- Вінська О. Трансформація економічної моделі Ірландії / О. Вінська // Соціально-економічні реформи в контексті глобалізації та євроінтеграції: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 31 січня 2014 року) / Громадська організація «Львівська економічна фундація». У 3-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2014. – Ч. 1. – 112 с.
- Indexmundi statistic database. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.indexmundi.com
- Eurostat statistic database. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: epp.eurostat.ec.europa.eu
- Countries with the lowest average GDP growth 2003–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfmag.com/global-data/economic-data/countries-lowest-gdp-growth>
- Kennedy R. Economic factors in Italy / R. Kennedy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ehow.com/list_7159654_economic-factors-italy.html
- OECD pensions at a glance 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/pensions/...pensions/OECD-PensionsAtAGlance2013.pdf
- Severgnini B. Italy: the nation that crashes its young / B. Severgnini. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nytimes.com/2013/10/31/opinion/severgnini-italians-on-the-run.html?_r=0
- Education expenditure; research and development expenditure in Italy in 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tradingeconomics.com
- Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org
- Ehlers F. Italy's lost generation: crisis forces young Italians to move abroad / F. Ehlers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic1300954.files/econ_1936_syllabus_082713.pdf
- Viotor R. H. K. Italy's economic half miracle / R.H.K. Viotor [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.strategy-business.com/article/17213?gko=2b421>
- World investment report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf
- Doing Business 2014: understanding the regulations for small and middle-sized enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-reports/English/DB14-Full-Report.pdf>
- Yardley J. New Italian premier, in first speech, outlines early priorities for his tenure / J. Yardley, E. Povoledo [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nytimes.com/2014/02/25/world/europe/renzi-italy.html>

УДК 338.48

Ворошилова Г.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті розглядаються актуальні проблеми розвитку міжнародного ринку туристичних послуг в умовах кризи. Проведено комплексний аналіз розвитку міжнародного туризму в туристичних регіонах світу. Виявлено основні тенденції зростання міжнародних туристичних прибуттів в країнах-лідерах з надання туристичних послуг. З'ясовано, що галузь міжнародного туризму є досить стійкою відносно негативного впливу кризових явищ у порівнянні з іншими секторами економіки.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристична галузь, криза, міжнародні туристичні прибуття, країни-лідери з надання туристичних послуг.

Ворошилова А.А. РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития международного рынка туристических услуг в условиях кризиса. Проведён комплексный анализ развития международного туризма в туристических регионах мира. Выявлены основные тенденции роста международных туристических прибытий в странах-лидерах по предоставлению туристических услуг. Определено, что отрасль международного туризма является достаточно устойчивой к негативному влиянию кризисных явлений по сравнению с другими секторами экономики.

Ключевые слова: международный туризм, туристическая отрасль, кризис, международные туристические прибытия, страны-лидеры по предоставлению туристических услуг.

Voroshylova A.A. INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT IN CRISIS

The article discusses the current problems of development of the international tourism market during the crisis. The complex analysis of the development of international tourism has been conducted in the tourist regions of the world. The main tendencies of growth in international tourist arrivals have been found out in the leading countries from the grant of tourist services. It is determined that the international tourism industry is highly resistant to the negative effects of the crisis comparing other sectors of the economy.

Keywords: international tourism, tourism industry, crisis, international tourist arrivals, the leading countries from the grant of tourist services.

Постановка проблеми. У житті сучасного суспільства все більш значною стає роль сфери міжнародного ринку туристичних послуг. Впродовж багатьох десятиліть міжнародний туризм демонструє стійке динамічне зростання і тенденцію до експансії. Кількість міжнародних туристичних прибуттів збільшилась майже у п'ятдесят разів – з 25 мільйонів у 1950 р. до 1087 мільйонів у 2013 р. [1]. Навіть у період 2000-2010 рр., який був десятиріччям «туристичного буму», але також і періодом тяжких економічних та фінансових криз, жорсткої пандемії і великомасштабних природних катаклізмів, загальна кількість міжнародних туристичних прибуттів продовжувала збільшуватися в середньому на 3,4% [2].

Аналіз даних Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО) демонструє, що міжнародний туризм є досить стійким до кризових явищ, і саме в умовах посткризового періоду індустрія туризму вимагає менше капіталовкладень у порівнянні з промисловістю та сільським господарством, значно швидше дає віддачу, вирішуючи разом з цим соціальні проблеми, а також сприяє формуванню позитивного іміджу держави на світовому рівні.

Даний феномен викликав значний професійний інтерес вчених до аналізу поведінки окремих галузей з метою дослідження їхньої можливості функціонувати у період кризи та після неї. У першу чергу, це пов'язано з визначенням стійкості галузей до кризових проявів і визначенням напрямків, що можуть сприяти виведенню національних економік з кризи. Саме тому ми зосередимо увагу на аналізі розвитку міжнародного туризму в умовах кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку міжнародного ринку туристичних послуг зробили такі відомі зарубіжні та українські вчені як: В. І. Азар,

І. Т. Балабанов, Р. Бартон, Дж. Боуен, Дж. Вокер, В. Г. Гуляев, І. В. Зорін, Д. К. Ісмаев, В. О. Квартальнов, Ф. Котлер, Р. Ланкар, Г. А. Папірян, Є. П. Пузакова, В. С. Сенін, Т. М. Циганкова, В. А. Честнікова, І. М. Школа та інші. У роботах зазначених авторів висвітлюються питання становлення та розвитку ринку туристичних послуг, його ролі у системі світової торгівлі, визначаються форми та види туризму, приділяється увага особливостям функціонування сучасної туристичної індустрії, аналізуються загальні напрями розвитку цієї сфери господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження питання щодо основних тенденцій зростання міжнародних туристичних прибуттів у країнах-лідерах з надання туристичних послуг, а також досвід розвитку міжнародного туризму в окремих країнах у кризових умовах. Саме цим визначається актуальність статті, її мета та завдання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку основних туристичних показників у кризових умовах та, відповідно, визначенні рівня стійкості міжнародного туризму до кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний туризм став всесвітнім явищем, зі своїми ринковими тенденціями розвитку та законами функціонування. Про це свідчить розширення кола країн, які беруть участь у міжнародному туризмі. Якщо у 1955 р. в туристичному обміні брали участь 65 держав [3, с. 32], то у 2011 р. ЮНВТО наводить дані відносно 212 країн і регіонів, що залучені до міжнародного туризму [4], тобто практично усіх країн світу. Згідно з опублікованим ЮНВТО довгостроковим прогнозом «Туризм: перспектива 2030» число міжнародних туристичних прибуттів до 2030 р. досягне 1,8 мільяр-

дів осіб. У результаті цього ринок міжнародного туризму поповнюватиметься щорічно в середньому на 43 млн туристів [5, с. 10].

Розвиток міжнародного ринку туристичних послуг безпосередньо залежить від економічного росту окремих країн і регіонів та робить його вразливим до зовнішніх потрясінь, таких як фінансові та економічні кризи, природні катастрофи й лиха тощо. Однак міжнародний туризм є досить стійким до кризових явищ, що підтверджують показники міжнародних туристичних прибуттів у період з 1995-2011 рр. (рис. 1).

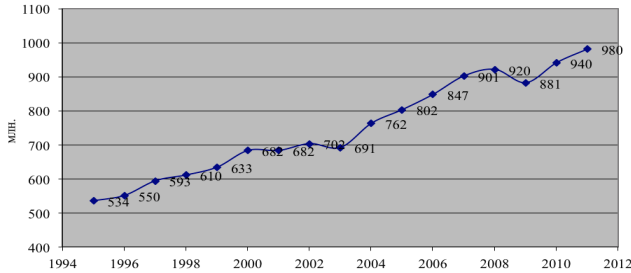


Рис. 1. Міжнародні туристичні прибуття 1995–2011 рр., млн чол.

Джерело: побудовано автором згідно з даними ЮНВТО [1]

Так, число міжнародних туристичних прибуттів у 2010 р. збільшилось на 6,4% у порівнянні з кризовим 2009 р. і склало 940 млн чол., а обсяг надходжень від міжнародного туризму збільшився у відносному вимірі на 4,7%, і досяг 919 млрд дол. США (693 млрд євро) [1; 6]. Тенденція до зростання збереглася і у 2011 р. Як відображено на рисунку 1, число міжнародних туристичних прибуттів у 2011 р. збільшилось на 4,6% у порівнянні з 2010 р. і становило 980 млн дол. Загальна сума надходжень у світі від туристичної галузі становила 1 030 млрд дол. США [1].

Однак, показники розвитку туризму і відповідно стійкість туризму у країнах з різним рівнем економічного розвитку не є однаковими. Країни, що розвиваються впоралися з глобальною економічною кризою (2008–2010 рр.) краще, ніж розвинені країни. Більшість країн, що розвиваються, не мають негативних темпів зростання. Їх динаміка ринків і значне збільшення їх внутрішнього туризму пом'якшили наслідки кризи. У той же час, ця група країн повертається до більш високих темпів зростання. Міжнародний туризм розвинених країн сильно постраждав від недавньої економічної кризи. Але розвиток внутрішнього туризму у цих країнах і велика диверсифікація економіки індустрії туризму зіграли роль стабілізаторів кризових наслідків для національної індустрії туризму [7].

Разом з тим, туристична галузь принесла вигоду та істотне полегшення багатьом з розвинутих країн, яких торкнулися значні економічні проблеми у період

фінансової кризи, зокрема, Греція (+14%), Ірландія (+13%), Португалія (+11%) або Іспанія (+8%) [1].

Також, міжнародний туризм став галуззю, яка першою почала відновлюватися у країнах Сходу. Після того, як в березні 2011 р. у Японії трапився землетрус та цунамі, в'їзний та виїзний туристичні ринки країни істотно постраждали. Однак, в останні місяці 2011 р. спостерігалось виразне повернення тенденції спаду показників міжнародного туризму в Японії, хоча в липні 2011 р. на виїзному ринку туризму було зафіксовано показники росту (кількість туристів, від'їжджаючих з Японії збільшилась на 5% у липні і на 9% у серпні 2011 р., порівняно з аналогічними показниками за той же період 2010 р.). Загалом, на сектор туризму припадає 9% глобального ВВП та 7% ВВП у Японії. Індустрія туризму та держава в цілому намагається повернути рівень ділової активності на той же рівень і прискорити процес відновлення після стихійного лиха [1].

Значне зростання обсягів туризму спостерігається також і в країнах Південної Америки (+13%). Певний спад туристичної активності спостерігається лише у країнах Північної Африки і Близького Сходу, що пояснюється політичними подіями у цих регіонах. Тенденція відображає зниження числа прибуттів в ці регіони, а також уповільнення темпів зростання деяких азіатських напрямів після дуже високих показників 2010 р. [1].

Однак, у цілому, середні показники обсягів міжнародного туризму зростають. У першій половині 2011 р. об'єм міжнародного туризму виріс майже на 5%, встановивши новий рекорд в 440 мільйонів прибуттів. Результати підтверджують, що, міжнародний туризм продовжує консолідацію повернення до зростання, розпочатою у 2010 р. Після спаду, зареєстрованого в 2009 р., – одного з найважчих для міжнародного туризму періодів минулого десятиліття, сектор істотно відновився у 2010 р. [1].

Дослідження ЮНВТО дають можливість стверджувати, що незважаючи на кризові явища, які відбувалися у світі з 2008 р. та викликали спад в індустрії міжнародного туризму, тенденції відновлення міжнародного туризму будуть зберігатися. Статистичні дані та показники прогнозу, наведені у таблиці 1, вказують на тривале стійке зростання міжнародного туризму. У період до 2020 р. прогнозується збільшення міжнародних туристичних прибуттів на 200% і передбачається наступний розподіл показників у сфері в'їзного туризму за регіонами.

Згідно з даними таблиці видно, що туристична галузь не дуже постраждала у період глобальної економічної кризи (2008-2010 рр.) і досить швидко відновлюється.

У 2010–2011 рр. на багатьох ринках відзначався стійкий попит на міжнародний туризм, навіть незважаючи на нерівномірний процес відновлення еконо-

Таблиця 1

Прогноз розподілу обсягів в'їзного туризму за регіонами світу (міжнародні туристичні прибуття)

Регіони	Статистичні дані (млн чол.)			Прогноз (млн чол.)	Середньорічний приріст (%)
	1995 р.	2010 р.	2011 р.	2020 р.	1995-2020 рр.
Європа	336	474,7	503,7	717	3,1
Азія та Тихоокеанський регіон	85	204,4	217,0	416	6,5
Америки	110	149,7	155,9	282	3,8
Африка	20	49,7	50,2	77	5,5
Ближній Схід	14	60,4	55,4	69	6,7
Світ в цілому	565	939	982	1561	4,1

Джерело: за даними [8]

міки. Це має особливо важливе значення для країн, що стикаються з фінансовими труднощами і мають слабе внутрішнє споживання, де міжнародний туризм – ключова експортна і трудовістка галузь діяльності, яка набуває все більш важливого стратегічного значення для вирівнювання зовнішньоторговельного дефіциту і стимулювання зайнятості.

Так, аналізуючи темпи розвитку Європейського туристичного регіону слід відзначити, що впродовж майже 19 місяців (з червня 2008 р. до січня 2010 р.) спостерігалось негативне зростання показників туристичної галузі в цілому, якому сприяло ураження глобальною економічною кризою 2008-2010 рр. В Європі протягом 2010 р. (+3%) становлення відбувалося значно повільніше, ніж в інших регіонах, головним чином через економічні ураження та посткризові наслідки, що негативно вплинули на регіон, а також через припинення повітряного простору в квітні 2010 р., викликане ісландською хмарою вулканічного попелу [2, с. 6]. Міжнародний туризм в Європейському регіоні почав поступово відновлюватись з другої половини 2010 р. і деякі провідні приймаючі країни (такі як, наприклад, Туреччина та Німеччина), так само як і відносно нові туристичні напрямки (Балканський регіон і Південний Кавказ), мали дуже результативні показники з кількості туристичних прибуттів.

Тенденція зниження потоку туристів з країн Європи у період глобальної економічної кризи 2008–2010 рр. була характерною також для усіх країн Карибського басейну і пов'язана з нестабільністю курсу долара по відношенню до єдиної європейської валюти. Однак через значне зниження цін після кризи істотно збільшився приток туристів до Куби та Домініканської республіки. Слід відзначити, що найбільше зростання кількості іноземних туристів за 2011 р. спостерігалось на Кубі (+7,2%) [9, с. 18].

Це пояснюється наступними сучасними тенденціями. Перш за все, це пов'язано із стратегією державних органів Куби, яка вже тривалий час спрямована на диверсифікацію туризму в країні. Крім того, для залучення туристів Куба активізувала свою рекламну діяльність за кордоном і збільшила об'єм пропозицій. Так, окрім завжди популярного пасивного пляжного відпочинку, країна робить акцент на подієвому, екскурсійному та інших видах туризму. Пожвавлення та зростання кількості міжнародних туристичних прибуттів до Куби відбувається також завдяки тому, що це безвізова країна для туристів з багатьох регіонів і за рахунок постійного збільшення об'ємів авіаперевезень до країни з цих регіонів.

Значний приріст прибуттів іноземних туристів зафіксовано і у Домініканській Республіці (+4,4%) [9, с. 18]. Важливим чинником активізації туристичного потоку у посткризовий період стала діяльність туристичної адміністрації країни з просування напрямку на Європейський ринок, адже значне зменшення показників прибуттів туристів у період глобальної економічної кризи спостерігалось саме з європейських країн. У числі таких кроків – відкриття нових Інтернет-сайтів про країну російською, іспанською, німецькою, італійською, французькою та англійською мовами, де потенційні туристи мають змогу ближче познайомитися із регіонами країни, її природними і культурними пам'ятками, отримати багато іншої корисної інформації. Для представників туристичної індустрії існує професійний портал, присвячений Домініканській Республіці, який дозволяє безкоштовно пройти навчальний курс і стати сертифікованим фахівцем з цієї країни. Зростанню

кількості туристичних прибуттів до Домініканської Республіки сприяло також скасування віз для більш ніж 160 країн світу [10].

Глобальна економічна криза 2008-2010 рр. мала негативний вплив на розвиток міжнародного туризму також і на ринку Північної Америки. Так, надходження від міжнародного туризму в Мексиці, де ця галузь є четвертою за обсягом поповнення бюджету країни після експорту нафти, грошових переказів від мексиканців, що живуть за кордоном та прямих іноземних інвестицій, у 2009 р. скоротилися більш ніж на 2 млрд дол. (11,3 млрд дол.). У 2008 р. надходження від міжнародного туризму в країні склали 13,3 млрд дол. [2, с. 8]. Значно послабила розвиток туризму в країні епідемія вірусу А (H1N1), а також збільшення кількості злочинів на ґрунті незаконного обігу наркотиків.

Треба також відмітити, що інтенсивність міжнародних туристичних прибуттів значною мірою залежить від стану політичних відносин між країнами-постачальниками туристів та приймаючими державами. Істотний вплив на географічний розподіл та динаміку туристичних прибуттів має політична ситуація в регіонах та окремо взятих країнах. Політична нестабільність, військові конфлікти, природні катаклізми, фінансові та економічні кризи суттєво знижують туристичну активність у цих регіонах. Так, політичні зміни у 2011 р. на Близькому Сході (революція у Єгипті 2011 р.) та у Північній Африці (революція у Тунісі 2010-2011 рр.) спричинили негативні темпи зростання кількості міжнародних туристичних прибуттів у таких країнах як Сирія (-41%), Туніс (-31%), Єгипет (-32%) та Ліван (-24%) [8, с. 12].

Отже, дослідження розвитку міжнародного ринку туристичних послуг в умовах кризи у світі зумовило проведення детального аналізу, що включає оцінку структури і динаміки міжнародного туристичного ринку, зокрема у країнах, які утримують лідерство на вказаному ринку. Найбільший науково-практичний інтерес представили країни, що змогли швидко подолати падіння обсягів туристичних послуг під час кризи та країни, що у період кризових явищ продемонстрували зростання у галузі.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки.

1. Міжнародний туризм є дуже стійким до кризових явищ; це галузь, яка однією з перших почала відновлюватися з середини 2009 р. та показала впевнене зростання у багатьох країнах.

2. В умовах кризового періоду індустрія туризму вимагає менше капіталовкладень у порівнянні з промисловістю та сільським господарством, значно швидше дає віддачу, вирішуючи разом з цим соціальні проблеми, а також сприяє формуванню позитивного іміджу держави на світовому рівні.

3. Характерною особливістю показників розвитку туризму і, відповідно, стійкості туризму до кризових явищ є те, що в країнах з різним рівнем економічного розвитку вони суттєво відрізняються. Так, країни, що розвиваються, впоралися з глобальною економічною кризою 2008–2010 рр. краще, ніж розвинені країни. Більшість країн, що розвиваються, не мають негативних темпів зростання. Динаміка їхніх ринків і значне збільшення їхнього внутрішнього туризму пом'якшили наслідки кризи. Також ця група країн повертається до більш високих темпів зростання порівняно з групою країн з розвинутою економікою.

4. У розвинених країнах міжнародний туризм постраждав від недавньої фінансово-економічної кризи

значно сильніше. Низьке падіння ринку у розвинутих країнах відбулося значною мірою за рахунок широкої диверсифікації туристичних послуг та переорієнтації населення на внутрішній туризм, що зіграло роль стабілізаторів кризових наслідків для туризму.

Таким чином, міжнародний туризм є індустрією, яка здатна забезпечувати стійке живлення для розвитку економіки, дає можливість біднішим країнам швидше подолати наслідки криз, зміцнити економіку країни, завоювати кращі позиції у глобальному економічному середовищі і перейти до загального стабільного розвитку з найменшими зусиллями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Всесвітня туристична організація Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org/>
2. UNWTO Tourism Highlights, 2011 Edition. – Madrid: UNWTO Publications Department, 2011. – 12 p.
3. Bhatia A. K. Tourism Development: Principles and Practices / A. K. Bhatia. – New Delhi: Srerling Publishers Pritate Ltd, 2002. – 413 p.
4. UNWTO Annual Report 2011. – Madrid: UNWTO Publications, 2012. – 46 p.
5. UNWTO. Tourism Towards, 2030. Global Overview / Advance edition presented at UNWTO 19th General Assembly, 10 October 2011. – Madrid, Spain: UNWTO Publications, 2011. – 49 p.
6. UNWTO News. Issue 1. January 2010. – Madrid: UNWTO Publications, 2010. – 16 p.
7. Tourism Development after the Crises Global Imbalances – Poverty Alleviation / edited by Prof. Dr. Peter Keller and Prof. Dr. Thomas Bieger // ISBN 978-3-503-13002-3, Berlin, 2011.
8. UNWTO World Tourism Barometer. – Madrid: UNWTO Publications. – 2012. – Vol. 10, May 2012. – 18 p.
9. UNWTO World Tourism Barometer. – Madrid: UNWTO Publications, 2012. – Vol. 10, May 2012. – Statistical Annex. – 26 p.
10. Офіційний портал Міністерства туризму Домініканської Республіки. Вимоги до в'їзду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.godominicanrepublic.com/rd/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=78&lang=ru

УДК 631.1.027:338.43.009.12:631.11:339.012.33

Гєсва А.П.
студент

Миколаївського національного аграрного університету

Задира О.О.
студент

Миколаївського національного аграрного університету

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

У статті досліджено специфіку організації маркетингової стратегії як чинника зростання конкурентоспроможності аграрного підприємства при виході на зовнішній ринок. Розглянуто модель мікс-маркетингу в умовах середніх та дрібних аграрних товаровиробників та запропоновано можливість використання інформаційного супроводу і консультування для здійснення імпорто-експортної діяльності досліджуваних підприємств.

Ключові слова: аграрні підприємства, конкурентоспроможність, маркетингові стратегії, збут, просування товару, цінова пропозиція, інформаційне забезпечення.

Геева А.П., Задыра Е.А. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВИХОДЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

В статье исследована специфика организации маркетинговой стратегии как фактора роста конкурентоспособности аграрного предприятия при выходе на внешний рынок. Рассмотрены модели микс-маркетинга в условиях средних и мелких аграрных товаропроизводителей, также предложена возможность использования информационного сопровождения и консультирования для осуществления импорто-экспортной деятельности исследуемых предприятий.

Ключевые слова: аграрные предприятия, конкурентоспособность, маркетинговые стратегии, сбыт, продвижение товара, ценовое предложение, информационное обеспечение.

Heieiva A.P., Zadyra O.O. MARKETING STRATEGIES OF AGRICULTURAL COMPETITIVENESS ENTERPRISES IN ENTERING FOREIGN MARKETS

This article explores the specifics of marketing strategy as a factor in the growth of competitiveness of the agricultural enterprises in entering the foreign market. It was consider implementation of the model mix of marketing that is appropriate in terms of medium and small agricultural manufacturers are also offered the use of information support and advisory services for the implementation of import-export activities of the studied companies.

Keywords: farmers, competitiveness, marketing strategies, marketing, promotion, price quote, information support.

Постановка проблеми. Організація виробничої діяльності в умовах ринкової економіки супроводжується підвищенням ділової активності на фондових, товарних ринках та ринках факторів виробництва, що є сприятливим для здійснення зовнішньоекономічної діяльності аграрними підприємствами, підвищення рівня та обсягів виробництва. У даних економічних умовах господарювання аграрні підприємства

набули права безпосередньо здійснювати як експортні, так й імпорتنі операції. Проте, незважаючи на зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності у даній сфері, практика свідчить, що результати здійсненні експортно-імпортних операцій та отриманні валютних коштів підприємствами аграрної сфери не завжди є задовільними. Саме тому впровадження маркетингових стратегій підвищення конку-

рентоспроможності аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування конкурентної пропозиції та впровадження маркетингових стратегій на вітчизняних підприємствах розглянуто у дослідженнях багатьох вітчизняних вчених. Так, наприклад, Л. М. Кошова висвітлює стан та ефективність виробництва сільськогосподарської продукції і можливість її збуту в контексті систематизації основних каналів реалізації агропродовольчої продукції на зовнішньому ринку [7].

А. В. Ключник досліджуючи теоретичні і методичні основи підприємницької діяльності в аграрній сфері економіки, звертає увагу на доцільність організації ефективної реалізації продукції та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Миколаївської області [6].

А. В. Огієнко розробляє організаційно-економічні моделі реалізації виходу на зовнішній ринок і забезпечення конкурентоспроможності експортної продукції аграрних підприємств південного регіону, що передбачає інженерно-технологічні заходи, забезпечення якості продукції, стимулювання збуту, експортно-орієнтовану маркетингову концепцію [10].

В. І. Даниленко вважає, що послідовна і виважена маркетингова політика щодо товару є провідною перевагою у конкурентній боротьбі. Автор визначає маркетингову товарну політику як сукупність заходів розробки, виведення на ринок, вдосконалення та зняття з виробництва визначеної продукції, забезпечення її конкурентоспроможності та раціонального комбінування товарів у асортименті для досягнення стратегічних цілей підприємства [2].

В. В. Лаврук у складі маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств акцентує увагу на специфіці формування діючої інноваційної політики як системи управлінської, економічної, організаційної і науково-технічної діяльності, яка забезпечує досягнення і підтримку визначеного бажаного рівня виробництва, а також заходів, спрямованих на розвиток і впровадження технічних нововведень у виробництво відповідно до вимог споживачів як вітчизняного, так і зовнішнього ринків [8].

Таким чином, необхідність використання маркетингових стратегій для підвищення ефективності збуту аграрної продукції є досить обговорюваною темою. Разом з тим, питання впливу маркетингових стратегій на підвищення конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Зважаючи на вищезазначене можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні впливу маркетингових стратегій на підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств за умови їх виходу на зовнішній ринок.

Виклад основного матеріалу. Сьогодення українських товаровиробників характеризується недосконалістю виробничо-комерційних відносин, низьким рівнем платоспроможності вітчизняних споживачів, недоліками в управлінні маркетингом підприємств. У той самий час, розвиток ринку аграрної продукції в Україні можна розглядати як досить стабільний. Про це свідчить в цілому позитивна статистика обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а також висока інвестиційна привабливість харчових і переробних галузей економіки [4].

Головною метою аграрних підприємств є забезпечення виробництва таких видів продукції, які користуються попитом, тобто товар давав би сприятливе рішення про покупку у максимального числа потен-

ційних споживачів на обраному сегменті ринку, і ціни на ці товари були економічно обґрунтовані [8]. Тобто, пропонована сільськогосподарська продукція повинна бути конкурентоспроможною на вітчизняному ринку, де, за визначенням Д. А. Міщенка, досить сприятлива ситуація зумовлена дією таких чинників як:

- досить низька еластичність попиту, що обумовлює стабільність обсягів збуту продукції кінцевим споживачам;
- ринкові та споживчі характеристики об'єктів ринку продовольства, які відрізняються високим рівнем стандартизації товарних партій;
- конкурентна ситуація на ринках окремих видів продовольчих товарів, що є близькою до ринку чистої конкуренції або до олігополії;
- сформованість каналів розподілу продукції, які на продовольчому ринку є довгими за ті, що існують на інших ринках товарів і послуг;
- функціонування механізмів взаємного впливу ринку продовольства та суміжних товарних ринків [9].

У той же час, за умов посилення інтеграційних процесів, лібералізації умов торгівлі сільськогосподарськими товарами, сучасні аграрні підприємства все більше орієнтуються на зовнішні ринки. Світовий аграрний ринок характеризується мінливістю попиту та високими вимогами до якісних характеристик пропозиції. Таким чином, гостре питання конкурентоспроможності аграрних підприємств пояснюється об'єктивним посиленням глобалізації.

За визначенням К. Д. Зайця під конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції слід розуміти комплекс основних властивостей, що відрізняють її від товару-аналога, а частина продукції аграрного сектору, враховуючі її якісні властивості, належить до ринку монополістичної конкуренції, що дає можливість застосувати маркетингові стратегії, регулювати політику ціноутворення і стимулювати збут продукції [5].

У цьому контексті А. В. Войчак визначає маркетингову стратегію як формування та реалізацію цілей і завдань підприємства-виробника та експортера на кожному окремому ринку (сегменті ринку) і з кожного товару на певний період (довгостроковий, середньостроковий) для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності з ринковою ситуацією та можливостями підприємства [1].

Розробка та впровадження маркетингових стратегій на аграрних підприємствах при виході на зовнішній ринок має базуватися на засадах комплексності, системності та раціоналізації організаційних підходів.

Більшість дослідників погоджуються з тим, що при виході на зовнішній ринок маркетингова стратегія аграрних підприємств повинна складатися з таких частини, як заготівля, зберігання, транспортування, товарна доробка й доочищення, торгівля оптом і в роздріб. Переваги конкуренції, як й інші складові ринкових відносин зумовлюють необхідність розширення та істотного поліпшення роботи кожної складової частини системи маркетингу на основі впровадження досягнень науки й передового досвіду [3].

Впровадження даної стратегії є трудомістким, потребує суттєвого розширення штату спеціалістів, у тому числі не просто маркетологів, а трейд-маркетологів, які займаються збільшенням попиту на рівні оптової та роздрібної торгівлі. На рівні дрібних та середніх аграрних виробників такі новації занадто витратні.

Раціональнішим для аграрних підприємств є формування маркетингової структури як окремого від-

ділу або служби, що сприятиме співпраці з іншими підрозділами аграрного сектору регіону. Проте, на практиці така структура може існувати тільки на великих сільськогосподарських підприємствах, у той час як більшість суб'єктів продовольчого ринку – це середні, дрібні та фермерські господарства, які не можуть забезпечити створення окремого маркетингового підрозділу через кадрові, фінансові та інші проблеми.

На нашу думку, для таких підприємств доцільним буде створення служби збуту на базі економічного відділу адміністративного району для виконання наступних завдань – організація продажів, збір інформації про потенційних покупців, вивчення їх смаків і потреб, збір інформації про зовнішніх і внутрішніх конкурентів, первинний аналіз і систематизація зібраної інформації, організація реклами, вивчення стандартів якості і нормативно-правових документів.

Аналіз сучасного стану збуту і просування сільськогосподарської продукції на зовнішній ринок виявляє участь посередників, які за певну платню здійснюють частину функцій маркетингових служб (стимулювання збуту, доведення товару до вимог покупця, узгодження цін, транспортування, складування та ін.), що має певні ризики для підприємства. Оскільки групи посередників, які утворили мережу, в умовах, коли держава відмовилась від виконання контролюючих функцій, монополізують торгівлю на ринках.

Маркетингові служби аграрних підприємств, або об'єднаний відділ маркетингу адміністративного району повинні скоротити кількість рівнів каналів торгової мережі, що сприятиме контролю за суб'єктами товаропросування на всіх рівнях процесу реалізації. Це, в свою чергу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності таких підприємств на зовнішніх ринках, де розглядається не тільки якісні показники, а й відповідність цін, узгодженість вітчизняних та іноземних стандартів і відповідальність за їх порушення.

Вважаємо за доцільне аграрними підприємствами у процесі виходу на зовнішні ринки застосовувати комплекс маркетингових засобів, які одержали назву «маркетинг-мікс». Відповідно до однієї з концепцій, маркетинг-мікс містить чотири основних напрямки: продукт, ціна, місце на ринку, просування товару на ринку у сфері зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1).

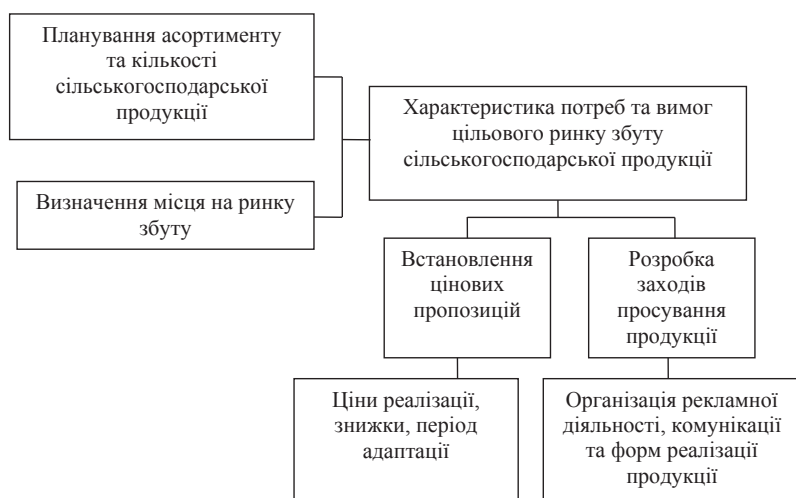


Рис. 1. Організація маркетингу-міксу з метою інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств

Джерело: побудовано на базі моделі [7]

Керування і консультування маркетологів можна здійснювати за допомогою інформаційних технологій. Специфіка інформаційних систем для аграрних підприємств полягає в тому, що інформацію можна одержувати як із комп'ютера, ноутбука з модемом, так і з стільникового телефону. А завдяки технології 3G, абоненти аграрних підприємств одержують швидкий мобільний доступ в Інтернет, тобто можливість працювати з електронною поштою, з різними пропозиціями, онлайн-сервісами. Все це підвищує конкурентоспроможність аграрного бізнесу [11].

З необхідними програмними продуктами сучасні підприємці, фермери та керівники аграрних підприємств мають можливість не тільки користуватися, а й викладати необхідну інформацію в Інтернеті. Наприклад, відомо, що зерно входить у перелік товарів, які присутні на біржових торгах. Керівники агропідприємств при цьому мають можливість виходити на біржу, користуючись послугами брокера. Біржові торги проходять в онлайн-режимі. Для того, щоб відстежити рух партії виставленого на продаж зерна, аграрію слід розбиратися в Інтернет-технологіях.

Окрім цього, на спеціалізованих електронних порталах сільгоспвиробники можуть знайти багато необхідної і корисної інформації (динаміка цін на продукцію, пропозиції потенційних покупців, послуги, прогноз погоди тощо) [11].

Крім того, зазначені електронні ресурси є складовою маркетингової логістики.

З досвіду підприємств, які використовують ідеї логістики, відомо, що витрати на маркетингову логістику значні і часом становлять 30-40% від собівартості продукції. Але якщо логістику використовувати правильно, вона може бути потужним засобом конкурентного маркетингу. На основі пропонованого вищого рівня сервісу, прискореного циклу обігу або пониженої ціни компанії можуть залучити додаткових покупців.

У маркетинговій логістиці виокремлюють чотири основні види рішень: пов'язані з обробкою замовлень, складуванням, обсягом запасів і транспортуванням.

1. Стосовно обробки замовлень аграрне підприємство шукає шляхи максимального скорочення циклу «замовлення – оплата», тобто часу між отриманням замовлення, доставкою готової продукції та оплатою.

2. Компанія повинна вирішити, скільки складів їй потрібно. Якщо кількість складів збільшити, можна прискорити процес доставки продукції до покупців. Але при цьому збільшаться і витрати на утримання додаткових приміщень. Отже, кількість пунктів збереження повинна забезпечувати баланс між рівнем купівельного сервісу і витратами на розподіл.

3. Для прийняття рішення про обсяг запасів потрібно знати, коли і скільки товару потрібно замовляти (поповнення запасу). При цьому компанія повинна встановити баланс між ризиком відсутності продукції на складі і підвищеними витратами від можливого затоварення.

4. При виборі способу транспортування продукції підприємство враховує такі фактори, як швидкість, частотність, надійність, пропускання здатність, доступність, ціна. Вибір виду транспорту впливає на ціни, своєчасність до-

ставки і стан товару після прибуття в пункт призначення, а від цього залежить рівень обслуговування покупців. Тому потрібно шукати певний компроміс у прагненні задовольнити вимоги названих критеріїв.

На сьогодні пріоритетом у логістичних перевезеннях є умова «*dilivery-in-time*» – доставка не раніше і не пізніше, а в точно призначений час, причому мережу не цікавлять твої проблеми (дорожні пробки, поломка машини, дорожньо-транспортний випадок). На наш погляд, це переносить відносини на більш високий рівень, що, в свою чергу, спонукає сторони до більшої відповідальності по відношенню до умов договору.

Логістика в Україні і в тому числі Миколаївської області розвинена дуже слабо і потребує модернізації для підвищення конкурентоздатності економічного розвитку, а це:

- створення транспортної мережі, яка охоплює інфраструктуру міжнародних транспортних коридорів;
- модернізувати об'єкти транспортної інфраструктури;
- розробити методологічне й інформаційне забезпечення розвитку інтеграційних зв'язків;
- створення транспортних операторів;
- розвивати інформаційні технології транспортної логістики.

Проте, застосування логістичних підходів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності дає змогу прискорити обіг продукції, що забезпечує збільшення прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку проведеного дослідження зазначимо, що формування конкурентних переваг продукції агровиробників через ефективне впровадження маркетингової стратегії сприятиме їх виходу на зовнішні продовольчі ринки з найменшими витратами, на що, загалом, і націлене використання маркетингової діяльності.

Використання маркетинг-микс у практичній діяльності аграрних підприємств збільшить швидкість і глибину просування сільськогосподарської продукції на світових ринках.

Збільшення пропозицій вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами при виході на зо-

внішній ринок, у свою чергу, сприятиме стабілізації економічної ситуації, що на сьогодні є надзвичайно гострим питанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2000. – 100 с.
2. Даниленко В. І. Місце маркетингової товарної політики в системі зовнішньоекономічної діяльності підприємств / В. І. Даниленко // Тези I Міжнародної науково-практичної конференції ЖДТУ. – С. 90–93.
3. Демиденко Р. Особливості маркетингової діяльності аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок / Р. Демиденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forum.mnau.edu.ua/index.php?topic=531.0>
4. Жмайлов В. М. Продовольчий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку / В. М. Жмайлов, О. Г. Жмайлова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 1. – Т. 2. – 2013. – С. 161–164.
5. Заєць К. Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / К. Д. Заєць // Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки. – Вип. 4. – 2009. – С. 190–195.
6. Ключник А. В. Ефективний розвиток підприємницької діяльності в аграрному секторі регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / А. В. Ключник – Миколаїв, 2007. – 22 с.
7. Кошова Л. М. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності підприємств АПК за умови виходу на зовнішній ринок / Л. М. Кошова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Вип. 113. – 2011. – с. 31-37.
8. Лаврук В. В. Маркетингова концепція інноваційної політики агропромислового розвитку у конкурентному середовищі / В. В. Лаврук // Агросвіт. – 2009. – № 3. – С. 4–7.
9. Міщенко Д. А. Аграрний маркетинг в системі управління діяльністю підприємства на вітчизняному продовольчому ринку / Д. А. Міщенко // Агросвіт. – 2008. – № 13. – С. 27–30.
10. Огієнко А. В. Фактори і чинники ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності / А. В. Огієнко // Таврійський науковий вісник. – Вип. 65. – 2009. – С. 221–224.
11. Стадник Ю. А. Особливості впровадження інформаційних систем на підприємствах України / Ю. А. Стадник, В. Ю. Ситник, М. М. Курус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/>

УДК 336.4:658

Грицьков Є.В.
здобувач кафедри геоінформаційних систем,
оцінки землі та нерухомого майна
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

БУДІВЕЛЬНА ГАЛУЗЬ: СТАН ТА НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Стаття присвячена аналізу стану та напрямів трансформацій будівельної галузі на сучасному етапі економічних перетворень України. Охарактеризовані напрями формування антикризового законодавства у будівництві. Визначено місце вітчизняних будівельних підприємств у сучасному глобалізованому світі.

Ключові слова: будівельна галузь, індекс обсягів виконаних будівельних робіт, капітальні інвестиції, антикризові законодавчі акти, нормативно-правове забезпечення будівництва, стійкість будівельних підприємств.

Грицьков Е. В. СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Статья посвящена анализу состояния и направлений трансформаций строительной отрасли на современном этапе экономических изменений Украины. Охарактеризованы направления формирования антикризисного законодательства в строительстве. Определено место отечественных строительных предприятий в современном глобализированном мире.

Ключевые слова: строительная отрасль, индекс объемов выполненных строительных работ, капитальные инвестиции, антикризисные законодательные акты, нормативно-правовые обеспечения строительства, устойчивость строительных предприятий.

Gritskov E.V. BUILDING SECTOR: STATE AND DIRECTIONS OF TRANSFORMATIONS

This article analyzes the state and directions of transformations building industry at the present stage of economic developments in Ukraine. Characterized by the direction of the formation of the anti-crisis legislation in building. The place of the domestic building enterprises in the modern globalized world.

Keywords: building industry, the index volumes meet the following building works, capital investment, anti-crisis legislation, legal support of building, stability of building enterprises.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічних перетворень України спостерігаються неоднозначні процеси у будівельній галузі, яка є індикатором розвитку економіки держави. Зокрема, на думку експертів, протягом 2011–2013 рр. обмежується наявність розрахунків при здійсненні покупок житла, визначені нові правила оцінки майна, що призвело до зростання вартості квартир, збільшення питомої ваги первинного ринку житла, попиту на житло економ- та преміям-класу, надання покупцям житла розстрочки від підприємств при іпотеці, скорочення попиту на «хрущовки» та інші застарілі будинки, збільшення попиту на малагабаритне житло і квартири, нестабільність курсу гривні [9]. У таких умовах необхідно застосовувати сучасний інструментарій на будівельних підприємствах, зокрема інтелектуальний капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційно-економічні засади та інструменти щодо формування й використання інтелектуального капіталу на будівельних підприємствах представлені у наукових розробках Т. Безрукової, П. Бубенка, О. Василюєва, О. Димченко, Н. Кондратенко, Р. Косінського, С. Мочерного, І. Писаревського, В. Пономаренка, С. Савіна та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні стану та напрямів трансформацій будівельної галузі у сучасних умовах господарювання України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки спостерігається скорочення індексу обсягів виконаних будівельних робіт у відсотках до минулого року [10].

Слід зазначити, що у 2012 р. індекс обсягу виконаних будівельних робіт досяг рівня кризових 2008–2010 рр. (86%), що свідчить про не подолання кризових явищ та про подальше їх поглиблення.

Підтвердженням цього висновку є динаміка індексу обсягів будівельної продукції у 2012 р. [10].

За останні три роки спостерігається скорочення індексів будівельної продукції при спорудженні нежитлових будівель та інженерних споруд, при незначному зростанні обсягів житлового будівництва. Аналогічна тенденція спостерігається і у 2014 р.

У результаті дослідження визначено, що за 2003–2013 рр. спостерігається зростання прийняття в експлуатацію житла за видами житлових будівель більш ніж у 1,7 разів. Це відбулось за рахунок зростання прийнятого в експлуатацію одноквартирних, дво- і більше квартирних, а також гуртожитків. У структурі прийнятого в експлуатацію житла найбільшу питому вагу складають одноквартирні житлові будівлі, значну питому вагу мають будівлі з двома і більше квартирами, гуртожитки займають незначну питому вагу і несуттєво впливають на структурні зрушення, що відбуваються у будівельній галузі.

За обсягами прийнятого в експлуатацію житла у 2012 р. Україна не досягла рівня 1990 р., який є кризовим та віддзеркалював деструктивні процеси, що відбувались у колишньому СРСР.

За 2004–2014 рр. кількість будівель та інженерних споруд незавершеного будівництва станом на 1 січня скоротилась на 67%, що пов'язано із зменшенням обсягів виробництва будівельної продукції. Крім того, в умовах зростання впливу конкурентного середовища, погіршення фінансово-економічного стану, будівельні підприємства намагаються не «заморожувати» значні фінансові ресурси у незавершеному будівництві.

У структурі незавершеного будівництва найбільшу питому вагу складають будівлі, питома вага яких за 2004–2014 рр. скоротилась на 1,6%, порівняно із попередньою складовою питома вага незавершених інженерних споруд, навпаки, збільшилась і склала у 2014 р. 30,6%. Така структура об'єктів незавер-

шеного будівництва свідчить про те, що значні обсяги фінансових ресурсів зосереджені у незавершеному будівництві будівель, які за обсягами будівельних робіт займають лідируючі позиції.

При здійсненні будівництва та реалізації проєктів важливого значення набуває ефективність формування та використання капітальних інвестицій. За січень-грудень 2013 р. капітальні інвестиції в основному спрямовуються на формування та використання матеріальних активів, на будівництво житлових будівель. Значна частина інвестицій реалізується в транспортних засобах, машинах, обладнаннях та інвентарі, нежитлових будівлях та інженерних спорудах. Слід зазначити, що суттєві інвестиції на капітальний ремонт здійснюються на нежитловій будівлі, інженерні споруди, матеріальні активи, транспортні засоби, машини та обладнання. Отже, у результаті дослідження визначено, що найбільша частина капітальних інвестицій спрямовується у матеріальні активи при низькій активності в сфері формування й використання інтелектуального капіталу.

Найбільша частина коштів на капітальні інвестиції реалізується за рахунок власних коштів підприємств та організацій. На цей процес значно впливає кредити банків та інші позики. Натомість на низькому рівні знаходяться джерела фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, іноземних інвесторів, що свідчить про відсутність зацікавленості з боку останніх для фінансування вітчизняних проєктів. Інвестиції в основний капітал у сфері будівництва у 2011 р. займають лише 3,6% від загального обсягу, капітальні інвестиції у 2013 р. – 17,5%.

Динаміка інвестицій в основний капітал свідчить про те, що цей показник протягом 2000–2011 рр. мав хвилюподібний характер. Причому найменшим він був у 2009 р., найбільшим – у 2003 р., що віддзеркалює економічні процеси, які відбуваються в економіці держави. Якщо у 2003 р. розвиток економіки характеризується зростанням, то у 2009 р. накопичуються кризові явища, обумовлені фінансово-економічною кризою та внутрішніми диспропорціями та дисбалансами, які відбуваються у державі.

За останні роки у будівництві відбуваються процеси, пов'язані із зростанням вартості основних засобів. Зокрема, за 2000–2012 рр. спостерігається збільшення їх вартості майже у 5 разів, що свідчить про зміцнення виробничого потенціалу у представленій сфері.

За 2010–2012 рр. спостерігається зростання зносу основних засобів у будівництві, що свідчить про зниження рівня їх технічної готовності. Проте значення представленого показника свідчить про досить високі можливості щодо реалізації будівельних проєктів.

У будівельній галузі відбуваються трансформаційні процеси, які характеризуються накопиченням негативних явищ та неподоланням наслідків фінансово-економічної кризи, що негативно впливає на стан соціально-економічного розвитку держави.

Для вирішення представлених проблем та зміни негативних траєкторій у будівництві на законодавчому рівні приймаються відповідні нормативно-правові акти.

Отже, для подолання кризових явищ у будівельній галузі визначені законодавчі акти спрямовані на залучення інвестицій, формування державної політики, забезпечення перманентного фінансування будівництва, створення умов для добудови об'єктів житлового будівництва, допомога громадянам у процесі їх фінансування.

Слід відзначити, що функціонування будівельної галузі здійснюється на основі відповідного нормативно-правового забезпечення, а саме:

– Господарський кодекс України глава 33 «Капітальне будівництво», де визначено договірну основу будівництва та нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності [1];

– цивільний кодекс України глави 61 «Підряд» та 62 «Виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт» у яких охарактеризовано порядок здійснення підряду й виконання відповідних науково-дослідних або дослідно-конструкторських й технологічних робіт [4];

– кодекс України про адміністративні правопорушення, де у главі 8 визначена адміністративна відповідальність про правопорушення у будівельній галузі [3];

– статтею 40 земельного кодексу охарактеризовано порядок надання земельних ділянок для будівництва та обслуговування жилого будинку, господарських будівель і гаражного будівництва, особливо у частині безоплатної передачі земельних ділянок для будівництва [2];

– закон України «Про архітектурну діяльність» у якому визначені правові та організаційні засади здійснення архітектурної діяльності і спрямований на формування сприятливого життєвого середовища, досягнення естетичної виразності, економічної доцільності і надійності будинків, споруд та їх комплексів [5];

– закон України «Про основи містобудування», де охарактеризовані правові, економічні, соціальні та організаційні засади містобудівної діяльності в Україні і спрямований на формування повноцінного життєвого середовища, забезпечення при цьому охорони навколишнього природного оточення, раціонального природокористування та збереження культурної спадщини [7];

– закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» визначає правові та організаційні основи містобудівної діяльності і спрямований на забезпечення сталого розвитку територій з урахуванням державних, громадських та приватних інтересів [8];

– закон України «Про відповідальність підприємств, їх об'єднань, установ та організацій за правопорушення у сфері містобудування», який встановлює відповідальність підприємств, їх об'єднань, установ та організацій всіх форм власності за правопорушення у сфері містобудування і спрямований на посилення державного контролю за забудовою територій, розміщенням і будівництвом об'єктів архітектури, додержанням суб'єктами архітектурної діяльності затвердженої містобудівної та іншої проєктної документації, місцевих правил забудови населених пунктів, вимог вихідних даних, а також на захист державою прав споживачів будівельної продукції [6] та ін.

У світовій практиці ведення бізнесу, серед 100 найбагатіших компаній відсутні будівельні підприємства, що свідчить про певні диспропорції та дисбаланси, які існують на будівельному ринку, чотири з яких представлено на рис. 1.1.

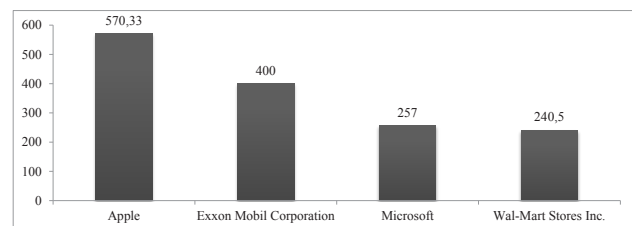


Рис. 1.1. Ринкова капіталізація компаній лідерів світового бізнесу, млрд дол. [11]

Отже, у результаті аналізу визначено, що лідерами є компанії, які функціонують у сфері високих технологій та торгівельній діяльності. Рейтинг найбільших 100 будівельних компаній Європи представлено на рис. 1.2.

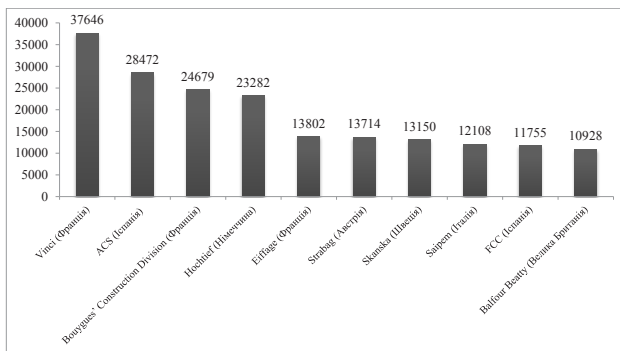


Рис. 1.2. Лідери європейського будівельного ринку, млн євро

У результаті аналізу визначено, що лідерами європейського будівельного ринку є компанії Франції, Іспанії, Німеччини, Австрії, Швеції, Італії, Великої Британії загальний обсяг продажу яких складає 189586 млн євро.

Таким чином найбільш активними на будівельному ринку є компанії Великої Британії (20% від загальної кількості підприємств), Іспанії (11%), Нідерландів (10%), Італії (9%), Франції (8%). Поряд з цим, у представленому рейтингу відсутні вітчизняні підприємства, що свідчить про їх низькі можливості щодо реалізації міжнародних проектів, залучення іноземних інвестицій, забезпечення відповідної співпраці та інтеграції у європейський ринок. Слід вказати, що у представленому рейтингу 100 європейських компаній представлені 5 російських підприємств. Тому, на сучасному етапі економічних перетворень необхідно створити умови для зростання обсягів реалізованої продукції у контексті участі у міжнародних будівельних проектах та залучення іноземних інвестицій. Більш того, для виконання поставлених завдань можуть бути залучені відповідні вітчизняні будівельні підприємства.

Встановлено, що найбільш стійкими є будівельні підприємства, які представляють м. Київ та Київську область. Це свідчить про те, що найбільш динамічно в сучасних умовах розвиваються будівельні підприємства, які функціонують у відповідному регіоні. Така динаміка характеризує певні дисбаланси та диспропорції, які поширюються на будівельному ринку, де суттєво гальмуються суб'єкти господарювання, що функціонують у регіонах. Крім того, на позитивну динаміку будівельних підприємств м. Києва та Київської області впливає висока, порівняно з іншими регіонами, платоспроможність населення.

Посередньо стійкими є будівельні підприємства, які також, у значній мірі, представляють м. Київ та Київську область. Це свідчить про динамічний розвиток будівельної галузі представленої регіону. Проте, відсутність суттєвих зрушень у інших регі-

онах держави та потребує здійснення кардинальних дій щодо забезпечення розвитку будівельних підприємств у всіх регіонах. Зокрема, реалізація програм забезпечення житлом сільського населення «Власний дім», Комплексних регіональних програм розвитку житлового будівництва в областях, програм індивідуального житлового будівництва, Державної програми забезпечення молоді житлом, пільгового кредитування індивідуальних сільських забудовників, Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 рр. та ін.

Серед найменш стійких підприємств більшість представляють Київський регіон. Таким чином, за рівнем стійкості більшість підприємств представляють столичний регіон, що обумовлено відповідними замовленнями на будівельну продукцію, платоспроможністю споживачів та рівнем реалізації будівельних проектів. З іншого боку, слід вказати на певні диспропорції, що виявлені на будівельному ринку, де значна частина будівельної продукції зосереджена на певних регіонах.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі дослідження встановлено, що функціонування будівельної галузі характеризується нестабільністю та не подоланням наслідків фінансово-економічної кризи й внутрішніх диспропорцій і дисбалансів, відсутністю стабільності в сфері реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, уповільненням обсягів реалізованої будівельної продукції, зниженням результативності діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org>.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page8>.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 23.02.2006 р. № 3594–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10/page14>.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page20>.
5. Про архітектурну діяльність: Закон України від 20 травня 1999 р. № 687–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dabk.nikportal.net/pers-pages/21728.html>.
6. Про відповідальність підприємств, їх об'єднань, установ та організацій за правопорушення у сфері містобудування: Закон України від 14 жовтня 1994 р. № 208/94–ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dabk.nikportal.net/pers-pages/21728.html>.
7. Про основи містобудування: Закон України від 16 листопада 1992 р. № 2780–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dabk.nikportal.net/pers-pages/21728.html>.
8. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17 лютого 2011 р. № 3038–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3038-17/page4>.
9. Все что выросло. Топ–100 Рейтинг лучших компаний Украины. – № 4 декабрь 2013.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Самые богатые компании мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: u-trade.info/samye-bogatye-kompanii-mira/

УДК 339.92:330.341.1

Жнакіна Е.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Херсонського національного технічного університету*

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті проаналізовано стан розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Запропоновано комплекс заходів, спрямованих на активізацію та більш ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств. Визначено напрями вдосконалення управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств на державному рівні.

Ключові слова: інноваційна активність, інноваційна модель розвитку, інноваційно-інвестиційний потенціал, міжнародна конкурентоспроможність, інноваційно-інвестиційна політика

Жнакина Е.Г. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье проанализировано состояние развития инновационно-инвестиционных процессов в Украине. Предложен комплекс мероприятий, направленных на активизацию и более эффективное управление инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий. Определены направления совершенствования управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий на государственном уровне.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационная модель развития, инновационно-инвестиционный потенциал, международная конкурентоспособность, инновационно-инвестиционная политика.

Zhnakina E.G. CONDITIONS FOR THE FORMATION OF THE INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE WITHIN THE CONTEXT OF RISING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

The trend of innovation-investment processes' development in Ukraine is analyzed. The complex of actions for the intensification and more effective management of enterprises' innovation-investment activity is offered. There're determined the directions of improvement of the enterprises' innovation-investment activity management at the state level.

Keywords: innovative activities, innovative development model, innovation and investment potential, international competitiveness, innovation and investment policy.

Постановка проблеми. Інтеграція України у світову економічну систему можлива, якщо продукція вітчизняних суб'єктів господарювання буде конкурентоспроможною на зовнішньому ринку. Вирішення проблеми нарощування інноваційного потенціалу зумовлюється наявністю та розвитком таких складових інноваційного потенціалу промислового підприємства, як інтелектуальна власність; наукові працівники; висококваліфіковані кадри; конструкторські підрозділи; інформаційно-комунікаційна система; науково-дослідне обладнання; фінансове забезпечення інновацій. Визначальною умовою формування інноваційного потенціалу підприємств є об'єм інвестицій у сферу науково-технічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності підвищення інноваційної активності досліджуються в роботах Г. Андрощука, Н. Гончарової, С. Капури, А. Мокія, І. Павленко, А. Поручника, О. Степанова, М. Туган-Барановського, В. Чужикова, О. Швиданенка та інших. Дослідження проблематики і розвитку інвестиційного потенціалу країни знайшло відображення у працях О. Балацького, К. Покатаєвої, С. Сафіулінної, В. Ткачука, П. Мірошніченка та інших.

Постановка завдання. Разом із тим процес формування інноваційно-інвестиційного потенціалу України у контексті підвищення її міжнародної конкурентоспроможності потребує подальшого дослідження щодо виявлення головних тенденцій і закономірностей розвитку країни.

Вклад основного матеріалу дослідження. Поєднання понять «потенціал», «інновації», «інвестиції» дає нам можливість трактувати інноваційно-інвестиційний потенціал країни як сукупність інвестиційних ресурсів країни, спрямованих на впровадження науково-технічних розробок з метою освоєння випуску інноваційної продукції та забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни.

Інноваційна активність підприємств визначається вибором і реалізацією відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства, ступенем забезпеченості підприємства тими чи іншими ресурсами в інноваційній сфері та якістю інноваційного менеджменту на самих підприємствах. Їх питома вага та результативність у національній економіці безпосередньо пов'язані з ефективністю державної інноваційної політики і розвитком інноваційної інфраструктури в країні.

Так, у 2013 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, тоді як у 2012 році – 1758, а в 2011 році – 1679 (табл. 1).

Таблиця 1
Інноваційна активність підприємств в Україні [3]

Найменування показників	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	1679	1758	1715
Мали витрати на інноваційну діяльність	1348	1362	1337
Впроваджували інновації	1327	1371	1312
Впроваджували інноваційні види продукції	731	704	683
Впроваджували нові технологічні процеси	605	598	665
Реалізували інноваційну продукцію	1043	1037	1031
Загальна сума витрат за напрямками інноваційної діяльності, млн. грн	14333,9	11480,6	9562,6
у т.ч. на дослідження і розробки	1079,9	1196,3	1638,5
придбання машин обладнання та програмного забезпечення	10489,1	8051,8	5546,3
придбання інших зовнішніх знань	324,7	47,0	87,0
інші витрати	2440,2	2185,5	2290,9

Найбільший обсяг інноваційних витрат припадає на підприємства із виробництва тютюнових виробів (42,9%), основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів хімічної та нафтохімічної промисловості (41,0%), інших транспортних засобів (39,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (35,7%), електричного устаткування (28,5%).

Серед регіонів більшою за середню в Україні частка інноваційно-активних підприємств була в Запорізькій (28,8%), Миколаївській (24,9%), Херсонській (23,6%), Харківській (23,2%), Івано-Франківській (21,4%), Чернігівській (20,7%), Вінницькій (19,4%), Кіровоградській (18,3%), Хмельницькій (18,2%) областях, а також у м. Києві (25,6%).

У 2013 році підприємствами та організаціями України було створено 486 передових технологій, з яких 13,6% – принципово нові, 16,0% – створені за державним контрактом. Майже третину технологій було створено підприємствами і організаціями м. Києва, 18,1% – Харківської, 6,6% – Дніпропетровської, 5,8% – Донецької і 5,6% – Житомирської областей; в розрізі видів економічної діяльності: понад третину передових технологій було створено науковими організаціями, 29,0% – промисловими підприємствами, 27,8% – установами освіти. Майже кожна п'ята технологія створювалася для застосування у сфері охорони здоров'я, 18,5% – для виробництва, обробки та складання, 17,3% – проектування та інжинірингу, 11,1% – комунікацій та управління.

Крім передових технологій у 2013 році 428 підприємств та організацій України у своїй діяльності використали 2161 винахід, 28,8% яких створено за рахунок коштів державного бюджету, 3058 корисних моделей (41,2%), 582 промислові зразки (2,6%), а також 146 підприємств використали 11583 раціоналізаторські пропозиції.

Найбільше фактів використання підприємствами винаходів відбулося у Харківській (22,2%) і Дніпропетровській (11,5%) областях та у містах Київ і Севастополь (відповідно 17,0% і 9,4%), корисних моделей – у Харківській (42,7%), Полтавській (6,1%) і Вінницькій (5,9%) областях та м. Києві (20,4%), промислових зразків – у Тернопільській (26,1%), Запорізькій (15,6%), Харківській (10,7%) та Вінницькій (7,4%) областях. У розрізі видів економічної діяльності найбільше винаходів впроваджувалося на підприємствах переробної промисловості (48,1%), в організаціях, що виконували дослідження і розробки (24,5%), в установах освіти (15,9%); найбільша кількість корисних моделей – в освітніх установах (47,6%) та наукових організаціях (25,8%), промислових зразків – на підприємствах переробної промисловості (92,8%).

Серед усіх регіонів найвищі показники інноваційних витрат мають підприємства м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Миколаївської, Вінницької та Харківської областей. Порівняно з 2012 роком кількість підприємств, що витрачали кошти на інноваційну діяльність, зменшилась на 2%. Обсяг інноваційних витрат у 2013 році склав 9,6 млрд грн (табл. 1).

Один з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України полягав, насамперед, у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг, про що повідомили майже три чверті підприємств із технологічними інноваціями. Досить вагома частка підприємств провела навчання та підготовку персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно

вдосконалених продуктів і процесів, здійснювала ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, здійснювала процедури та технічну підготовку до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, виконувала науково-дослідні роботи.

Протягом звітної періоду впровадили у виробництво нові види продукції та інноваційні процеси 1312 підприємств.

У 2013 році 1031 підприємства реалізували інноваційну продукцію в обсязі 35,9 млрд грн (у 2012 році – 36,2 млрд грн), або 3,3% загального обсягу промислової продукції.

Майже кожне четверте підприємство реалізувало продукцію, яка була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 12,4 млрд грн, 53% якої 102 підприємства поставили на експорт. При цьому більшість підприємств у 2013 році (86%) реалізувало продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 23,5 млрд грн, 40,4% якої 271 підприємство реалізувало за межі України.

Динаміку інноваційної активності підприємств в Україні протягом 2009–2013 років представлено на рис. 1.

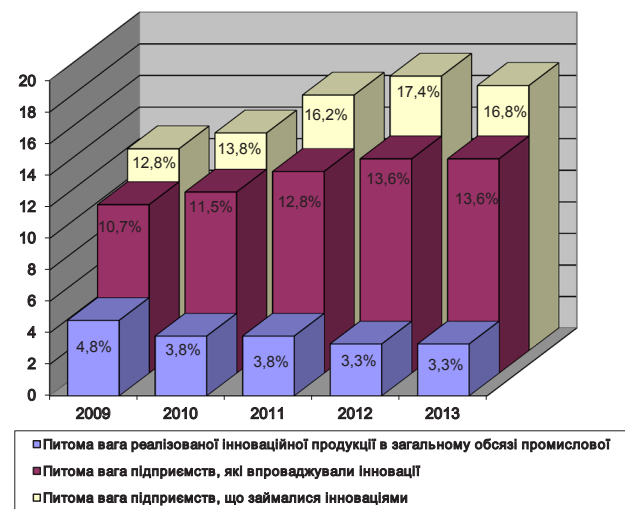


Рис. 1. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств в Україні, 2009–2013 років, % [3]

Результати аналізу свідчать, що до 2012 року в Україні спостерігалось збільшення питомої ваги промислових підприємств, що займалися інноваціями та впроваджували інновації. Однак, незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, її позитивний вплив на економічні показники роботи підприємств є очевидним та безперечним. Більшість підприємств, які впроваджували інновації, одержали приріст продукції, підвищили її конкурентоспроможність, розширили ринки збуту, оновили асортимент виробів, знизили матеріало- і енергоємність виробництва.

Встановлено негативні тенденції, що склалися в інноваційній сфері, а саме: нестача власних коштів промислових підприємств, недостатня фінансова підтримка держави, значний обсяг витрат на інновації, високий економічний ризик, недосконалість законодавчої бази країни, відсутність кваліфікованого персоналу, що послаблює інноваційний потенціал України.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у 2013 році були власні кошти підприємств, обсяг яких становив 7,0 млрд грн (7,3 млрд грн у

2012 році). Фінансову підтримку держави отримали 10 підприємств із держбюджету і 24 з місцевих бюджетів, загальна частка яких становила – 1,9%. По 12 підприємств отримали кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, їхня частка становила 1,3% і 13,1% відповідно; 55 підприємств скористалося кредитними коштами, частка яких значно скоротилася і склала 6,6% (рис. 2).

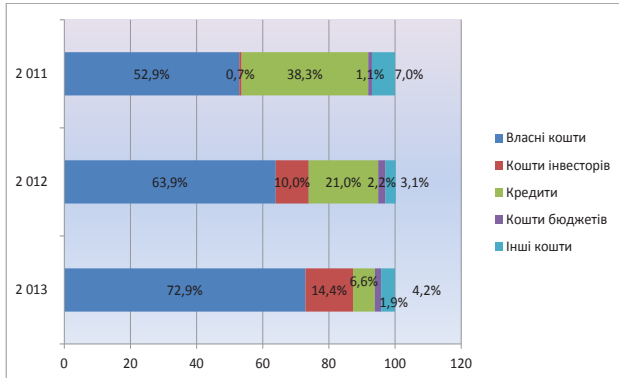


Рис. 2. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами, % [3]

Незважаючи на значний потенційний прибуток від реалізації інновацій інвестування інноваційної діяльності підприємств є досить проблематичним. Для таких інвестицій характерний більш тривалий період окупності, високий ризик, пов'язаний з невизначеністю кінцевого результату реалізації інновацій. Інвестиції в інноваційну діяльність потребують великих одноразових капітальних вкладень [4, с. 40–41].

Одним із потужних засобів інноваційного розвитку вітчизняної економіки є державний фінансовий сектор. За допомогою бюджетних коштів потрібно стимулювати таких виробників, які не можуть розвиватися та функціонувати самостійно за рахунок власних ресурсів, особливо це стосується суб'єктів інноваційної сфери. Серед доходів бюджету особливе місце займають кошти, отримані від приватизації державного майна, які можуть слугувати потужним джерелом фінансування інноваційного оновлення і модернізації державних підприємств.

Важливою складовою політики фінансового забезпечення інноваційного розвитку в Україні на сучасному етапі є податкова політика. У контексті утвердження інноваційної моделі економічних перетворень ефективною буде лише податкова політика, яка ґрунтуватиметься на таких засадах: максимальній узгодженості та взаємозалежності фінансової, інноваційної та податкової політики; активізації функціонування податкової системи у забезпеченні інноваційного розвитку економіки; застосуванні податкових пільг, пільгового кредитування інноваційних проектів та відповідної амортизаційної політики і політики для стимулювання інноваційної діяльності [5, с. 63–69].

На основі аналізу проблем оподаткування суб'єктів підприємницької та науково-технічної діяльності експертами доведено, що вітчизняна система оподаткування потребує радикального реформування щодо диференційованого і жорсткого упорядкування механізму надання податкових пільг та посилення контролю за цільовим використанням коштів від їх отримання. Крім того, пільговий режим оподаткування мав охоплювати всі стадії життєвого циклу інновацій, а також етапи

розробки, виробництва, реалізації, використання та обслуговування нововведень.

Аналіз чинного законодавства щодо регулювання інноваційної та інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств підтверджує, що в Україні не забезпечено на достатньому рівні методичної основи для конструктивного регулювання результатів інвестування. Отже, управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на макрорівні відбувається безсистемно і за відсутністю комплексної оцінки результатів впливу прийнятих актів на інноваційно-інвестиційний розвиток економіки.

Невід'ємною складовою стратегії фінансової підтримки інноваційного розвитку є створення умов для найширшого залучення різноманітних джерел фінансування суб'єктів інноваційного процесу. В Україні ні фінансовий ринок, ні банківська система не можуть у повному обсязі задовольнити потреб інноваційного розвитку національної економіки. Однією з основних проблем банківської системи є домінування короткострокових кредитів, які не здатні забезпечити повний цикл реалізації інноваційних продуктів.

В Україні дотепер не набула достатнього рівня розвитку інституційна інфраструктура фінансової підтримки інноваційної діяльності. Так, фонди підтримки наукових ініціатив та спеціалізовані фінансово-кредитні установи не стали дієвими учасниками реалізації на макро- і мікрорівнях інноваційно-інвестиційної політики, спрямованої на технічну модернізацію підприємств, упровадження новітніх науково-технічних розробок та відродження вітчизняного конкурентоспроможного виробництва [6].

Таким чином, для створення сприятливих умов формування інноваційно-інвестиційного потенціалу України необхідно:

- розробити і запровадити механізм надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;
- поширити практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниженою кредитної ставки;
- сформувавати сприятливе для інновацій бізнес-середовище;
- розширити інституційну базу фінансового забезпечення інноваційної діяльності;
- оптимально розподілити обмежені фінансові ресурси з метою концентрації на важливих напрямках науково-технічного прогресу;
- розробити виважену послідовну інвестиційну політику держави шляхом створення правової бази інвестиційної діяльності у відповідності до європейських стандартів.

Висновки з проведеного дослідження. З Вищезазначеного можна зробити наступні висновки. Вітчизняні наукові школи відомі унікальними науково-технічними розробками, пов'язаними з розвитком біотехнології, електроніки, комунікацій і зв'язку, інформатики, електрозварювання, фізики низьких температур ті інших прогресивних напрямків дослідження. Важливо не лише зберегти цей потенціал, а й сприятливі передумови для формування загальної всеохоплюючої інноваційної моделі розвитку у контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16.01.2004 р. № 433-IV // Офіційний вісник України. – 2004. – № 7. – Ст. 271.

2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Статистична інформація. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Голубенко А. А. Инвестиционная поддержка инновационной деятельности предприятия / А. А. Голубенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2002. – № 5(51). – С. 38–45.
5. Овчаренко Т. С. Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств / Т. С. Овчаренко // Вісник Київського національного університету. Сер. «Економіка». – Вип. 58. – 2002. – С. 63–69.
6. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>
7. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

УДК 339.9

Запроводиук А.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОГО ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена аналізу концепцій венчурного фінансування як визначального фактору інноваційної конкурентоспроможності корпорацій. Особлива увага приділена факторам функціонування корпоративної інноваційної системи. Корпоративний венчурний бізнес розглядається як стратегічний фактор успіху корпорацій в економічному та інноваційному змаганні за лідерство на світових ринках.

Ключові слова: корпоративний венчурний капітал, корпоративний венчурний бізнес, венчурний капітал, підприємництво, інновації.

Запроводиук А.В. КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНОГО ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена анализу концепций венчурного финансирования как определяющего фактора инновационной конкурентоспособности корпораций. Особое внимание уделено факторам функционирования корпоративной инновационной системы. Корпоративный венчурный бизнес рассматривается как стратегический фактор успеха корпораций в экономическом и инновационном соревновании за лидерство на мировых рынках.

Ключевые слова: корпоративный венчурный капитал, корпоративный венчурный бизнес, венчурный капитал, предпринимательство, инновации.

Zaprovodiuk A.V. CONCEPTS OF THE CORPORATE VENTURE CAPITAL

This article analyzes the venture funding concepts as determinants of innovation competitiveness of corporations. Particular attention is paid to the factors of the corporate innovation system. Corporate venture business is seen as a strategic success factor in economic and innovative competition for leadership in global markets.

Keywords: corporate venture capital, corporate venture business, venture capital, entrepreneurship, innovation.

Постановка проблеми. На рубежі ХХ–ХХІ століть домінуючою тенденцією розвитку світового господарства стала глобалізація, прояв якої виявляється через зростання масштабів та динамізацію міжнародного руху товарів, послуг, факторів виробництва, інформації, технологій. Це спричиняє загострення внутрішньої та зовнішньої конкурентної боротьби, підвищує значення новаторства. Особливої актуальності набуває розвиток корпоративного венчурного бізнесу, як особливий механізм залучення великих обсягів капіталу та оптимізації інвестиційних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи корпоративного венчурного бізнесу необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як: Д. Біркіншев, Т. Гельман, О. Грох, В. Йуссеф, А. Ісакссон, І. Колінс, В. Крашнамурті, Т. Ланенке, К. Макніллі, М. Маула, Ш. Монхер, Т. Шемманур. Роль венчурного бізнесу у глобальній конкурентній економіці активно досліджується у роботах вітчизняних економістів: Л. Антонюк, В. Денисюка, М. Долишньої, А. Поручника, С. Філіна.

Разом з тим, багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкрито та обґрунтовано. Потребують подальшого дослідження

теоретико-методологічні засади корпоративного венчурного бізнесу в глобальному середовищі. Недостатньо обґрунтованими залишаються визначення категорії венчурного бізнесу корпорацій.

Постановка завдання. Метою статті є комплексний аналіз концепцій корпоративного венчурного бізнесу та визначення його місця та ролі у системі інноваційного бізнесу транснаціональних корпорацій (далі – ТНК).

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення венчурного капіталу наведено Європейською, Британською і Національною асоціаціями венчурного інвестування оскільки саме тут одержав початок і успішний розвиток венчурний бізнес. За даними звітів Європейської асоціації прямих приватних інвестицій і венчурного капіталу венчурний капітал – це кошти професійних учасників ринку, що інвестуються спільно з підприємницькими коштами для фінансування високо ризикових наукових проектів. Компенсацією високого рівня ризику прийнятого на себе інвестором є очікування підвищеної норми винагороди на інвестиції, що здійснюються.

Відповідно до інформації Національної асоціації венчурного інвестування венчурний капітал – це кошти професійних інвесторів, що надаються ними

паралельно з менеджерами компаній у якості інвестицій у молоді швидко зростаючі підприємства, що володіють потенціалом розвитку і перетворення у великий економічний суб'єкт. На основі наведених визначень слід відзначити що існує тенденція орієнтації венчурного капіталу на створення нового бізнесу шляхом інвестицій у високі технології та виділення як суб'єктів венчурного бізнесу саме професійних інвесторів і менеджерів. Це свідчить про те, що венчурний капітал являє собою не тільки фінансовий але й інтелектуальний капітал, який містить інноваційну ідею, наукові знання, розробки, ноу-хау у сфері маркетингових стратегій, ділову активність, досвід організації управління і виробництва, а отже володіє синергетичним ефектом впливу на розвиток науково-інноваційної діяльності [12, с. 7].

Сьогодні дослідники різних країн використовують різні підходи до визначення поняття венчурного бізнесу корпорацій. Так, наприклад, дослідник з університету Реймса М. Шеріф визначає корпоративний венчурний капітал як надання фінансування корпорацією з власних венчурних фондів підприємствам, що вже входять у внутрішню структуру корпорації або є зовнішніми реципієнтами, які корпорація за умови успішної реалізації проекту може придбати, а згодом перепродати з метою отримання прибутку. Венчурний капітал даним дослідником розглядається як джерело фінансування інноваційних проектів корпорацій і є необхідним на ранніх стадіях їх розвитку. Вчений в цілому розглядає індустрію венчурного капіталу як важливе джерело розширеного відтворення виробництва та інноваційного розвитку підприємницького сектору [1, с. 1-2]. У той же час, Т. Шемманур, який представляє школу менеджменту Керролл, Бостонського коледжу та О. Лутскіна з Вищої школи ділового адміністрування Університету Вірджинії визначають корпоративний венчурний капітал як такий, що інвестується у нові підприємства від імені материнської компанії [2, с. 8].

А. Ісакссон з Школи бізнесу університету Швеції стверджує, що корпоративний венчурний капітал являє собою підмножину ризикового капіталу, в процесі інвестування якого ризик для корпорації як співвласника компенсується участю у майбутньому успіху підприємства. Підприємства, які інвестуються внутрішніми корпоративними джерелами, дослідник називає як такі, що знаходяться «в полоні» батьківської корпорації. Тобто це компанії, які належать корпорації, що створила їх та інвестує в них свої власні ресурси. Корпорації здійснюючі венчурне фінансування мають на меті реалізацію стратегічних цілей, це є однією з основних рис, що відрізняє корпоративний венчурний капітал від венчурного капіталу [3, с. 13].

А. Гомперс та І. Лернер на відміну від вищенаведених дослідників розглядають корпоративний венчурний капітал в якості альтернативного джерела фінансування підприємницької компанії. Корпоративний венчурний капітал розглядається з точки зору старт-апів з акцентом на вплив корпоративного венчурного капіталу на інвестиційні відносини і результати цих відносин [4, с. 9-10].

Дослідники Гельсінського технологічного університету зі стратегії та міжнародного бізнесу, зокрема, М. Маула вважає, що основною відмінною рисою корпоративного венчурного капіталу від венчурного капіталу є спонсорство фонду. У випадку з корпоративним венчурним капіталом корпорація є основним партнером, а фонд є дочірньою компанією корпорації [4, с. 9].

Наукова школа Університету Твенте розглядає корпоративний венчурний капітал у більш широкому сенсі. Зокрема, Т. Ланенке визначає корпоративний венчурний капітал, як певну групу венчурного капіталу, що в першу чергу слугує для реалізації стратегічних цілей корпорації. Корпоративний венчурний капітал вчений пропонує розглядати як один з видів прямих приватних інвестицій, зокрема, як особливу форму венчурного капіталу. На його думку, венчурний капітал у цілому може бути визначений в якості капіталу або інвестицій в цінні папери малих, приватних компаній, в процесі чого існує фінансовий посередник для залучення коштів. Корпоративний венчурний капітал у цьому сенсі близький по своїй загальній характеристиках до венчурного капіталу проте відрізняється від традиційного венчурного капіталу тим, що як правило, використовується як інструмент реалізації стратегічних цілей корпорації [5, с. 8].

Корпоративне венчурне фінансування може бути здійснене як надання венчурного капіталу шляхом прямого інвестування в портфельну компанію за програмами венчурного фінансування або філію корпорації. Також корпорація спрямовує венчурні інвестиції у внутрішні підрозділи та зовнішні об'єкти інвестування за межами структури корпорації. Внутрішні інвестиції зосереджені на інвестиційних можливостях вже існуючих в межах корпорацій власних наукових ідей. Зовнішні інвестиції орієнтовані на інвестиції за межами корпорацій, в старт-ап компанії (прямі інвестиції), незалежних від корпорації або в зовнішні венчурні фонди.

Т. Гельман з Вищої школи бізнесу Стенфордського університету переконаний в тому, що корпоративний венчурний бізнес є не лише елементом реалізації цілей корпорації, а й інструментом для отримання фінансового прибутку шляхом здійснення стратегічного впливу на нове підприємство з вигодою для основного бізнесу корпорації [6, с. 2].

Слід відзначити визначення дослідника В. Кришнамурті з Університету Еморі, який вважає, що основною відмінністю корпоративного венчурного фінансування від фінансування венчурним капіталом є унікальність корпоративних ресурсів, яких не вистачає венчурним капіталістам, але які корпорація здатна надати для розвитку інноваційної перспективної ідеї всередині корпоративної структури: дослідження і розробки, патентні портфелі, відносини з клієнтами, налагоджені канали продажу і дистрибуції [6, с. 1-2].

Корпоративний венчурний бізнес як процес інвестування венчурних проектів надає можливість корпораціям комерціалізувати нові високотехнологічні продукти на 2 роки раніше за інших, саме так вважають дослідники Т. Колінс та Т. Дорлі [7, с. 3]. А французький дослідник Б. Йуссеф визначає корпоративний венчурний бізнес як результат створення та розвитку бізнес одиниць всередині корпорації, які згодом стають частиною організації, а корпорація таким чином створює додаткові прибутки і підвищує ефективність профільного бізнесу [8, с. 5]. Досить відмінним від інших є чітке формулювання, К. Макніллі, який зазначає, що корпоративний венчурний бізнес є таким видом інвестування, який приваблює корпорації високою рентабельністю та відповідно значними доходами у результаті [8, с. 6].

Справедливою є думка Л.Л. Антонюк, А.М. Поручника, вітчизняних науковців, про те, що венчурний капітал за своєю природою є капіталом суспільним. Адже він формується і перерозподіляється при

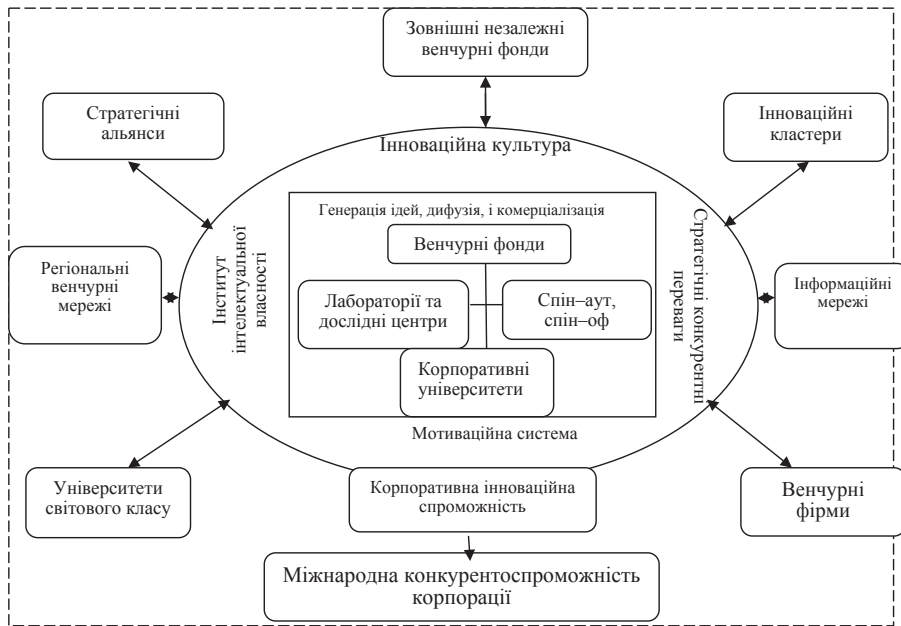


Рис. 1. Інноваційна система корпорації

Джерело: розроблено автором

активній участі і підтримці держави і є продуктом перенакопичення. Тому, до вище перерахованого ряду факторів, потрібно також віднести участь державного венчурного капіталу у інвестиційному процесі інноваційної діяльності [9, с. 16–17]. Даний підхід можна використати і при визначенні корпоративного венчурного капіталу, оскільки держава, є інститутом та безпосереднім партнером учасників ринку венчурного капіталу, який створює законодавчу базу та норми функціонування даного сектору, розробляє та впроваджує систему стимулів для корпорацій, а людський ресурс, можна розглядати як суспільний вклад, що являє собою генератор інноваційних ідей та процесів у венчурному бізнесі.

М. Аньшин та А. Дагаєв вбачають корпоративний венчурний бізнес у створенні корпоративного інвестиційного венчурного фонду для фінансування венчурних проєктів як всередині компанії так і за її межами. А. Дагаєв зокрема визначає даний вид бізнесу як інвестування у нематеріальний актив – ідею, з тривалим терміном окупності та без гарантії забезпечення [10, с. 10].

На наш погляд, корпоративний венчурний бізнес – це процес фінансування ризикованих проєктів з метою нарощування інноваційної конкурентоспроможності компаній в умовах гострої глобальної конкуренції.

Професор Лондонської бізнес школи Д. Біркіншев, дослідивши механізми корпоративного венчурного інвестування, виокремив чотири стратегії здійснення венчурної діяльності корпорації: екосистемна, що полягає у розвитку бізнесу постачальника, клієнта або виробника комплектуючих, надаючи їм фінансову підтримку; інноваційна, що стосується диверсифікації ризику шляхом інвестування у різні венчурні проєкти; «збирання врожаю», яка реалізується шляхом конвертування активів компанії у комерційні венчури; приватне інвестування, вкладання коштів у «старт-ап» підприємства як незалежний інвестор [11, с. 11].

Більшість венчурних корпорацій створюють кардинально новий продукт, шляхом застосування невідомої раніше технології та використання невідомої

мої організаційної структури. Для внутрішнього венчурного інвестування визначають дві форми: інвестування у фонди венчурного капіталу та пряме інвестування у «старт-ап» компанії. Слід зазначити, що з сотні бізнес-планів, що надходять у венчурні корпорації лише десять отримують достатню увагу і розглядаються, як перспективні, але тільки один з них обирається для фінансування. Велика кількість ТНК зацікавлена у використанні механізмів ризикового фінансування не для отримання додаткового доходу, який у будь-якому випадку неспівставний з доходами від їх основної виробничої діяльності, а перш за все – для досягнення цілей, обраної в сучасних умовах стратегії науково-технічного розвитку.

Корпорації намагаються зробити відносно самостійними науково-дослідні підрозділи, діяльність яких підлягає найбільшому комерційному ризику. Так, за даними Національного наукового фонду США, ефективність витрат на наукові дослідження і розробки у великих корпораціях у чотири рази нижче, ніж у малих фірмах. Внутрішні підрозділи, є найбільш зваженим, обережним, капіталомістким методом для впровадження інновацій. Венчурне підприємництво створює конкурентне середовище у межах корпорації та сприяє підвищенню науково-технічного рівня виробництва. Материнська компанія забезпечує їх устаткуванням, коштами, надає необхідні послуги. Венчурам дозволяється проводити незалежну кадрову, фінансову, організаційну політику. Внутрішній корпоративний науковий центр повинен розробити та підготувати до запуску у масове виробництво новий товар. Якщо проєкт для корпорації виявився успішним, тоді підрозділ реорганізують для масового

Таблиця 1

Класифікація видів корпоративних венчурних інвестицій

Класифікаційні критерії	Види корпоративних венчурних інвестицій
об'єкти інвестування	інвестиції у внутрішній венчурний фонд; інвестиції у зовнішній незалежний венчурний фонд;
спрямованість коштів	зовнішні; внутрішні
розташування об'єктів	національні; зарубіжні; міжнародні
цілі	розвиток нової бізнес-одиниці (малі фірми, спін-аути); участь у спільних проєктах; реалізація внутрішньо корпоративної інноваційної ідеї (окремий власний проєкт)
ступінь ризику	високоризикові; середньоризикові
стадії	достартові, стартові, експансії, виходу
рівень доходності	високодохідні; бездохідні
розподіл коштів	прямі; непрямі
форма власності	внутрішньокорпоративні, спільні

Джерело: розроблено автором

виробництва чи утворюється «внутрішній венчур» у формі «спін-оф» або «спін-аут».

Отже, корпоративний венчурний бізнес відіграє надзвичайно важливу роль в інноваційній системі корпорацій та допомагає ТНК зберегти технологічне лідерство на світових ринках (рис. 1).

Корпоративне венчурне інвестування здійснюється на базі потужного людського креативного ресурсу, здатного генерувати нові ідеї та реалізовувати їх у виробництво.

На наш погляд, корпоративні венчурні інвестиції доцільно класифікувати за такими критеріями: об'єкти інвестування, спрямованість коштів, розташування об'єктів, цілі, ступінь ризику, стадії, рівень дохідності, форма власності та розподіл коштів (табл. 1).

Завдяки втіленню венчурного бізнесу в інноваційній системі корпорації відбувається консолідація активів та оптимальне їх використання, підвищення динамічних інноваційних переваг, диверсифікація виробництва, генерація НДДКР, оперативна комерціалізація нових товарів, підвищення мотивації до винахідництва нової продукції, що дозволяє збільшити доходи корпорації.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сучасному етапі розвитку світової економіки корпоративний венчурний капітал є ефективним інструментом фінансування інновацій, що прискорює динаміку науково-технічного прогресу. Таким чином, можна стверджувати, що корпоративний венчурний капітал – це особлива форма капіталу, яка утворюється на основі синтезу фінансового та людського капіталів, якому властивий високо ризиковий характер.

Корпоративний венчурний бізнес – це процес фінансування ризикованих проектів з метою нарощування інноваційної конкурентоспроможності компаній в умовах гострої глобальної конкуренції. Стратегічними факторами інноваційної конкурентоспроможності корпорацій в економічному змаганні за лідерство на світових ринках стають ефективність корпоративних інноваційних систем, науково-технологічний рівень виробництва, оперативність комерціалізації нових товарів, мотивація до винахідництва нової продукції, диверсифікація виробництва та наявність динамічних конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Journal of Applied Business and Economics, Venture Capital Financing: A Theoretical Model, Mondher Cherif University of Reims OMI-LAME Sana Elouaer ISG – Sousse [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.na-businesspress.com/Cherif.pdf>
2. How Do Corporate Venture Capitalists, Create Value for Entrepreneurial Firms, by Thomas J. Chemmanur* and Elena Loutschina* Current Version: June, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.fee.uva.nl/fm/conference/ricafe/How%20Do%20Corporate%20Venture%20Capitalists%20Create%20Value%20for%20Entrepreneurial%20Firms.pdf>
3. Studies on the venture capital process, Anders Isaksson, Studies in Business administration, Serie B No 59, Umea School of Business UMEA UNIVERSITY Sweden, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://umu.divaportal.org/smash/get/diva2:144734/FULLTEXT01.pdf>
4. Corporate venture capital and the value-added for technology – based new firms, Markku Maula, Institute of Strategy and International business, Helsinki University of technology, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/2381/isbn9512260816.pdf?sequence=1>
5. Corporate venture capital, case study at dsm venturing, Tobias Lanhenke, Dr. Morssinkhof; University of Twente; School of Management & Governance; Department of Finance & Accounting; 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essay.utwente.nl/59192/1/scriptie_T_Lanhenke.pdf
6. A Resource-based Theory of Corporate Venture Capital, Krishnamurthy V. Subramanian, Emory University, December 5, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://efmaefm.org/0efmsymposium/canada-2010/papers/resource-based-theory-of-cvc-vc-dec2009.pdf>
7. Collins T. Les alliances strategique/ T. Collins, T. Doorley. Intereditions, 1992. – 256 p.
8. Youssef B. Theorie des ecosystems & Corporate Venture Capital / B. Youssef // La revue du financier. – 2002. – № 136. – P. 33–47.
9. Поручник А. Венчурний капітал, зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія / А. Поручник, Л. Антонюк – К.: КНЕУ, 2000. – С. 16–17.
10. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие / Под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – М.: Дело, 2006. – 584 с.
11. Business Strategy Review The secret diary of corporate venturing, Julian Birkinshaw, Professor of Strategic and International Management at London Business School, 2005. – 22 p.
12. National Venture Capital Association, NVCA/ Yearbook, Prepared by Thomson Reuters, 2013. – 111 p.

УДК 330.3:339.9

Каймашнікова К.С.

аспірантка кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ГЕНЕЗИС ТА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ГЛОБАЛЬНА СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ»

У статті досліджено теоретичні основи формування поняття «глобальна стратегія економічного розвитку». Здійснено аналіз походження поняття «стратегія економічного розвитку», а також використання терміну у економічній діяльності підприємства, галузі, регіону, країни, інтеграційного об'єднання. Визначені основні тенденції розвитку глобального економічного простору та особливості формування глобальних стратегій економічного розвитку.

Ключові слова: глобалізація, стратегія економічного розвитку, стратегічне управління, міжнародні економічні відносини, глобальний економічний простір.

Каймашнікова Е.С. ГЕНЕЗИС И СУТЬ ПОНЯТИЯ «ГЛОБАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ»

В статье исследованы теоретические основы формирования понятия «глобальная стратегия экономического развития». Осуществлен анализ происхождения понятия «стратегия экономического развития», а также использования термина в экономической деятельности предприятия, отрасли, региона, страны, интеграционного объединения. Определены основные тенденции развития глобального экономического пространства и особенности формирования глобальных стратегий экономического развития.

Ключевые слова: глобализация, стратегия экономического развития, стратегическое управление, международные экономические отношения, глобальное экономическое пространство.

Kaimashnikova E.S. GENESIS AND NATURE OF THE «GLOBAL STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT» CONCEPT

Theoretical basis of «global strategy of economic development» concept formation was investigated. The origin of the term «strategy of economic development» and its usage in the economic activity of the enterprise, sector, region, country, integration association were analyzed. The main tendencies of global economic space development and peculiarities of global strategies of economic development formation were identified.

Keywords: globalization, strategy of economic development, strategic management, international economic relations, global economic space, global strategy of economic development.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХІ ст. світове співтовариство перейшло на новий етап розвитку, характерними ознаками якого є прискорення процесу глобалізації, зростаюче поглиблення міжнародного поділу праці, зміцнення й поширення інтеграційних процесів як на галузевому, так і на регіональному рівнях та інтернаціоналізація національних економік. Розвиток світового господарства характеризується двома аспектами: з одного боку, глобалізація сприяє об'єднанню національних економік у єдину світову систему, стандартизує структурні елементи економік відповідно до вимог транснаціоналізації, забезпечує динамізм міжнародних економічних відносин; з іншого боку, поглиблюється розрив у рівнях розвитку між найрозвиненішими й найбіднішими країнами, посилюється відмінність соціально-економічного розвитку всередині груп країн [1, с. 7].

Процес динамічного глобального економічного розвитку обумовлює необхідність здійснювати трансформацію та модернізацію національної стратегії розвитку країни, враховуючи не тільки національні особливості соціально-економічних відносин і ринкових механізмів, а й світового, глобального ринку [2, с. 100].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням поняття «стратегія економічного розвитку» працювали такі відомі економісти та науковці України та світу, як І. Ансофф, Дж. Кей, Д. Куїнін, М. Мескон, Г. Мінцберг, С. В. Мочерний, М. Портер, М. Г. Саєнко, А. Дж. Стрікленд, А. А. Томпсон, Д. Траут, А. Чандлер. Український дослідник Я. Жаліло визначив ключові теоретичні та практичні основи побудови економічної стратегії держави. Проблеми стратегічного управління на глобальному рівні, у тому числі у секторі економіки, досліджували О. Білорус, Д. Гольдблатт, Д. Г. Лук'яненко, Е. Мак-

грю, Ю. М. Пахомов, Дж. Перратон, А. М. Поручник, П. Ратленд, Є. Суліма, Д. Хелд, М. Шепелев, Ю. Яковець.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати досліджень доводять актуальність глобалізаційного виміру взаємовідносин між суб'єктами світового господарства та формують нові підходи до вивчення процесу трансформації міжнародних стратегій. Попри це, проблема визначення теоретичного підґрунтя виникнення поняття «глобальна стратегія економічного розвитку» та його особливостей сьогодні залишається не вирішеною. Змістові характеристики цього поняття потребують подальшого дослідження та обґрунтування.

Мета статті – визначити теоретичні основи виникнення та поняття «глобальна стратегія економічного розвитку».

Виклад основного матеріалу. Глобалізація економічного розвитку впливає з глибокої взаємозалежності складових частин світового господарства, з його цілісності, яка посилюється в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва та обміну, інтенсифікації інтеграційних процесів. Здійснюється суперечливий процес глобального синтезу світового масштабу, який охоплює всі країни світу [3, с. 11].

На сучасному етапі розвитку глобалізації головним епіцентром динамічної рівноваги у ринковій економіці є задоволення потреб людини. Основним механізмом ринкової рівноваги є рівновага між платоспроможним попитом населення та пропозицією. Попит і пропозиція розглядаються не лише з обмеженого національного ринку, а також і у глобальному плані [4, с. 286]. Здійснюються структурні зрушення у процесі економічного розвитку країн, окрема увага приділяється сфері послуг, сектору інформатики та інформатизації. Такі нові умови функціонуван-

ня світової економіки потребують розробки стратегії економічного розвитку кожної країни, яка повинна формуватися на основі глобального підходу до теорії та практики економічних відносин.

Поняття «стратегія» є мультидисциплінарним, яке широко вживається у різних галузях науки, та отримало перше застосування у військовій справі¹. Категорія «стратегія» досліджувалась ученими в сфері політики², державного управління³, економіки.

В економічній науці найбільш розповсюдженим у використанні є поняття «економічна стратегія», що охоплює всі сфери діяльності економічного суб'єкту та має за мету досягнення економічної ефективності від цієї діяльності в майбутньому.

Стратегію як план розглядали такі вчені, як Г. Мінцберг, М. Мескон, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, Д. Куїнн. За визначенням М. Мескона стратегія є «детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей» [5, с. 160].

Стратегію у довгостроковій перспективі розглядали А. Чандлер та С. Мочерний, які надали таке визначення економічній стратегії – «довгостроковий курс економічної політики, який передбачає вирішення великомасштабних економічних і соціальних завдань» [7, с. 88].

Велику увагу приділяли А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд та М. Портер критерію конкурентоспроможності економічної стратегії. Так, за М. Портером, конкурентна стратегія – це така стратегія, на основі якої підприємство може вести конкурентну боротьбу та яка визначає цілі та засоби їх досягнення.

Трактування поняття «стратегія», з урахуванням умов внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування суб'єкту економічних відносин, запропонували такі вчені, як Я. Жаліло, І. Ансофф, Дж. Кей. Український дослідник Я. Жаліло дав таке визначення: «економічна стратегія – це цілісна система дій суб'єкта, спрямованих на реалізацію мети, завдань та пріоритетів його економічного відтворення з урахуванням комплексу впливів ендогенних та екзогенних чинників, що розраховані на тривалий період часу» [10, с. 16].

Таким чином, проаналізувавши визначення, які були надані науковцями, економістами, ми можемо надати власне визначення поняття «стратегія економічного розвитку». Отже, стратегія економічного розвитку, на наш погляд, це довгостроковий план, що складається з системи послідовних дій та запроваджується для досягнення стратегічної мети, яка відповідає пріоритетам підприємства (організації або країни) та є основою для її ефективного функціонування та розвитку. Розвиток є результатом реалізації

стратегії, і одночасно стратегія є інструментом забезпечення розвитку.

У залежності від об'єкту призначення, розрізняють:

- стратегію економічного розвитку підприємства (або організації);
- стратегію економічного розвитку галузі;
- стратегію економічного розвитку регіону;
- стратегію економічного розвитку країни;
- стратегію економічного розвитку інтеграційного блоку.

Визначення цілей, шляхів їх досягнення та очікування запланованих результатів у майбутньому обумовило розвиток стратегічного планування та управління. Існують багаточисленні підходи до визначення поняття «стратегія розвитку підприємства», серед них такі: стратегія як набір правил діяльності підприємства; стратегія як система заходів (або план) для досягнення визначеної мети; стратегія як спосіб досягнення конкурентних переваг або залучення нових клієнтів; стратегія як сукупність перспективних орієнтирів; стратегія як програма послідовних дій; стратегія як позиція компанії на ринку та ін.

Український дослідник М. Г. Саєнко запропонував, на наш погляд, найбільш точне тлумачення, «стратегія підприємства – це систематичний майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості» [11, с. 9].

Об'єднані спільними цілями та сферою діяльності підприємства представляють окрему галузь економіки країни. Розвиток галузі передбачає створення стратегії, відповідно до основних пріоритетів діяльності. Таким чином, стратегія розвитку галузі може бути визначена як комплекс рішень (система заходів, сукупність цільових програм), спрямованих на визначення перспектив, пріоритетів і напрямів розвитку галузі, формування та ефективного використання потенціалу, забезпечення динамічного і сталого розвитку галузі [12, с. 2]. Основою стратегії розвитку галузі повинні бути не лише інтереси галузі, а й також інтереси суспільства, що задовольняються за допомогою зусиль держави та підприємницького сектору з метою вирішення перспективних економічних завдань галузі.

Зосередження підприємств різних галузей господарства на окремій території та результати їхньої діяльності формують економіку регіону. Рівень економічного розвитку регіонів є одним з ключових показників економічного зростання країни, одним із завдань якої є гармонійне функціонування регіонів. Стратегія економічного розвитку регіонів представляє собою систему заходів, спрямованих на реалізацію довгострокових завдань соціально-економічного розвитку держави з урахуванням раціональної участі регіонів у вирішенні цих завдань, що визначаються реальними передумовами та обмеженнями їхнього розвитку [13, с. 5–6].

Економічний розвиток держави передбачає створення стратегії економічного розвитку з урахуванням можливостей країни, її ресурсного потенціалу та умов зовнішнього (міжнародного) середовища. Стратегію економічного розвитку країни можна визначити як економічну політику уряду, розраховану на тривалий строк, спрямовану на досягнення основної мети – соціально-економічний розвиток. Така стратегія включає в себе довгострокові, найбільш

¹ Від грецької «strategos» – «мистецтво генерала» [5] Згідно теорії китайського воєнного діяча та філософа VI ст. до н.е. Сунь-цзи «метою всієї фундаментальної стратегії має стати створення умов для того, щоб населення процвітало і було задоволеним, щоб його бажання підкоряться правителю не могло бути навіть поставлено під сумнів» [6, с. 8].

² Російський науковець Ожиганов Е. М. дає таке визначення поняття «стратегія» – це «проекування політичних дій та оволодіння ключовими чинниками політичної ситуації з метою досягнення панування в якійсь сфері інтересів» [8, с. 22].

³ Європейський науковець та експерт з управління та менеджменту Дж. Чайлд визначає роль стратегічного управління у діяльності органів влади як «своєрідної наукоємної технології конструювання організаційної структури, здатної забезпечити саморозвиток, високу мобільність та гнучкість системи, яка б самостійно усувала проблеми, які виникають у процесі державно-управлінської діяльності» [9, с. 311].

принципові та пріоритетні плани, наміри уряду стосовно виробництва, надходжень і витрат бюджету, податків, капіталовкладень, цін, соціального захисту [1, с. 241]. Як правило, стратегії економічного розвитку країни представлені у вигляді програми дій, що передбачена урядом та заявлена як основний документ довгострокового розвитку країни, яка приділяє окрему увагу основним пріоритетним напрямкам розвитку економіки у найближчі 5–10 років.

У результаті поглиблення економічних інтеграційних взаємозв'язків між країнами – розвитку міжнародного територіального поділу праці, процесу зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони – утворюються міжнародні інтеграційні блоки або об'єднання. Кожне інтеграційне об'єднання має свою стратегічну мету, заради здійснення якої воно утворюється. З поглибленням інтеграційних процесів в об'єднання, з виходом на наступний рівень інтеграції, а також з огляду на зміни економічної й політичної ситуації стратегічна мета може доповнюватися, уточнюватися або змінюватися. Інтеграційне об'єднання створюють стратегію економічного розвитку на основі спільних цілей держав, викладаючи цілі, задачі, пріоритети та заходи у документі, що є програмою розвитку об'єднання. У разі, якщо союз або об'єднання юридично не зареєстровані, тобто співпрацюють за ініціативою держав-членів, стратегічні напрямки дій визначаються у деклараціях, та затверджуються підписами глав держав на щорічних зустрічах (самітах).

Розвиток міжнародних економічних відносин призводить до поглиблення взаємодії та співпраці між країнами та регіонами. Кінець ХХ ст. характеризується суттєвими змінами у світовому господарстві, що проявляється у прискореному розвитку глобалізації, посиленні міжнародних потоків товарів, послуг, фінансів. Глобалізація є сучасною стадією розвитку світових відносин, процес трансформації суспільства з індустріального у постіндустріальне, що здійснює найбільший вплив на формування стратегій розвитку.

Вперше поняття «глобалізація» з'явилося наприкінці ХХ ст. як наслідок інтернаціоналізації світових відносин. Характерними рисами процесу глобалізації є:

- вихід за межі індустріалізації, новий постіндустріальний період розвитку економічних відносин;
- об'єднання зусиль країн та глобальне осмислення політичних, економічних, соціальних та культурних проблем;
- зміна умов існування людства: економічна та інформаційна інтегрованість, рівність народів та рас та загальне панування миру на Землі – людство, «інтегроване в одне ціле» (вчення В. І. Вернадського) [14, с. 41–51];
- збільшення загального доходу країн, обсягів світової торгівлі, обсягів іноземних інвестицій, обсягів виробництва та споживання;
- економічне зростання бідних країн, інтелектуалізація суспільства та економіки.

Вивчення глобалізації є міждисциплінарною проблемою. Американські науковці – провідні дослідники глобальних трансформацій – Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Е. Макгрю, Дж. Перратон – дають таке визначення поняття «глобалізація»: «це процес (або сукупність процесів), який втілює в собі трансформацію просторових організацій соціальних відносин та взаємодій – що вимірюється за допомогою таких показників, як їхня протяжність, інтенсив-

ність, швидкість та вплив, – що породжує міжконтинентальні та міжрегіональні потоки або структури активності взаємодії та проявів влади» [15, с. 30].

Економічний вимір глобалізації характеризується такими ключовими ознаками, (за П. Ратлендом [16, с. 15–18]):

- еволюція в інформаційних технологіях;
- економічна революція (стимулювання політики економічного зростання);
- регіоналізація світової економіки;
- поляризація економіки.

Виходячи з вищезазначеного, глобалізація сприяє розвитку інтернаціоналізації і, як наслідок, регіоналізації та транснаціоналізації. Створюються регіональні угруповання, що мають за мету нарощування обсягів виробництва та торгівлі між країнами, створення преференцій та зниження бар'єрів у торговельно-економічній діяльності.

Однією з тенденцій розвитку глобалізації світогосподарських відносин є створення глобального органу (або органів) управління, який контролюватиме процеси взаємодії між країнами та угрупованнями. Так званий «глобальний уряд», як визначають українські науковці, зокрема, О. Г. Білорус, представляють собою такі міжнародні організації, як МВФ, Світовий банк, ВТО та інші [18, с. 38]. Набуваючи повноважень глобальних регуляторів міжнародні організації виконують функції глобального управління, контролюючи та регулюючи в основному політичні та економічні (особливо товарно-грошові) відносини між країнами світу.

Таким чином, забезпечення національного, регіонального і, відповідно, глобального контролю є пріоритетною задачею для глобальних гравців сьогодні, а саме для країн та угруповань. Механізмом протидії безпеки розвитку при цьому виступають стратегії безпеки, антикризові стратегії, адже глобальне управління неможливе без чітко визначених стратегічних цілей та алгоритму їх виконання. Ключову роль у сучасних світових економічних відносинах відіграють національні стратегії розвитку, а також міжнародні, регіональні, глобальні.

Національний рівень стратегічного управління – це формування стратегії економічного розвитку з притаманними для кожної країни особливостями з метою забезпечення ефективного функціонування та розвитку економічної, фінансової, політичної, соціальної, екологічної, культурної сфер. Основою діяльності щодо підтримки національних пріоритетів є власні джерела та ресурси. Але ефективність реалізації національної стратегії здійснюється за допомогою залучення зовнішніх джерел, базуючись на взаємовигідних відносинах з іншими країнами.

Пріоритетною задачею кожної країни є розвиток найбільш прибуткових галузей економіки. Як наслідок створюються сприятливі умови для розвитку підприємств тих галузей, які здатні забезпечувати не лише внутрішній попит, а й створюють товари, що є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках. Таким чином, з метою підтримки національних інтересів країни не лише взаємодіють між собою, а й співпрацюють, реалізують спільні програми, що передбачає створення міжнародної стратегії економічного розвитку.

Поступовий процес інтеграції економік, що будується на взаємовигідному партнерстві країн різних культур, рівнів економічного розвитку та геополітичного становища, сприяє формуванню єдиного глобального простору. Конкуренція на глобальному рівні передбачає створення угруповань, нових орга-

нізацій, глобальних корпорацій. Внаслідок чого дедалі гострішим стає питання захисту національних інтересів, який залежить від ефективності застосування як міжнародних, так і глобальних механізмів управління та формування зваженої глобальної стратегії економічного розвитку.

Формування глобального економічного простору, а відповідно й глобальних стратегій економічного розвитку зображене на рис. 1.

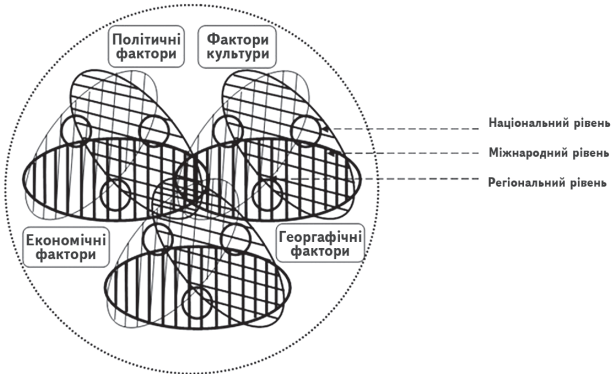


Рис. 1. Формування глобального економічного простору та фактори, що на нього впливають

Джерело: Складено автором

Цей процес відбувається під впливом чотирьох груп факторів: культурні (цінності, норми, регалія, мова), географічні (територіальне розташування та кордони, географічна віддаленість, часовий пояс, кліматичні умови, стан навколишнього середовища), політичні (державна захищеність, членство у блоках та організаціях, наявність корупції), економічні (розмір економіки, дохід на душу населення, валюта, природні ресурси, фінансові ресурси та ринок капіталів, людські ресурси та ринок праці, товарний ринок, інфраструктура, інформація та знання, технології).

Таким чином, глобальний економічний простір утворюється на основі взаємодії та взаємопроникненні регіональних угруповань, які, в свою чергу, формуються на основі міжнародних економічних інтересів спільних за пріоритетами національних економік.

У результаті формування глобального економічного простору постає необхідність у створенні глобальних стратегій економічного розвитку, основними причинами виникнення яких є:

- зростання гомогенності світу;
- транснаціоналізація економіки;
- посилення глобальної інтеграції;
- зростання ролі метасистем;
- зниження конкурентоспроможності продуктів на глобальному ринку;
- зниження рівня впливу держави на глобальні економічні процеси.

Як результат попереднього аналізу, можна дати наступне визначення поняття «глобальна стратегія економічного розвитку країни» – це довгостроковий план діяльності країни, що:

- 1) базується на внутрішніх ресурсах та можливостях країни;
- 2) складається з системи глобальних цілей об'єднання, з яким асоціює себе країна;
- 3) ключовими факторами впливу на який є діяльність інших країн та угруповань;
- 4) реалізація якого забезпечує досягнення глобальної стратегічної мети або позиції країни у глобальному економічному просторі.

Особливості глобальних стратегій економічного розвитку, в першу чергу, відрізняються в залежності від особливостей кожної країни та її основних можливостей (рис. 1). З іншого боку реалізація глобальної стратегії виражається у вмінні вести переговори та впроваджувати єдину, спільну ефективну глобальну політику.

Висновки і пропозиції. Світовий досвід доводить, що країна, яка не має визначеного стратегічного бачення та стійких національних пріоритетів не може досягти економічного зростання, міжнародного визнання та глобальної першості.

Дослідження показало, що стратегічне бачення є основою ведення, як економічної діяльності підприємства, так і галузі, регіону, країни та інтеграційного об'єднання. Ключовими задачами при формуванні глобальної стратегії розвитку сьогодені є подолання глобальних проблем, визначення політичного впливу країни у глобальних економічних відносинах, посилення та збільшення конкурентних переваг країни у глобальному економічному просторі.

Сучасні принципи формування стратегії економічного розвитку країни ускладнилися умовами функціонування, набрали глобальних рис і зараз утворюють поняття «глобальної стратегії економічного розвитку», де на перший план виходять цілі та пріоритети економічної діяльності країни, які засновані на принципі взаємодії та мають глобальний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. пос. / [Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, Н. С. Логвінова та ін.]; За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, І. В. Ліганенко: [2-ге вид.]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 356 с.
2. Бондарець М. Глобальні стратегії трансформації та структурної модернізації соціально-економічного розвитку транзитивних країн / М. Бондарець // Дослідження міжнародної економіки. Зб. наук. праць. – 2011. – № 2. – С. 99–110.
3. Международные стратегии экономического развития: Учебник / [Ю. Н. Пахомов, А. С. Филиппенко, Д. Г. Лукьяненко и др.]. – Донецк: ДонНУ, 2001. – 239 с.
4. Глобальные трансформации и стратегии развития: монография / О. Г. Белорус, Д. Г. Лукьяненко. – Киев: Ориане, 2000. – 424 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента [Электронный ресурс] / [М. Майкл, М. Альберт, Ф. Хедоури]. – М.: Дело, 2004. – Режим доступа <http://www.bibliotekar.ru/biznes-43/146.htm>
6. Сунь-цзы. Искусство войны / Пер. Н. И. Конрада. – М., 1953. – С. 8–20.
7. Економічний словник – довідник / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Femina, 1995. – С. 88.
8. Ожиганов Э. Н. Стратегический анализ политики: теоретические основания и методы / Э. Н. Ожиганов. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 272 с.
9. Чайлд Дж. Управленческая стратегия, новая техника и процесс труда. Новая технология и организационные структуры / Дж. Чайлд. – М.: Экономика, 2003. – 467 с.
10. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – С. 16.
11. Саенко М. Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / М. Г. Саенко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
12. Колтунова Г. Е. Особливості формування стратегії розвитку туризму [Електронний ресурс] / Г. Е. Колтунова // Наукові вісті Дніпровського університету. – 2013. – № 10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvdu_2013_10_8.pdf
13. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
14. Глобальний конкурентний простір: монографія / О. Г. Білорус та ін. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
15. Глобальные трансформации: политика, экономика, культура / Хелд Д. и др. / Пер. с англ. В. В. Сапова и др. – М.: Практикс, 2004. – 576 с.
16. Ратленд П. Глобализация и посткоммунизм / П. Ратленд // международная экономика и международные отношения. – 2002. – № 4. – С. 15–18.

УДК 332.025.12

Калашник М.В.

здобувач кафедри міжнародної економіки
Черкаського державного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЄС

У статті досліджено основні форми та інструменти реалізації регіональної політики Європейського Союзу. Виявлено основні напрями діяльності структурних фондів ЄС та Фонду згуртування. Здійснено огляд результативності регіональної політики ЄС.

Ключові слова: регіональна політика ЄС, регіональна диференціація, соціально-економічний розвиток, ефективність регіональної політики, конкурентоспроможність регіонів.

Калашник Н.В. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЕС

В статье исследованы основные формы и инструменты реализации региональной политики Европейского Союза. Выявлены основные направления деятельности структурных фондов ЕС и Фонда сплочения. Осуществлен обзор результативности региональной политики ЕС.

Ключевые слова: региональная политика ЕС, региональная дифференциация, социально-экономическое развитие, эффективность региональной политики, конкурентоспособность регионов.

Kalashnyk M.V. FEATURES OF REALIZATION OF REGIONAL DEVELOPMENT POLICY OF THE EU

In article the basic forms and instruments of regional policy of the European Union are explored. Basic directions of EU structural funds and the Cohesion Fund were investigated. The regional policy of the EU was reviewed.

Keywords: EU regional policy, regional differentiation, socio-economic development, effectiveness of regional policy, regional competitiveness.

Постановка проблеми. Зростання рівня інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства вплинули на роль регіонів в національній економіці. Нині чітко простежуються тенденції перетворення регіонів на відносно самостійні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Активна участь регіонів у зовнішньоекономічній діяльності дозволяє максимально ефективно використовувати економічний потенціал регіонів та враховувати їх інтереси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Європейська практика стимулювання регіонального розвитку стала предметом досліджень ряду вчених, серед яких П. Ю. Беленький, З. С. Варналій, В. С. Кравців, Н. А. Мікула, О. Ф. Новикова, Ю. Д. Радіонов та інші. Однак, і нині, з огляду на трансформації регіональної політики ЄС, актуальними залишаються питання дослідження стратегічних напрямів регіональної політики Європейського союзу на сучасному етапі розвитку.

Постановка завдання. Відтак, метою даної статті є аналіз форм та інструментів регіональної політики Європейського Союзу та її впливу на зменшення регіональних диспропорцій.

Виклад основного матеріалу. Розвиток Європейського Союзу нині можна охарактеризувати як поєднання протилежних тенденцій, з однієї сторони це інтеграція національних економік, ведення в деяких сферах спільної політики, а з іншої це децентралізація влади в середині національних країн. До складу ЄС входять країни з різними траєкторіями та рівнями соціально-економічного розвитку. Цей фактор та внутрішньо національні відмінності в розвитку окремих країн вплинули на наявність в ЄС регіонів зі значними відмінностями в досягнутих рівнях соціально-економічного розвитку. Найнижчі показники розвитку характерні для східних регіонів, що входять до складу країн нових членів ЄС (рис.). Існують, також, і значні відмінності в регіональному розвитку в Іспанії, Португалії, Великобританії, Греції та Італії, є певні відмінності в розвитку регіонів заходу та сходу Німеччини і т. д. В зв'язку з нерівномірним впливом світової фінансової кризи на економіку ЄС відбулося певне посилення регіональних відмінностей, так у 2005 р. лише у п'яти регіонах ЄС рівень безробіття був вищий 20%, у 2013 р. – в двадцяти семи регіонах.

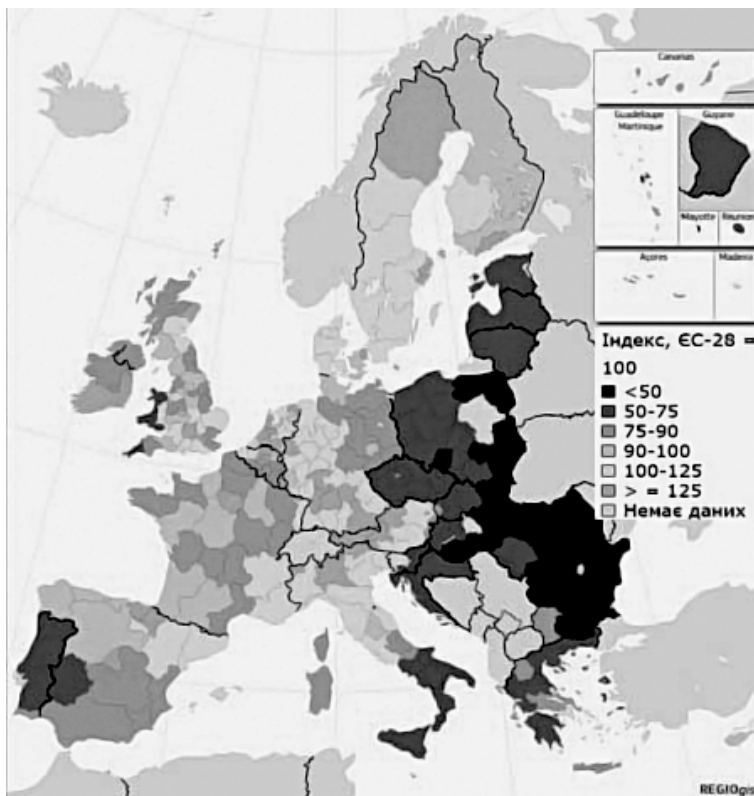


Рис. Диференціація регіонів Європейського Союзу за рівнем ВВП на душу населення, станом на 2010 р. [2]

В період 2008–2011 рр. в багатьох регіонах ЄС було зафіксовано скорочення ВВП на душу населення. В Ірландії, Греції та Іспанії за період 2008–2013 рр. було зафіксовано падіння Індексу людського розвитку. Загалом, світова фінансова криза вплинула, також, і на зростання міжрегіональних відмінностей і в середині країн [1].

Регіональна політика Європейського Союзу бере свій початок з 1960-х років, метою її реалізації є подолання проблем диференціації соціально-економічного розвитку регіонів шляхом сприяння створенню робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності, економічному зростанню, підвищенню якості життя та сталого розвитку. Регіональна політика ЄС орієнтована на зниження значних економічних, соціальних та територіальних диспропорцій між регіонами ЄС, оскільки їх існування є фактором, що негативно впливає на економічний розвиток ЄС та стабільне функціонування зони євро. Вона, також виступає активною формою солідарності, що фокусується на підтримку найменш розвинених регіонів. Основними цілями регіональної політики ЄС в 2007–2013 є конвергенція, регіональна конкурентоспроможність та зайнятість, територіальне співробітництво.

Заходи регіональної політики ЄС фінансуються через структурні фонди ЄС на Фонд згуртування. Основними структурними фондами є Європейський фонд регіонального розвитку та Європейський соціальний фонд. Існують, також, інші вузькоспеціалізовані інструменти та угоди через які ЄС реалізує свою регіональну політику, наприклад, Європейське угруповання територіальної співпраці (займається питаннями територіального, в тому числі, транскордонного співробітництва), Європейський сільськогосподарський фонд для розвитку сільських районів, Європейський фонд рибальства та ін.

Діяльність Європейського фонду регіонального розвитку полягає в фінансуванні проектів, орієнтованих на зменшення диференціації регіонального розвитку країн-членів ЄС. Діяльність даного фонду сприяє вирівнюванню рівнів розвитку різних регіонів та зменшенню відставання територій, що переживають занепад (території на яких зосереджені депресивні галузі виробництва), територій, які мають географічні чи природні обмеження (острівні, гірські чи малонаселені території). Свою діяльність фонд провадить спільно з органами місцевого самоврядування та всіма зацікавленими партнерами, що беруть участь в проектах на різних їх етапах. Особлива увага приділяється проектам та заходам спрямованим на зростання інноваційного потенціалу територій та створення робочих місць. Ресурси Європейського фонду регіонального розвитку спрямовуються, насамперед, на структурну перебудову економік регіонів, стимулювання міжрегіонального, транскордонного та міжнародного співробітництва. З коштів фонду фінансуються заходи спрямовані на: інвестиції в інфраструктуру; продуктивне інвестування, в основному це інвестування в малий чи середній бізнес спрямоване на створення та збереження робочих місць; реалізацію потенціалу територій шляхом фінансової підтримки та надання послуг, насамперед, малим та середнім підприємствам, стимулювання співробітництва та обміну досвідом між територіями [3].

Діяльність Європейського фонду регіонального розвитку була спрямована, також, і на виконання завдань конвергенції, підвищення регіональної конкурентоспроможності та зайнятості, стимулювання європейського територіального співробітництва. Пріоритетними напрямками конвергенції, в різному

їх поєднанні в залежності від особливостей кожної країни члена ЄС є:

- підприємництво, інноваційний та науково-технологічний розвиток, що включає стимулювання співробітництва між бізнесом, наукою та державними органами влади, розвиток бізнес-мереж, стимулювання інноваційної активності малого та середнього бізнесу;

- інформаційне суспільство, що передбачає розвиток інформаційної інфраструктури регіонів, підвищення доступності безпечних он-лайн сервісів для населення, поширення використання малими та середніми підприємствами інформаційно-комунікаційних технологій;

- охорона навколишнього середовища, що включає в себе стимулювання зменшення шкідливих викидів, заходи проти опустелювання, сприяння охороні біорозмаїття, відновлення забруднених територій, стимулювання поширення природозберігаючих технологій;

- запобігання природним, техногенним та іншим ризикам;

- туризм, включає в себе інформування про переваги природного середовища регіону, охорону пам'яток культури, сприяння розвитку туристичного бізнесу регіонів;

- інвестиції в культуру спрямовані на збереження та охорону пам'яток культури, розвиток культурної інфраструктури та стимулювання розвитку сфери надання культурних послуг;

- капіталовкладення в транспорт з метою розвитку транс'європейських транспортних мереж та транспортної інфраструктури, підвищення якості та доступності пасажирських та транспортних перевезень, зменшення шкідливого впливу на довкілля;

- енергії, у тому числі підвищення енергозбереження, використання відновлюваних джерел енергії, зростання надійності енергопостачання, підвищення екологічних стандартів;

- інвестиції в освіту, що спрямовані на розвиток людського капіталу та підвищення рівня привабливості регіону;

- інвестиції в охорону здоров'я та соціальну інфраструктуру спрямовані на зростання якості життя та розвитку регіонів та територій.

В рамках виконання завдань, щодо підвищення регіональної конкурентоспроможності та рівня зайнятості Європейський фонд регіонального розвитку провадить свою діяльність за трьома пріоритетними напрямками:

- інновації та економіка знань, що включає вдосконалення регіональної науково-дослідної структури та нарощування інноваційного потенціалу, стимулювання інноваційної активності бізнесу;

- навколишнє середовище та запобігання ризикам, у тому числі відновлення забруднених земель, підвищення енергоефективності, сприяння використанню екологічно чистих технологій в транспортній сфері;

- доступ до транспортних і телекомунікаційних послуг, в основному за рахунок розширення доступу до інформаційно-комунікаційних технологій для малих і середніх підприємств;

Для стимулювання територіального співробітництва в Європі Європейський фонд регіонального розвитку зосередив свою діяльність в наступних ключових областях:

- розвиток транскордонних економічних, соціальних та екологічних заходів в рамках спільних стратегій сталого територіального розвитку. Це включає в себе, наприклад, заохочення підприємництва, захист і стимулювання раціонального викорис-

тання природних і культурних ресурсів, співробітництво та спільне використання інфраструктури;

- встановлення і розвитку транснаціонального співробітництва, в тому числі двостороннього співробітництва між морськими регіонами. Пріоритетними напрямами тут є інновації, охорона навколишнього середовища та стійкий розвиток;

- зміцнення ефективності регіональної політики, у тому числі симулювання створення та розвитку співробітництва та обміну досвідом між регіонами.

Діяльність Європейського соціального фонду акцентується на підвищенні якості людського капіталу, освіти, можливостей працевлаштування та поліпшення становища найбільш вразливих соціальних груп людей, що знаходяться на межі бідності. Інвестиційна діяльність фонду здійснюється у всіх регіонах ЄС, а загальні обсяги інвестицій, заплановані на 2014–2020 рр. становлять близько 83 млрд євро. Діяльність фонду в зазначений період буде зосереджена на чотирьох завданнях: сприяння зайнятості та підтримки мобільності робочої сили; сприяння соціальній інтеграції та боротьбі з бідністю, інвестиції в освіту, навички та безперервне навчання; зміцнення інституційного потенціалу та ефективне держуправління; соціальна інтеграція та боротьба з бідністю [4].

Ще одним із основних фондів, через які реалізується регіональна політика ЄС, є Фонд згуртування. Діяльність Фонду згуртування спрямована на зменшення економічної і соціальної нерівності та сприяння сталому розвитку регіонів. Проекти фонду націлені на держави – члени ЄС, валовий національний дохід (ВНД) на душу населення в яких нижчий 90% від середнього по ЄС. На період 2014–2020 рр. діяльність фонду буде націлена на Болгарію, Хорватію, Кіпр, Чеську Республіку, Естонію, Грецію, Угорщину, Латвію, Литву, Мальту, Польщу, Португалію, Румунію, Словаччину та Словенію. Через Фонд згуртування на суму 63,4 млрд євро будуть профінансовані проекти за наступними категоріями: розвиток трансєвропейських транспортних мереж, зокрема фінансування пріоритетних проектів, що забезпечують інтереси Європи; середовище, у тому числі фінансування проектів енергетичної та транспортної сфер, націлених на зростання енергоефективності, зменшення негативного впливу на довкілля, використання відновлюваних джерел енергії, розвиток залізничного транспорту і т. д. [5].

Протягом 2007–2012 рр. за рахунок реалізації регіональної політики в ЄС було додатково створено 594 тис. робочих місць, розпочато 61 тис. науково-дослідних проектів, інвестовано в 198 тис. малих підприємств, розширено широкосмугове покриття, майже, на 5 млн громадян ЄС, в 9432 за рахунок реалізації різних програм підвищено якість життя [6].

Сучасна регіональна політика ЄС це, здебільшого, інвестиційна політика, на реалізацію якої у 2014–2020 роках планується виділити 325 млрд євро. Ці ресурси будуть спрямовані на підтримку малих та середніх підприємств, науково-дослідної та інноваційної діяльності, збереження навколишнього середовища, підвищення ефективності використання енергоресурсів, поліпшення транспортної інфраструктури та ін. Загалом, реалізація регіональної політики передбачає фінансування чотирьох пріоритетних сфер: дослідження та інновації; інформаційні та комунікаційні технології; підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств; перехід до низьковуглецевої економіки. В рамках реалізації регіональної політики у 2014–2020 рр. в усі регіони ЄС, з урахуванням їх економічного розвитку, будуть спря-

мовані інвестиції. Регіони ЄС поділені на три групи: найменш розвинені (ВВП на душу населення менше 75% від середнього по ЄС), перехідні (ВВП на душу населення 75–90% від середнього по ЄС) та розвинені (ВВП на душу населення більше 90% від середнього по ЄС). Ресурси, що будуть виділятися Європейським фондом регіонального розвитку для зазначених груп регіонів, необов'язково повинні використовуватися для фінансування чотирьох вищезазначених пріоритетних сфер, але в розвинених регіонах не менше 80% виділених коштів необхідно інвестувати хоча б в дві пріоритетні сфери, у перехідних регіонах – не менше 60%, а в малорозвинених – не менше половини. Пріоритетом Фонду згуртування при реалізації регіональної політики ЄС на зазначений період буде розвиток транспортної інфраструктури в найменш розвинених та перехідних регіонах, зокрема буде фінансуватися створення транс'європейських транспортних мереж та природозберігаючі проекти в транспортній та енергетичній сферах. Діяльність Європейського соціального фонду, як вже зазначалося, буде спрямована на і вирішення проблем зайнятості та боротьбі з бідністю. В цілому протягом 2014–2020 рр. при реалізації програм регіонального розвитку найбільший обсяг фінансових ресурсів буде спрямований в найменш розвинені регіони. В розрізі країн найбільше коштів при реалізації регіональної політики ЄС отримають Польща, Італія та Іспанія.

Висновки. Європейська регіональна політика зосереджена на трьох основних напрямках. По-перше, це фінансування заходів, спрямованих на зменшення диспропорцій регіонального розвитку ЄС; по-друге, реалізація заходів, спрямованих на зростання зайнятості та підвищення конкурентоздатності регіонів на міжнародному рівні; по-третє, сприяння міжрегіональному співробітництву, у тому числі стимулювання зовнішньоекономічної діяльності регіонів. Заохочення міжрегіонального, в тому числі трансєвропейського і транснаціонального співробітництва, мало значні позитивні ефекти для регіонального розвитку ЄС, сприяло розвитку взаємовідносин регіонів як всередині інтеграційного угруповання, так і за його межами. Міжрегіональна співпраця всередині ЄС сприяла зміцненню і покращенню відносин між різними регіонами та країнами Європи. Регіональна політика ЄС нині спрямована не лише на досягнення відстаючими регіонами середніх по ЄС показників, а також на зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності регіонів. Конкурентна боротьба все більшою мірою стає властивою для регіонального рівня економіки, а успішні регіони стають важливими суб'єктами глобальних виробничих мереж.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Regional Disparities Increasing Across Europe [Electronic resource]. – Mode of access : <http://irelandafternana.wordpress.com/2014/07/26/regional-disparities-increasing-across-europe/>.
2. Regional Policy – Inforegio: Overview of Regional Policy [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/regional_policy/what/index_en.cfm.
3. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід / В. Куйбіда, А. Ткачук, Т. Забуковець – Ковачич; за заг. ред. Р. Ткачука. – К.: Леста, 2010. – 224 с.
4. Regional Policy – Inforegio : European Social Fund [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/social/index_en.cfm.
5. Regional Policy – Inforegio : Cohesion Fund [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/cohesion/index_en.cfm.
6. EUROPA: Regional policy [Electronic resource]. – Mode of access : http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm.

УДК 631.145:339.564

Крижановський В.В.
студент

Миколаївського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто значення інноваційної діяльності у формуванні та розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств. Досліджено методи його реалізації аграрними підприємствами. Розроблено рекомендації щодо підвищення інноваційної активності аграрних підприємств.

Ключові слова: експорт, інновації, експортний потенціал, розвиток, інвестиції.

Крыжановский В.В. ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрено значение инновационной деятельности в формировании и развитии экспортного потенциала аграрных предприятий. Исследованы методы его реализации аграрными предприятиями. Разработаны рекомендации по повышению инновационной активности аграрных предприятий.

Ключевые слова: экспорт, инновации, экспортный потенциал, развитие, инвестиции.

Kryzhanovskyy V.V. FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE EXPORT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Discusses the importance of innovation in the formation and development of export potential of agricultural enterprises. Investigated methods of its implementation agricultural enterprises. Recommendations to improve the innovation activity of agricultural enterprises.

Keywords: export, innovation, export potential, development, investments.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність залишається важливою складовою економічного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній та економічній ситуації країни. Проте, попри зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності у використанні виходу на зовнішній ринок та отриманні валютних коштів, практика показує, що результати цієї діяльності не завжди є позитивними. Більшість аграрних підприємств навіть можливості такої діяльності не розглядають. Саме тому питання формування та розвитку експортної діяльності аграрних підприємств, є в достатній мірі актуальними. Актуальність розвитку експорту продукції аграрних підприємств зростає в умовах глобалізації і міжнародної інтеграції, трансформації міжнародних економічних відносин і структури світової агропродовольчої системи. На сучасному етапі розвитку аграрних підприємств більшість з них не в змозі повною мірою реалізувати експортний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та розвитку експортної діяльності аграрних підприємств досліджуються закордонними і вітчизняними вченими, такими як: Б. Л. Беренштейн, С. М. Бойко, О. М. Варченко, А. П. Гайдучкий, В. І. Губенко, С. М. Кваша, Г. В. Климик, Т. І. Марченко та ін. Разом з тим, при наявності досить значної кількості робіт з проблем розвитку експорту, слід відзначити, що комплексного вирішення проблем не знайдено.

Постановка проблеми. Метою статті є розробка пропозицій щодо формування та реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток аграрного виробництва на сучасному етапі ґрунтується, в основному, на досягненнях науково-технологічного прогресу, визначальна роль у якому належить розвитку науки, прискоренню інноваційної діяльності. Вихід вітчизняних аграрних підприємств на зовнішній ринок сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки є стратегічним завданням аграрної політики. Експортний потенціал виробників аграрної продукції визначається як обсяг продукції, який відповідає світовим вимогам та стандартам і може бути виділений із валового продукту

аграрного сектору для задоволення попиту зовнішнього продовольчого ринку з максимальною користю для країни. Конкурентоспроможний експортний потенціал може бути сформований в основному на підґрунті інноваційної діяльності. В Україні актуальність вивчення та розуміння всіх аспектів інноваційного розвитку значно зростає в зв'язку з визначенням інноваційної моделі розвитку економіки основою нового стратегічного курсу держави. Тому особливого значення набуває дослідження інноваційного розвитку [1].

Інновація в аграрному секторі – це інновація, яка зачіпає безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного кола) процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо), існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе з втратою базових функціональних характеристик [2, с. 110].

Найбільш актуальними інноваціями в галузі сільського господарства є нові сорти рослин, породи тварин, засоби захисту рослин або тварин, впровадження нової техніки, технологій вирощування та утримання тощо, що сприяє отриманню економічного, соціального, екологічного ефектів. Специфіку інновацій в аграрному секторі зумовлено особливостями самого сільського господарства, де основним фактором виробництва виступає земля, у процесі виробництва існує чітка взаємодія з живими організмами, виробництво має сезонний характер та високий рівень ризику. З упровадженням новацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей (наприклад, вища врожайність сільськогосподарських культур). Інноваційну діяльність в аграрній сфері запропоновано розглядати на чотирьох етапах: розробка новацій, їх апробація та перевірка, відтворення новацій, а також упровадження їх у виробництво. Найбільш поширеними новаціями є: нові сорти та гібриди рослин і породи тварин, штами мікроорганізмів, марки та модифікації сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати (вакцини), економічні розробки (документально оформлені методи-

ки, різні рекомендації тощо). Інноваційний процес в аграрному секторі наразі недостатньо активний. Кількість агроформувань, що здійснювали експериментальне впровадження наукових розробок, останніми роками зменшилась [3, с. 43].

Для підвищення інноваційної активності аграрних підприємств необхідним є створення умов для зростання ринкового попиту на інновації у сільськогосподарському виробництві; сприяння розвитку конкурентного середовища, заохочення капіталовкладень в інновації; надання пріоритетної підтримки розвитку аграрної науки й освіти; забезпечення захисту інтелектуальної власності та підвищення якості робочої сили тощо. Наукові дослідження потребують щорічного масштабного фінансування та всебічної державної підтримки, оскільки від цього залежить науковий рівень та якість новацій. Досвід стимулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі свідчить, що значення інноваційної складової в розвитку економіки іноземних держав постійно посилюється, а активізацію інноваційної діяльності вони всебічно підтримують. А тому, державна підтримка інноваційної діяльності має здійснюватись через систему економічних механізмів, зокрема, податкового та патентного регулювання. Першочергового значення треба надавати використанню інноваційних можливостей людського капіталу та використанню інтелектуального потенціалу аграрної науки [4, с. 759].

У сучасних умовах розвиток інновацій в аграрному секторі можливий при врахуванні особливостей та можливостей і вимагає комплексного вирішення таких питань:

- підвищення рівня фінансування аграрної науки з метою перетворення галузей сільського господарства на високотехнологічні;
- формування економічних механізмів стимулювання попиту агроформувань на інноваційну продукцію, пільгове кредитування ресурсів та кредитної підтримки й пільгового оподаткування інноваційних проектів;
- створення інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити координування інноваційною діяльністю до практичного застосування її результатів.

Експортний потенціал господарюючої ланки треба розглядати як складну систему взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів, які підпорядковані реалізації єдиної мети – впровадженню підприємства до мережі міжнародних економічних відносин. Структура експортного потенціалу підприємства утворюється сукупністю елементів та їх зв'язків, які визначають його внутрішню будову та організацію як цілісного комплексу, що дозволяє найбільш ефективно досягати визначеної мети [5, с. 89].

Здійснення потужними аграрними підприємствами експортних операцій можливе на основі використання прямого методу – встановлення прямих зв'язків між виробником та споживачем на основі контракту, який використовується при :

- продажах на зовнішніх ринках сировини на основі довгострокового контракту;
- постачаннях продукції через власні закордонні філії та дочірні компанії;
- закупівлях сільськогосподарських товарів у фермерів;
- державному продажі.

До основних характеристик прямого методу слід віднести :

- складність;
- дорога вартість;
- доступність не всім підприємствам;

- можливість отримання більшого прибутку.
- Переваги використання прямого методу :
- можливість налагодження тісних контактів з іноземними партнерами;
 - наявність інформації, щодо кон'юнктури ринку;
 - можливість швидкого пристосування виробничих потужностей до потреб покупців;
 - можливість отримання більшого прибутку [6, с. 167].

При прямому методі торгівлі можливо отримати фінансову вигоду, оскільки скорочуються витрати на суму комісійної винагороди посереднику, зменшується ризик і залежність результатів від можливої несумлінності чи недостатньої компетенції посередницької організації.

Проте для більшості аграрних підприємств доцільним є використання непрямого методу – здійснення комерційних операцій через торгово-посередницькі структури. Він використовується при:

- виході на важкодоступні ринки;
- відсутності власної збутової мережі;
- просуванні нових товарів;
- у тих випадках, коли ввезення визначених товарів у країну є монополізованим [7, с. 247].

До основних характеристик непрямого методу слід віднести:

- меншу ризикованість;
- використовується підприємствами, які здійснюють невеликі обсяги зовнішньоторговельних операцій або разові угоди;
- можливість швидкого виходу на зовнішній ринок;
- осідання основної частини прибутку у посередника, а не у виробника.

Непрямий метод експортно-імпортних операцій теж має свої переваги: великий досвід; власна мережа обслуговування, хороші зв'язки, знання ринку та кон'юнктури [8, с. 526].

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційна діяльність є важливою складовою системи заходів щодо забезпечення розвитку експортного потенціалу сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності. Інновації у розвитку зовнішньоекономічної діяльності мають велике значення, так як для виходу на зовнішній ринок та співпраці з іноземними підприємствами, а також для задоволення потреб вибагливих іноземних споживачів, необхідно відповідати вимогам міжнародних стандартів якості продукції та бути конкурентоспроможними на іноземних ринках. Треба стежити за загальними тенденціями розвитку галузі та впроваджувати інноваційні методи та способи ведення господарської діяльності загалом. Необхідне використання найбільш доцільних методів виходу на зовнішній ринок, для ефективної реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств, що забезпечить достойний рівень життя сільського населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підтримка українського експорту: погляд науковця [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://wto.in.ua/index.php>
2. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі. – К. : Нац. торг.- екон. ун-т, 2007. – 210 с.
3. Зубець М. В. Наукові основи розвитку агропромислового виробництва на інноваційних засадах (теорія, методологія, практика) / М. В. Зубець, С. О. Тивончук. – К. : Аграрна наука, 2006. – С. 80–90.
4. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.



5. Данильченко Є. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: тексти лекцій / Є. П. Данильченко, І. А. Островський, О. А. Шекшув. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 124 с.
6. Ключник А. В. Формування та розвиток економічного потенціалу сільських територій України : монографія / А. В. Ключник. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2011. – 468 с.
7. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник / [І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
8. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і пер. – К. : ІЗМІХ, 2002. – 624 с.

УДК 339.972:332.146(1–22):061.1ЄС»2007/2013»

Лесів М.М.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У 2007–2013 РОКАХ КРАЇНАМИ ЧЛЕНАМИ ЄС

У статті здійснено аналіз основних показників реалізації коштів в рамках Політики розвитку сільських територій Європейського Союзу у 2007–2013 роках. На основі таких критеріїв як час вступу країни в Європейський Союз, частки її сільських територій та сільського населення, а також частки бюджету країни на розвиток сільських територій від загального програмного бюджету ЄС, виокремлено основні характеристики процесу реалізації коштів спрямованих на розвиток сільських територій країнами-членами ЄС. З допомогою кореляційного аналізу визначено ключові фактори, які вплинули на характер розподілу коштів у 2007–2013 роках та їх освоєння через конкретні програмні заходи.

Ключові слова: політика розвитку сільських територій, програма розвитку сільських територій, сільські території, сільське населення, кореляція, програмні заходи.

Лесив М.М. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В 2007–2013 ГОДАХ СТРАНАМИ ЕС

В статье проведён анализ главных показателей реализации средств Политики развития сельских территорий Европейского Союза в 2007–2013 годах. На основании таких критериев, как время вступления страны в Европейский Союз, доли ее сельских территорий и количества сельских жителей, а также доли бюджета страны на развитие сельских территорий от общего программного бюджета ЕС, были определены основные характеристики процесса реализации средств на развитие сельских территорий странами ЕС. С помощью корреляционного анализа были выделены ключевые факторы, которые повлияли на характер распределения средств в 2007–2013 годах и их использование в конкретных программных мероприятиях.

Ключевые слова: политика развития сельских территорий, программа развития сельских территорий, развитие сельских территорий, сельские территории, сельское население, корреляция, программные мероприятия.

Lesiv M.M. RURAL DEVELOPMENT POLICY REALIZATION PECULIARITIES IN 2007–2013 BY EU MEMBER-STATES

Paper contains analyses results of the main funds realization indicators within the frameworks of Rural Development Policy of the European Union in 2007–2013. Basing on such criteria as year of integration with the EU, percentage of rural areas and rural population, rural development budget share from total EU program budget, main features of the rural development funds realization process were outlined. Using correlational analysis there were defined key factors that influenced the costs allocation for 2007–2013 and their realisation via concrete program measures.

Keywords: Rural Development Policy, rural development program, rural development, rural areas, rural population, correlation, program measures.

Постановка проблеми. Проблема низьких темпів розвитку сільських територій порівняно з темпами розвитку міст залишається актуальною для всіх країн сучасності. Для її вирішення провідні країни світу, у тому числі і країни-члени Європейського Союзу, намагаються сформувати та впровадити ефективні заходи, які б забезпечили сталість розвитку сільських територій та підвищили рівень життя їхніх мешканців. Так, Політика розвитку сільських територій ЄС на період 2007–2013 років включила в себе цілий комплекс різноманітних заходів спрямованих на забезпечення гармонійного розвитку села. По закінченню програмного періоду 2007–2013 років аналіз кращих практик країн-членів ЄС дає можливість виокремити основні підходи до розвитку сільських територій, простежити особливості реалізації запланованих заходів. Україні аналіз європейського досвіду повинен допомогти у формуванні власної дієвої політики розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку сільських територій, вивченням еволюції підходів та можливих варіантів застосування позитивного досвіду країн-членів ЄС в Україні займаються такі вчені як В. Борщевський [1], О. Непочатенко [2], Т. Гоголь [3], М. Стегней [4] та ін. В процесі аналізу методів та підходів до розвитку сільських територій в ЄС недостатньо уваги звертається на детальний аналіз структури виплат, які здійснюються країнами-членами, особливості розподілу коштів між країнами-членами ЄС загалом та відповідними пріоритетними осями Політики.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є аналіз розподілу коштів на розвиток сільських територій між країнами-членами ЄС в рамках Політики розвитку сільських територій в 2007–2013 роках, виокремлення основних пріоритетів у питаннях розвитку сільських територій на основі результатів реалізації програмних коштів та загальна оцінка

результатів впровадження програм розвитку сільських територій країнами-членами ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2013 році було завершено реалізацію програми розвитку сільських територій на період 2007–2013 років. Експертами ЄС постійно здійснюється перегляд проблемних питань, які постають перед мешканцями сільських місцевостей. Відповідно до цього відбувається формування нової концепції на наступний програмний період. Базові правові основи програми розвитку сільських територій ЄС на 2014–2020 роки були затверджені у грудні 2013 року [5]. Разом з тим, по закінченню попереднього програмного періоду важливо проаналізувати, на скільки були реалізовані кошти виділені в рамках програми в 2007–2013 роках для того, щоб виокремити сфери, які і надалі потребують активної підтримки з боку ЄС.

Порівнюючи обсяги коштів, виділених на розвиток сільських територій країнам-членам ЄС, слід зазначити, що найбільше коштів у 2007–2013 роках було виділено на Польщу (13 398 928 000 євро), що склало 13,93% від загального бюджету ЄС. Лідерами за обсягом бюджетних коштів є також Німеччина (9,44%), Італія (9,34%), Румунія (8,45%). Найменше коштів припало на такі країни, як Мальта, Люксембург (див. рис. 1).

Станом на кінець 2013 року не всі заплановані кошти були повністю освоєні країнами-членами ЄС. Загальний показник реалізації запланованих коштів по ЄС склав 64,9%. Більше 80% реалізації програми показали такі країни, як Ірландія, Люксембург, Бельгія та Австрія, тоді як Греція та Болгарія реалі-

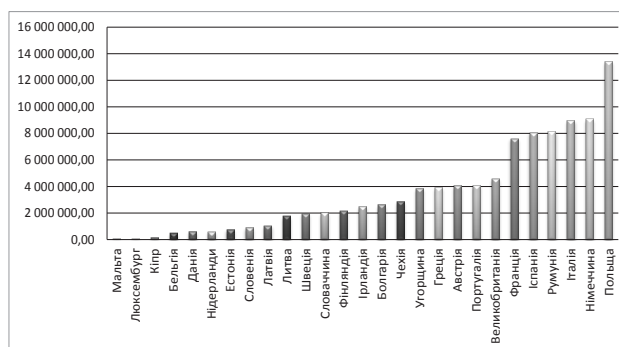


Рис. 1. Розподіл коштів у рамках програми розвитку сільських територій в 2007–2013 роках між країнами-членами ЄС, тис. євро

Джерело: Складено автором за [6]

зували менше 50% виділених коштів (див. табл. 1). Можливі причини цього будуть розглянуті далі.

Аналізуючи показники реалізованих коштів на кінець 2013 року, слід зазначити, що країни-члени ЄС по-різному визначили свої пріоритети у питаннях розподілу коштів між осями програми (див. табл. 1). Можна виокремити такі групи країн за пріоритетами:

- пріоритет на вісь 1: Бельгія, Болгарія, Литва, Угорщина, Польща;
- пріоритет на вісь 3: Мальта;
- пріоритет на вісь 2: решта країн.

Із даного групування видно, що більшість країн зосередила свою увагу на заходах осі 2, які спрямовані на збереження довкілля сільських територій. На другому

Таблиця 1

Стан реалізації запланованих коштів на програму розвитку сільських територій в 2007–2013 роках між країнами членами ЄС на кінець 2013 року

Країна	Вісь 1		Вісь 2		Вісь 3		Загальний бюджет, тис. євро*	% виконання бюджету
	Тис. євро	% від заг. бюджету	Тис. євро	% від заг. бюджету	Тис. євро	% від заг. бюджету		
Бельгія	190 002	46,62	177 620	43,58	32 984	8,09	407 594	83,6
Болгарія	532 897	41,66	155 063	12,12	445 090	34,80	1 279 069	49,1
Чехія	455 863	20,70	1 327 969	60,31	386 132	17,54	2 201 797	77,1
Данія	94 888	27,48	186 532	54,02	43 705	12,66	345 274	59,7
Німеччина	1 599 196	24,87	3 147 413	48,95	1 583 459	24,63	6 429 949	70,8
Естонія	197 801	35,78	216 953	39,25	106 717	19,30	552 806	76,4
Ірландія	178 487	8,26	1 853 556	85,79	216 788	10,03	2 160 458	86,6
Греція	484 504	26,44	1 273 326	69,49	47 983	2,62	1 832 405	46,9
Іспанія	1 850 777	40,75	2 229 889	49,09	327 190	7,20	4 542 067	56,4
Франція	1 432 031	26,99	3 538 565	66,68	287 339	5,41	5 306 503	69,9
Італія	1 851 391	37,08	2 637 603	52,83	379 181	7,59	4 993 075	55,6
Кіпр	43 482	43,50	50 824	50,84	4 781	4,78	99 964	60,7
Латвія	334 884	40,13	347 215	41,61	129 312	15,50	834 477	79,1
Литва	584 113	46,96	483 381	38,86	117 443	9,44	1 243 852	70,4
Люксембург	27 286	33,41	48 918	59,89	4 212	5,16	81 681	86
Угорщина	1 052 882	44,30	920 216	38,72	261 836	11,02	2 376 698	61,6
Мальта	14 087	31,59	13 579	30,45	14 696	32,95	44 595	57,4
Нідерланди	82 812	22,62	141 952	38,77	136 187	37,20	366 132	61,7
Австрія	461 120	14,06	2 487 853	75,88	257 379	7,85	3 278 732	81,4
Польща	3 977 281	46,14	3 030 474	35,15	1 465 326	17,00	8 620 711	64,3
Португалія	1 065 099	40,65	1 331 544	50,82	154 202	5,89	2 619 879	64,6
Румунія	1 211 561	29,69	1 419 539	34,79	1 089 672	26,70	4 080 892	50,2
Словенія	198 053	29,52	396 097	59,03	67 240	10,02	670 967	73,2
Словаччина	477 766	30,79	844 009	54,39	198 015	12,76	1 551 781	77,7
Фінляндія	153 692	9,28	1 322 134	79,83	147 903	8,93	1 656 232	76,8
Швеція	241 441	16,29	1 045 795	70,57	132 020	8,91	1 481 825	75,9
Великобританія	385 970	11,56	2 566 743	76,89	342 501	10,26	3 338 392	72,4
Євро-27	19 179 367	30,74	33 194 763	53,20	8 251 544	13,22	62 397 809	64,9

Джерело: Складено та підраховано автором за [6].

* Загальний бюджет включає в себе бюджет на 4 осі, а також технічну підтримку та додаткові прями платежі

місці – заходи осі 1, які передбачають підвищення конкурентоздатності лісового та аграрного секторів. Третій пріоритет – заходи в рамках осі 3, які націлені на покращення якості життя у сільській місцевості шляхом диверсифікації діяльності сільських господарів.

Різні підходи та ступінь освоєння коштів у рамках програми розвитку сільських територій викликає необхідність проаналізувати та виокремити основні рупші та особливості, які притаманні країнам-членам ЄС у процесі реалізації програми розвитку сільських територій. Такий аналіз дозволить зрозуміти як і на основі чого розподілились пріоритети країн ЄС у питаннях розвитку сільських територій, та на скільки їм вдалось освоїти виділені на них кошти. Для його проведення було обрано наступні критерії:

- час вступу країни в Європейський Союз;
- частка сільських регіонів країни-члена ЄС;
- частка сільських мешканців країни-члена ЄС;
- частка бюджету країни-члена ЄС на розвиток сільських територій від загального бюджету ЄС.

Перший критерій, який використано для аналізу тенденцій щодо пріоритетизації програмних заходів, є час вступу країни до ЄС. Варто зазначити, що Спільна аграрна політика ЄС діє починаючи з кінця 1950-х років [7]. За цей тривалий час вона включила в себе низку програм та заходів, спрямованих на розвиток сільських територій, які беззаперечно вплинули на економіку села країн-учасниць даних програм і заходів. Отож, доцільно припустити, що країни, які є членами ЄС довший період часу, на сьогодні мають інший перелік заходів у сфері розвитку села ніж ті, які приєднались

до ЄС пізніше. Виходячи з цього припущення, за даними таблиці 3 здійснено кореляційний аналіз між обсягом коштів реалізованих на програму розвитку сільських територій в 2007–2013 роках та часом вступу країни в ЄС. Отримані результати відображені в таблиці 2.

Таблиця 2
Показники кореляції між обсягом коштів, реалізованих на програму розвитку сільських територій в 2007–2013 роках та часом вступу країни в ЄС

	Показник кореляції
Кореляція до загального бюджету	-0,02
Кореляція для осі 1	-0,3
Кореляція для осі 2	-0,01
Кореляція для осі 3	-0,16

Джерело: Підраховано автором за [8; 6]

Показники кореляції свідчать про дуже слабу негативну залежність між часом вступу та сумою виділених коштів. Негативна залежність свідчить про те, що чим пізніше країна-член приєдналась до ЄС, тим менше коштів вона отримує на відповідну програму загалом. Для всіх показників, за винятком осі 1, показники кореляції дуже близькі до нуля, що говорить про те, що при розподілі коштів між країнами та осями час вступу країни в ЄС відіграв незначну роль (табл. 3).

Якщо проаналізувати, як розподілились кошти між країнами за кількістю переважно сільських NUTS¹ 3 регіонів, то показник кореляції між част-

Таблиця 3
Розподіл реалізованих коштів на реалізацію програми розвитку сільських територій в 2007–2013 роках між країнами-членами за роком вступу в ЄС

Країна	Рік вступу в ЄС	Бюджет на вісь 1, тис. євро	Бюджет на вісь 2, тис. євро	Бюджет на вісь 3, тис. євро	Загальний бюджет, тис. євро
Австрія	1995	461120	2487853	257379	3278732
Бельгія	1952	190002	177620	32984	407594
Болгарія	2007	532897	155063	445090	1279069
Великобританія	1973	385970	2566743	342501	3338392
Греція	1981	484504	1273326	47983	1832405
Данія	1973	94888	186532	43705	345274
Естонія	2004	197801	216953	106717	552806
Ірландія	1973	178487	1853556	216788	2160458
Іспанія	1986	1850777	2229889	327190	4542067
Італія	1952	1851391	2637603	379181	4993075
Кіпр	2004	43482	50824	4781	99964
Латвія	2004	334884	347215	129312	834477
Литва	2004	584113	483381	117443	1243852
Люксембург	1952	27286	48918	4212	81681
Мальта	2004	14087	13579	14696	44595
Нідерланди	1952	82812	141952	136187	366132
Німеччина	1952	1599196	3147413	1583459	6429949
Польща	2004	3977281	3030474	1465326	8620711
Португалія	1986	1065099	1331544	154202	2619879
Румунія	2007	1211561	1419539	1089672	4080892
Словаччина	2004	477766	844009	198015	1551781
Словенія	2004	198053	396097	67240	670967
Угорщина	2004	1052882	920216	261836	2376698
Фінляндія	1995	153692	1322134	147903	1656232
Франція	1952	1432031	3538565	287339	5306503
Чехія	2004	455863	1327969	386132	2201797
Швеція	1995	241441	1045795	132020	1481825

Джерело: складено автором за [8; 6]

Номенклатура територіальних одиниць для статистичного аналізу (NUTS) є географічною номенклатурою, яка розділяє території ЄС на регіони на трьох різних рівнях (NUTS 1, 2 та 3, від більшого до меншого). Над рівнем NUTS 1 є національний рівень країни-члена. Розподіл на NUTS забезпечує єдиний та зрозумілий територіальний розподіл для збирання регіональної статистичної інформації ЄС. Поточна версія NUTS (2006) розподіляє території ЄС та його 27 країн-членів на 97 регіонів 1 рівня NUTS, 271 регіон 2 рівня NUTS та 1303 регіони 3 рівня NUTS [9].

кою переважно сільських регіонів та часткою бюджету країни від загальноєвропейського бюджету становить 0,66. Це свідчить, що у близько 66% випадків основна частина коштів виділених на розвиток сільських територій припала на країни, які мають значну частку переважаюче сільських регіонів. Розподіл коштів та сільських регіонів між країнами-членами ЄС можна побачити на рисунку 2.

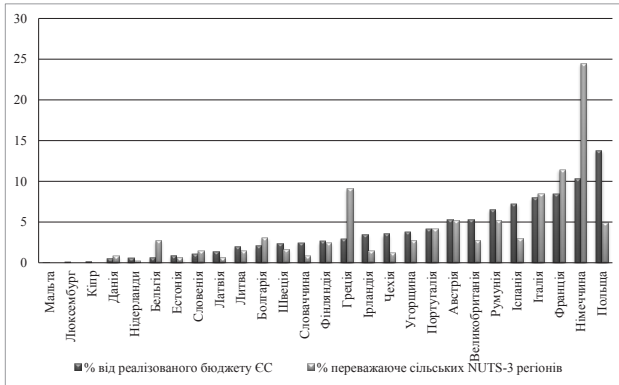


Рис. 2. Розподіл коштів на програму розвитку сільських територій в 2007–2013 роках між країнами-членами ЄС та частка переважаюче сільських NUT 3 регіонів, які на них припадають

Джерело: складено автором за [10; 6]

Якщо аналізувати те, як розподілились реалізовані кошти на програму розвитку сільських територій між країнами в залежності від частки сільського населення в них від загальної кількості сільських мешканців ЄС, то можна простежити, що не завжди країни, які мають більшу частку сільського населення отримували більшу частку допомоги. Зокрема, візьмомо приклад Польщі, Німеччина та Італії. З цих трьох країн Польща має найменшу частку сільського населення, проте обсяг коштів на розвиток її сільських територій є найбільшим (див. рис. 3). Разом з тим, кореляція між показниками частки бюджету країни та частки її сільського населення у відношенні до загальноєвропейського показника, становить 0,88. Що свідчить про присутню значну пряму залежність між даними показниками, тобто в більшості випадків кошти на програму розвитку сільських територій припали на країни, де зосереджена більша частка сільського населення.

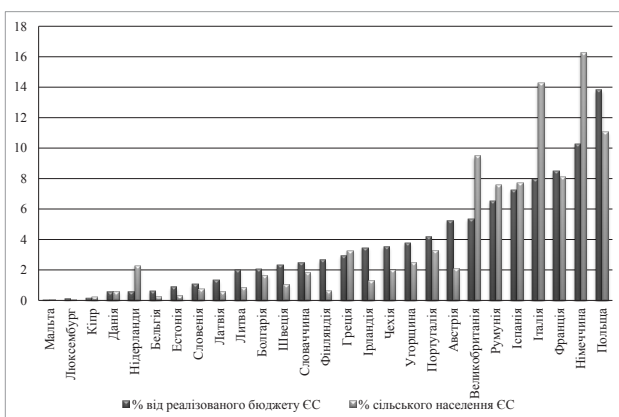


Рис. 3. Розподіл коштів на програму розвитку сільських територій в 2007–2013 роках між країнами-членами ЄС та частка сільського населення в них

Джерело: складено автором за [6; 11]

Останнім критерієм для аналізу особливостей реалізації коштів в рамках програми розвитку сільських територій в 2007–2013 роках стало те, наскільки країнам вдалось реалізувати виділені на них програмні кошти (рис. 4). Показник кореляції між часткою від загального програмного бюджету ЄС та відсотком реалізації програмного бюджету по країнах становить – 0,33, що свідчить про присутній слабкий негативний зв'язок між даним показниками. Негативний характер цього зв'язку свідчить про те, що чим більший обсяг бюджету виділений на країну, тим менше вона його освоїла. Це можна пояснити тим, що більший бюджет означає більшу кількість різноманітних програм, які потрібно координувати та контролювати. Тому однією з причин низького виконання бюджету більшими країнами є труднощі в управлінні програмами.

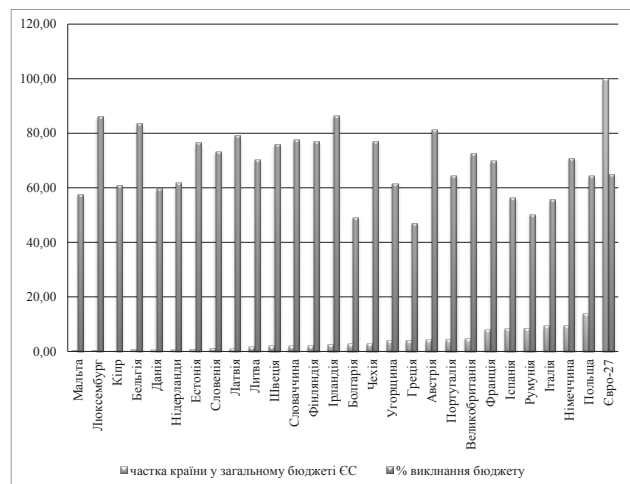


Рис. 4. Стівідношення між коштами виділеними на програму розвитку сільських територій в 2007–2013 роках та фактичним рівнем її реалізації на кінець 2013 року між країнами-членами ЄС

Джерело: складено та підраховано автором за [6]

Підсумовуючи результати проведеного вище аналізу можна стверджувати, що основними критеріями в розподілі програмних коштів між країнами-членами ЄС стали частка сільських територій та сільських мешканців країн-членів ЄС.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного аналізу реалізації коштів у рамках програми розвитку сільських територій визначено, що час членства країни в ЄС не має визначального впливу на формування пакету заходів спрямованих на розвиток села, проте чим довше країна є членом ЄС, тим менше коштів вона отримує з бюджету Спільної аграрної політики. Разом з тим, за результатами реалізації коштів у 2007–2013 роках станом на кінець 2013 року ми можемо стверджувати, що основна частка коштів ЄС припала на країни, які мають переважаючу частку сільського населення та сільських регіонів в ЄС. Країни, які отримали менше програмних коштів, змогли краще втілити їх в життя через менші складності (або труднощі) в управлінні програмами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : монографія / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В. В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
2. Непочатенко О. О. Державна політика у сфері розвитку сіль-

- ських територій: вітчизняні реалії та європейський досвід / О. О. Нелочатенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – Вип. 1. – 2012. – Т. 3. – С. 149–153.
3. Гоголь Т. В. Становлення Спільної аграрної політики Європейського Союзу та регулювання розвитку сільських територій / Т. В. Гоголь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12GTVRST.pdf>>.
 4. Стегней М. І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: Європейський досвід і українські реалії / М. І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 125–133.
 5. Rural development 2014–2020. – Available from : <http://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/index_en.htm>.
 6. Rural Development in the EU. Statistical and Economic Information. Report 2013. – European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development European Union, December 2013. – Available from : <http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/rural-development/2013/full-text_en.pdf?_sm_au=ivVrRRZQWPLt0T3>.
 7. Дем'яненко С. І. Основи аграрного розвитку і політики : навч. посіб. / С. І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 2010. – 396, [4] с. – ISBN 978-966-483-391-9.
 8. From 6 to 28 members. Enlargement policy. European Commission. – Available from : <http://ec.europa.eu/enlargement/policy/from-6-to-28-members/index_en.htm>.
 9. Nomenclature of territorial units for statistics. – Available from : <[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Nomenclature_of_territorial_units_for_statistics_\(NUTS\)](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Nomenclature_of_territorial_units_for_statistics_(NUTS))>.
 10. Area distribution. European Commission. – Available from : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Area_distribution_new.png>.
 11. World Bank Data. – Available from : <<http://data.worldbank.org>>.

УДК 339.54

Лисецька Н.М.
*кандидат економічних наук,
вчений секретар
Науково-дослідного інституту фінансового права
Національного університету державної податкової служби України*

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ БАЗОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті здійснено аналіз та систематизація основних методів та інструментів державного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано принципову структуру інституцій, які регулюють зовнішньоекономічну сферу, і в розвинутих країнах, і в країнах, що розвиваються. Виявлено, що механізм регулювання приблизно однаковий, але кожна держава має свою національну специфіку регулювання митного тарифу та систему заходів непрямого протекціонізму.

Ключові слова: методи та інструменти державного регулювання ЗЕД, протекціонізм, національна структура тарифу, зовнішньоекономічний розвиток.

Лисецкая Н.Н. АНАЛИЗ БАЗОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье осуществлён анализ и систематизация основных методов и инструментов государственного механизма регулирования внешнеэкономической деятельности. Обосновано принципиальную структуру институтов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, и в развитых странах, и в развивающихся странах. Выявлено, что механизм регулирования примерно одинаков, но каждое государство имеет свою национальную специфику регулирования таможенного тарифа и систему мер косвенного протекционизма.

Ключевые слова: методы и инструменты государственного регулирования ВЭД, протекционизм, национальная структура тарифа, внешнеэкономическое развитие.

Lysetska N.N. ANALYSIS OF THE BASIC TOOLS OF STATE REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Been made the analysis and systematization of the main methods and tools of the state mechanism of foreign economic activity regulation. Proved the basic structure of institutions governing foreign trade in developed countries and in developing countries. Revealed that the mechanism of regulation is about the same, but each state has its own national identity of customs tariff regulation and the system of indirect measures of protectionism

Keywords: methods and instruments of state regulation of foreign trade activities, protectionism, National tariff structure; внешнеэкономическое развитие.

Актуальність теми. Глобальна інтеграція на сьогоднішній день зумовила необхідність адаптації зовнішньої політики кожної країни до сучасних вимог спільної міжнародної торговельної діяльності. Важливим елементом зовнішньоекономічної політики є аналіз досвіду формування та реалізації зовнішньоекономічного механізму держав з метою виявлення закономірностей дії тих чи інших інструментів зовнішньоекономічної політики для виходу на світовий торговельний простір у різних макроекономічних умовах. Тому аналіз і впровадження ефективного механізму регулювання зо-

внішньоекономічної діяльності є досить актуальним для кожної держави.

Постановка проблеми. У процесі еволюції завжди на світовому торговельному просторі домінували розвинені країни, які будували зовнішньоекономічні відносини у вигідному для себе руслі з менш розвиненими країнами. Тому необхідним на сучасному етапі є удосконалення інституційного регулювання зовнішньоекономічного механізму країн з ринками, що формуються, (до яких належить і Україна) у системі міжнародних торговельних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічний та теоретичний аспект зовнішньоекономічного регулювання досліджували вітчизняні науковці: Бураковський І. В, Сіденко В. Р., які зазначають, що головним аргументом на користь політики протекціонізму як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються, є теза про наявність дисфункцій у механізмі внутрішнього національного ринкового регулювання. Будкін В. С. та Білорус О. Г, якими розроблені ефективні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах сталого розвитку, тому основним завданням дослідження є аналіз та систематизація основних методів та інструментів державного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Постановка завдання. Головною метою державного втручання у зовнішньоекономічну сферу є забезпечення сприятливих зовнішніх умов економічного розвитку. Основне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності як розвинених країн, так і країн з ринковою економікою полягає у впливі держави, її законодавчих і виконавчих органів на сферу зовнішньоекономічної діяльності з метою створення або забезпечення умов діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) відповідно до національної економічної політики. Серед конкретних завдань державного механізму регулювання, можна назвати: створення ефективної юридичної основи та організаційної структури для зовнішньоекономічної діяльності, підтримку прийнятного стану торговельного і платіжного балансів країни, також підтримання стабільного курсу національної валюти, запобігання небажаних перешкод нормального здійсненню зовнішньоекономічних операцій, своєчасне залагоджування торгових конфліктів з основними партнерами, надання необхідних гарантій учасникам зовнішньоекономічної діяльності. У зв'язку з цим сформульоване дослідження повинно проаналізувати основні методи та інструменти державного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх вплив на внутрішній механізм національного ринкового регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна держава на сучасному етапі впроваджує свою політику зовнішньоекономічної діяльності та має свою національну структуру тарифу. Розвинені країни сьогодні очолюють процес лібералізації міжнародної торгівлі, та будують зовнішньоекономічні відносини у вигідному для себе руслі, особливо з менш розвиненими країнами. У виробленні міжнародних норм зовнішньої торгової політики розвинені країни послідовно походять від власних інтересів. Країни Заходу мають можливість спрямовувати розвиток норм СОТ на вигідні для себе позиції завдяки домінуючому стану в світовій економіці. Щоб забезпечити проникнення своєї продукції до ринків третіх країн і полегшити там торгівлю між собою, вони завдяки політичному тиску добиваються усунення технічних бар'єрів. У міжнародній зовнішньоторговельній практиці іноземні компанії розвинених країн, що виробляють масову продукцію і не знаходять її збуту на традиційних ринках, нерідко вдаються до спроби розширити ринкову частку (market share) на ринках інших країн за рахунок демпінгу – навмисне заниження цін на товари, що конкурують із товарами, виробленими національними підприємствами, з метою придбання більшої частки ринку і витіснення інших (національних) виробників. Протекціонізм країн Заходу обходиться мало розвинутим державам у 100 млрд щорічно, що вдвічі перевищує обсяг до-

помоги, наданої менш розвиненим країнам країнами «технологічного ядра».

У ряді країн державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою низки методів, які повинні забезпечувати сприятливі зовнішні умови економічного розвитку. Розглядаючи методи державного регулювання ЗЕД, ми повинні проаналізувати критерії державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які включають: форму впливу на суб'єкти ЗЕД; засіб впливу на суб'єкти ЗЕД; очікуваний результат впливу; використання тарифу як засобу регулювання. Відповідно до загальної класифікації державного регулювання економіки розрізняють прямі і непрямі методи, економічні (фінансово-бюджетні, кредитно-грошові), адміністративні, стимулюючі, обмежуючі, а також тарифні (митні) і нетарифні (немитні) методи державного регулювання ЗЕД [1].

У цілому, механізм поєднання методів прямого і непрямию регулювання, правових, адміністративних і економічних методів може бути різним залежно від розвитку ринкових відносин в країні, фінансової та економічної ситуації національної економіки. Взагалі, з розвитком ринкових відносин, залученням до процесу регулювання інститутів ринку методи прямого впливу (адміністративні), як правило, поступаються місцем опосередкованим (економічним) і відіграють другорядну роль. Використання їх стає доцільним тоді, коли ринковий механізм та економічні засоби державного регулювання економіки виявляються недостатніми або діють надто повільно. Це, насамперед, стосується країн з ринковою економікою, до яких відноситься Україна.

З позицій конкретних засобів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності класифікація методів державного регулювання умовна, а зазначені методи є скоріш не альтернативними, а взаємодоповнюючими, тобто можуть поєднуватися, нашаровуватись один на один, оскільки один і той самий засіб (або здійснений за його допомогою захід державного регулювання) може вводити до складу різних методів. Наприклад, експортне мито одночасно входить до складу економічних і тарифних методів регулювання економіки, а підвищення його ставки належить до обмежувальних методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [2, с. 269].

Якщо розглядати правове регулювання в цілому, то ми можемо розуміти це, як діяльність держави щодо встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм (правил) поведінки суб'єктів права. Необхідна у цьому разі примусова норма забезпечується розвитком громадської свідомості та силою державної влади. У цьому разі предметом правового регулювання економіки виступають: відносини всередині держави, між її органами з приводу розподілу повноважень, визначення їхнього правового статусу; відносини між суб'єктами господарської діяльності; відносини між державою (державними органами) і суспільством, громадянами, суб'єктами господарської діяльності; відносини між суб'єктами господарської діяльності тощо.

Якщо розглядати детальніше застосування економічних методів державного регулювання, то вони дають змогу створювати соціально-економічні умови, які спонукають суб'єктів ринку діяти у необхідному для суспільства руслі, вирішувати ті чи інші завдання згідно з загальнодержавними і приватними інтересами, тому необхідною умовою для цього є тісна співпраця влади та бізнесу. Регулювання за допомогою економічних методів дає змогу суб'єктам

ринку зберегти право на вільний вибір своєї поведінки. Як ми вже нагадували, складовими економічних методів є: фінансово-бюджетний; кредитно-грошовий, які впливають на монетарно-фіскальну політику держави.

Кожен метод регулювання ЗЕД включає перелік інструментів, які допомагають ефективно впровадити державне регулювання як в країнах з ринковою економікою, так і в розвинених країнах. Ми вже наголошували на тому, що методи державного регулювання поєднуються, взаємодоповнюють та інколи замінюють один одного. Розглянемо детальніше деякі основні методи та інструменти, які застосовуються для оптимізації зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад, фінансово-бюджетний включає такі інструменти: податки на експорт та імпорту; податкові пільги; субсидування експорту; державні дотації; експортні премії, кредитно-грошовий метод, у свою чергу, містить перелік інструментів, які включають: експортне кредитування; пільгові кредити; регулювання валютних курсів; валютні обмеження; експортне страхування і гарантії [3, с. 84].

Аналізуючи адміністративне регулювання, можемо трактувати його як прямий вплив держави на діяльність суб'єктів ринку, з характерним прямим впливом державного органу або посадових осіб на дії виконавців через встановлення певних обов'язків, норм поведінки; а також безальтернативний вибір способів розв'язування завдань, біхевіористичний підхід; обов'язковість виконання наказів, розпоряджень; відповідальність суб'єктів господарювання за ухилення від виконання наказів. Адміністративні методи впливають із необхідності регулювати деякі види економічної діяльності з метою захисту інтересів громадян, суспільства, екології країни. Адміністративний метод включає такі інструменти: реєстрацію суб'єктів ЗЕД; контингентування; специфічні вимоги до товарів (маркування, упакування); санкції; ембарго; індикатори планування ЗЕД; та ліцензування; квотування, які також відносяться до нетарифного регулювання.

Наприклад, практика квотування стала найпоширенішим методом нетарифного регулювання ЗЕД майже в усіх країнах світу, в тому числі, і країнах-членах ГАТТ. Навіть після створення Світової організації торгівлі (далі – СОТ) перелік товарів, імпорту яких квотується на постійній основі, залишається значним. Особливо широко вживаються квоти на сільськогосподарські продукти [4, с. 95].

В Україні квотування здійснюється встановленням режиму видачі індивідуальних ліцензій згідно з статтею, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за цими ліцензіями не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти. Запроваджуються такі види експортних (імпортних) квот (контингентів): глобальні; групові; індивідуальні; антидемпінгові; компенсаційні; спеціальні. За кожним видом товару може встановлюватись лише один вид квоти.

Щодо протекціонізму внутрішнього ринку в Україні, то відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (розд. 2, ст. 16) запроваджуються такі види експортних (імпортних) ліцензій: генеральна; разова (індивідуальна); відкрита (індивідуальна); антидемпінгова (індивідуальна); компенсаційна (індивідуальна); спеціальна (індивідуальна). За кожним видом товару в Україні встановлюється лише один вид ліцензії. Рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування експорту (імпорту) приймається Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України з

визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування та квотування, і строків дії цього режиму по кожному товару [5].

Практика неавтоматичного ліцензування, яка є основною формою кількісних обмежень імпорту, застосовується різними країнами не тільки щодо товарів, які квотуються. Навіть така економічна супердержавка, як США, а також Канада ліцензують імпорту природного газу. Основним об'єктом їх ліцензування залишається продукція сільського господарства і харчової промисловості. США та й інші країни нерідко використовують досить екзотичні вимоги до обмеження імпорту. Для обмеження імпорту широко застосовується механізми податкового законодавства, зокрема, США накладають ряд податків на продаж автомобілів, що стають значно дорожчі за свою основну вартість. Стягується також податок з автомобілів, які відповідають стандартам економічності, встановленим Агентством з охорони навколишнього середовища США. На європейські автомобільні фірми випадає майже 70% платежів податку на дороги автомобілі і 85% податку на неекономічні автомобілі. З іншого боку, США стягують податок у вигляді 50% на ремонт американських судів поза територією США, і навіть на імпорту обладнання американських судів.

У США домінують ліберальні тенденції, але водночас позиції прибічників жорсткого захисту внутрішнього ринку залишаються традиційно міцні. На сучасному етапі, коли США є світовим лідером у сфері міжнародних зв'язків та торгівлі, вони змушені постійно удосконалювати інструменти торгової політики задля досягнення головних цілей – відкриття нових ринків для американського експорту та цивільного захисту національного ринку від «несправедливої» іноземної конкуренції. Проблема відкриття нових ринків також існує для країн Європейського Союзу, тому залишається відкритим питання щодо підписання Угоди про Асоціацію з Україною.

Розглядаючи нетарифне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ми можемо його трактувати, як комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, що перешкоджають проникненню іноземних конкурентоздатних товарів на внутрішній ринок країни. Доведено, що нетарифні обмеження є заходами прихованого протекціонізму. Нетарифні методи регулювання за характером дії поділяються на:

- кількісні (квотування, ліцензування, добровільні обмеження, ембарго);
- приховані (державні закупівлі, вимоги до вмісту компонентів, технічні бар'єри, податкові збори, імпортуний депозит);
- фінансові (субсидії, кредитування, демпінг);
- неекономічні (торговельні угоди, правові режими) [4, с. 147].

Світова практика в сфері міжнародної торгівлі свідчить, що основними інструментами регулювання експортно-імпортних операцій з початку ХХ ст. були нетарифні методи, кількісні обмеження експорту та імпорту, центральне місце в регулюванні ЗЕД займають кількісні, а також валютні обмеження. Вони домінували в сфері економічних відносин країн неосоціалістичного світу. Проте інтереси розвинених країн вимагали лібералізації їх експортно-імпортних відносин. З 1948 р. починає працювати міжнародна організація, покликана забезпечити зменшення бар'єрів на шляху міжнародної торгівлі, тому у кінці 50-х років значно звузилась сфера застосування кількісних обмежень імпорту. До того ж у процесі по-

ступового послаблення митно-тарифного тиску було повністю скасовано валютні обмеження в сфері ЗЕД. Домінанта митного регулювання промислово розвинутих країн поступово стала переміщуватись у сферу тарифних методів державного регулювання, подальшого зниження рівня митних тарифів.

Тарифне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності відрізняється від нетарифного тим, що включає комплекс більш сучасних заходів фінансово-економічного характеру, що впливають на економічні інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, перешкоджаючи проникненню іноземних конкурентоспроможних товарів на внутрішній ринок країни.

Нагадаємо, що митний тариф будь-якої країни являє собою перелік товарів, що оподатковуються митом. Ці товари об'єднані в групи за ознакою походження (рослинні, тваринні, промислові тощо) і за ступенем обробки товару. Навпроти кожного товару (чи товарної позиції) вказується розмір мита, яким товар оподатковується. Для групування товарних позицій застосовується класифікація, розроблені ООН. Іншими словами, митний тариф є систематизованим переліком мита. Функціями митного тарифу є: 1) захист національного товаровиробника; 2) сприяння розвитку національного виробництва та експорту; 3) одержання торгово-політичних поступок від партнерів; 4) контроль за проходженням товарів через кордон; 5) фіскальна політика [4, с. 154–156].

Потрібно відмітити, що структура митних тарифів включає прості й складні тарифи. Прості митні тарифи встановлюють одну ставку мита для кожного товару незалежно від походження цього товару. Складний митний тариф передбачає для кожного товару дві та більше ставок мита. Як правило, найвища ставка складного тарифу називається максимальною, або генеральною, і застосовується щодо товарів тих країн, з якими немає торговельних угод. Більш низька, мінімальна, ставка, як правило, застосовується до товарів тих країн, з якими підписані торговельні договори та угоди і яким надано режим найбільшого сприяння [6, с. 56].

Протягом багатьох років держави намагалися уніфікувати митні тарифи. До уніфікації тарифів спонукали численні багатосторонні угоди. У 1950 р. у Брюсселі була підписана конвенція про уніфікацію номенклатури митних тарифів і створена, так звана, брюссельська схема митного тарифу, яка одержала назву Брюссельська товарна номенклатура. Відповідно до неї в основу уніфікації було покладено поділ товарів за виробничим принципом, а сама номенклатура містила 21 розділ та 99 більш вузьких угруповань для опису товарів. Але, незважаючи на існування певних єдиних міжнародних номенклатур для статистичних і тарифних цілей, з різних причин один товар у рамках однієї міжнародної угоди міг бути віднесений до кількох угруповань у ході руху до кінцевого споживача. Такий перебіг подій завдавав певні збитки споживачам і виробникам товарів [7]. Тому незважаючи на Брюссельську товарну номенклатуру, кожна держава має також свою національну структуру тарифу. Товарна класифікаційна схема Єдиного митного тарифу України (товарна номенклатура) базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів.

Взагалі для регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні використовуються інструменти практично всіх основних методів державного регу-

лювання зовнішньоекономічної діяльності, а саме: закони України; передбачені в законах України акти тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічні заходи оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України; рішення недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України; угоди, які укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і не суперечать законам України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, принципова структура інституцій, які управляють зовнішньоекономічною сферою, і в промислово розвинутих країнах, і в країнах, що розвиваються, приблизно однакова. До неї звичайно входять всі основні методи та інструменти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Але в усіх країнах, особливо розвинених уряд та керуючі інститути широко використовують цілу систему заходів непрямих обмежень, або непрямих протекціонізму. До них відносять різні види технічних бар'єрів, система внутрішніх податків і зборів, різноманітні адміністративні правила, що стосуються використання іноземних товарів, та ціла низка інших положень, які прямо не перешкоджають імпорту, але створюють приховані перешкоди для ввозу іноземних товарів. На жаль, країни з ринковою економікою мають приймати умови країн «технологічного ядра» не в змозі відстояти свої економічні інтереси в зв'язку зі слабкою державною економіко-інституційною структурою, зокрема, з відсутністю ефективного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. На сучасному етапі, коли Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, проблеми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і насамперед, захист вітчизняного виробництва для України є домінуючими, тому застосування державою взаємозв'язку ефективних методів та інструментів регулювання зовнішньоекономічної політики мають сприяти захисту зовнішньоекономічних інтересів країни перед лицем глобалізованого світового господарства, консолідованого Заходу, сучасних регіональних союзів та інтеграційних угруповань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федеральный закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности № 157 – ФЗ от 13.10.1995 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://it4b.icsti.su/docs/157_fz.htm.
2. Покрещук О. О. Правове регулювання міжнародної торгівлі у контексті норм і правил ГАТТ/СОТ / О. О. Покрещук. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 512 с.
3. Мадиярова Д. М. Стратегия формирования внешнеэкономической деятельности / Д. М. Мадиярова. – Алматы: Экономика, 2002. – 184 с.
4. Сиденко В. Р. Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку / В. Р. Сиденко. – К.: Акционерное общество «ОКО», 1998. – 305 с.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrexporth.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed/ukr/3201.html
6. Бочан І. О. Глобальна економіка: підручник / І. О. Бочан, І. Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
7. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О. П. Гребельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://uchebnikonline.ru/ekonomika/mitne_regulyuvannya_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti_-_grebelnik_o_p/mitna_vartis

УДК 339.9

Мамалига О.О.

аспірант кафедри «Міжнародна економіка та маркетинг»
економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Економічна дипломатія набула широкого застосування і використання не тільки на державному рівні, а і на рівні середніх та малих підприємств з зовнішньоекономічною діяльністю. Еволюція економічної дипломатії набуває актуальності в контексті теорії і практики застосування нових форм та інструментів економічної дипломатії у міжнародному підприємстві. Вивчення механізму застосування економічної дипломатії та виокремлення стратегії економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності є перспективним для суб'єктів міжнародного підприємництва.

Ключові слова: міжнародне підприємництво, економічна дипломатія, зовнішньоекономічна діяльність, механізм економічної дипломатії

Мамалыга Е.А. ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Экономическая дипломатия получила широкое применение и использование не только на государственном уровне, а и на уровне средних и малых предприятий с внешнеэкономической деятельностью. Эволюция экономической дипломатии приобретает актуальность в контексте теории и практики применения новых форм и инструментов экономической дипломатии в международном предпринимательстве. Изучение механизма применения экономической дипломатии и выделение стратегии экономической дипломатии во внешнеэкономической деятельности является перспективным для субъектов международного предпринимательства.

Ключевые слова: международное предпринимательство, экономическая дипломатия, внешнеэкономическая деятельность, механизм экономической дипломатии

Mamalyga O.O. EVOLUTION OF ECONOMIC DIPLOMACY IN INTERNATIONAL BUSINESS

The use of economic diplomacy has gained wide application and use not only at national level but also at the level of small and medium enterprises with foreign economic activity. Evolution of economic diplomacy becomes relevant in the context of the theory and practice of new forms and instruments of economic diplomacy in international business. Study of the mechanism of application of economic diplomacy and economic diplomacy isolation strategy for economic agents is promising for international business.

Keywords: international business, economic diplomacy, foreign trade, economic diplomacy mechanism.

Постановка проблеми. Підтримка та лобювання інтересів вітчизняних компаній на міжнародній арені є нормальною, активною практикою всіх високо розвинених країн. На жаль, Україна поки що не отримала великого досвіду застосування економічної дипломатії для підтримки вітчизняних підприємств, невеликих компаній та фірм з метою лобювання інтересів за кордоном та на міжнародних ринках. Суб'єкти підприємницької діяльності вітчизняної економіки, а саме середні та малі фірми, не мають теоретичного підґрунтя застосування економічної дипломатії для зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасні дослідження в галузі економічної дипломатії настільки різнобічні та різновекторні, що виникає необхідність описати еволюцію економічної дипломатії в міжнародному підприємстві. Після підписання 27 червня 2014 р. економічної і секторальної частини угоди між ЄС та Україною для суб'єктів економічної діяльності вітчизняної економіки відкриваються широкі перспективи співробітництва, партнерства, вільного пересування товарів та послуг. Набуття знань, методологічної бази, та поняття економічної дипломатії в міжнародному підприємстві є особливо актуальним питанням у період економічних змін у країні та швидких інтеграційних процесів у світі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічну дипломатію сьогодні досліджують і аналізують у призмі її ролі, механізми функціонування як за кордоном так і всередині країни, доцільності, економічного виграшу від її проведення. Вагомий внесок у проблематику економічної дипломатії внесли, насамперед такі відомі вчені-економісти, як В. А. Вергун, Р. О. Заблоцька, І. Д. Іванов, Л. М. Капіца, В. Ніжник, О. Сагайдак, К. А. Фліссак, В. Д. Щети-

нін. Багато вчених відносять економічну дипломатію до неоінституціоналізму, зокрема, Р. О. Заблоцька. Питання доцільності підтримки вітчизняного бізнесу дипломатичними представництвами досліджував К. А. Фліссак. Роль економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни вивчала В. М. Барановська. В. А. Вергун проаналізував потенціал економічної дипломатії як фактор реалізації зовнішньоекономічних пріоритетів України. Питанням транскордонного співробітництва в системі економічної дипломатії займалася І. Є. Журба.

Тим не менш, дослідження еволюції економічної дипломатії в міжнародному підприємстві залишається дискусійним і потребує теоретичного і методологічного підґрунтя. Після підписання економічної і секторальної частини угоди між ЄС та Україною перед Україною поставлене доленосне завдання – провести економічні, соціальні та політичні реформи та інтегруватися до високорозвиненого співтовариства. Отже, кожен підприємець, фірма, товариство, юридичні та фізичні особи мають мати уяву про доцільність, можливість, перспективу використання економічної дипломатії у своїй зовнішньоекономічній діяльності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке присвячене вивченню теорії еволюції економічної дипломатії в міжнародному підприємстві.

Виклад основного результату дослідження. Історично дипломатія відігравала вагомий роль у зовнішньоекономічних зв'язках. Комерційні зв'язки не могли б виникнути, закріпитися та розвинутися без дипломатичних відносин. У міжнародних трактатах для процвітання торгівлі необхідно було закріпити права та обов'язки купця.

Економічна дипломатія довгий час не виділялася в окрему галузь дипломатії. Що стосується економічної і комерційної дипломатії, то вчені економісти і зараз дискутують з приводу їх різниці, або схожості. Деякі вчені стверджують, що комерційна дипломатія вузько направлена порівняно з економічною дипломатією рис. 1.1.

В. А. Вергун визначає економічну дипломатію як багатосторонню діяльність, що розвивається в сучасних умовах на двосторонній та багатосторонній основах і функціонує на мега-, макро-, мезо-, макрорівнях, відповідно віддзеркалюючи матеріальні інтереси міжнародних економічних та валютно-фінансових організацій, регіонів, держав, галузей національної економіки, транснаціональних корпорацій, господарських об'єднань, підприємств.

Каррон де ла Каррьер описує економічну дипломатію, як офіційну діяльність, урядів, глав держав, торговельних і переговорних місій, спеціальних органів з питань зовнішніх відносин, міжнародної економіки та бізнесу, торговельної політики, захисту внутрішнього ринку від кризових явищ у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захисту прав та економічних інтересів держави, вітчизняних підприємств та інших суб'єктів господарювання за кордоном.



Рис. 1.1. Етапи історичного розвитку інструментів економічної дипломатії в системі міжнародних економічних відносин

Джерело: складено автором за матеріалами [3]

Т. В. Зонова наголошує, що сучасна дипломатична система виникла в епоху відродження в період формування держав нового світу. З того часу важливою складовою зовнішньоекономічних відносин постійних послів-резидентів і державних органів стає турбота про економічний інтерес держав та їх волода-

рів. В основному мова йде про торговий обмін. Отож, найбільш поширеною формою економічної дипломатії епохи Відродження було просування товарів [1].

Так, італійські міста, вели жваву торгівлю з країнами Близького Сходу і для захисту своїх громадян в XIII–XIV ст. посилали до країн Сходу своїх консулів. Перше постійне посольство було створено в Генуї міланським герцогом Франческо Сфорца в 1455 р., тому Італію називають «коліскою» сучасної дипломатії.

XVII ст. у приморських містах Леванта (територія Сирії, Лівану, Ізраїлю, Йорданії, Палестини, Єгипту, Туреччини) були призначені перші фінансові аташе для допомоги вітчизняним купцям, які вступали у взаємодію з отаманською владою, вони були представлені офіційними чиновниками європейських держав. Перший торговий аташе з'явився в Парижі у 1880 р., другий у Санкт-Петербурзі у 1887 р. У середині XIX ст. французьким консульствам все більш пропонувалося подавати звіти про економіку і торгівлі зв'язки з Францією з країн їх перебування. У 1895 році на деяких консулів були покладені тимчасові обов'язки з комерційних питань. У 1906 році був призначений перший комерційний аташе в Лондоні, потім в інших країнах і одночасно почали з'явитися перші фінансові аташе [2]. Проте, до 1914 р. цінність комерційної дипломатії ще залишалась невисокою.

В епоху Просвітництва, середина XVIII ст., серед французьких інтелектуалів поширилась думка, що комерційні і торговельні зв'язки можуть стати ефективним засобом припинення міжнародних конфліктів. Європейські країни почали назначати консула на посаду державного службовця. Починаючи приблизно з середини XIX ст., поступово питання торгівлі в посольствах деяких країн стали відігравати велику роль. Наприклад, міністр закордонних справ Бельгії в середині XIX в. писав, що «Бельгійська дипломатія в той час, як промисловість країни шукає ринки збуту, повинна докладати зусиль, щоб знаходити шляхи розширення торгівлі країни». Наприкінці XIX – початку XX ст. питанню економічної дипломатії почала приділятися велика увага і російської дипломатії. С. Ю. Вітте, коли він був прем'єром, приділяв зовнішньоекономічним проблемам велику увагу: вів комерційні переговори з Францією, уклав торгіву угоду з Німеччиною.

Наближення світової війни поставило питання про нові технології та нові види озброєнь. Закупівлі

Період	Характеристика застосування економічної дипломатії
Давнина, античність, середньовіччя (рр. до н.е. – XIII ст.)	Купці підписували згоду про захист торгівлі під час переходу по головним транспортним магістралям, державам через які йшли транспортні шляхи.
Епоха відродження (XIV ст. – початок XVII ст.)	Виникнення сучасної дипломатичної системи. Торговий обмін за участю зовнішньополітичних відомств. Головною формою економічної дипломатії є просування товарів.
Епоха просвітництва (XVII ст. – XVIII ст.)	Європейські країни почали визначати консула державним службовцем. Поширення думки про скасування міжнародних конфліктів шляхом торгових і комерційних зв'язків.
XIX ст.	Торговельна і фінансова політика потроху стає невід'ємною складовою професійної економічної дипломатії
XX ст. – XXI ст.	Економічна дипломатія стала повноцінною дипломатією

Рис. 1.2. Характеристика етапів економічної дипломатії

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

зброї були запорукою військових успіхів і, таким чином, стали носити політичний характер. Роль економічної дипломатії в цей період знову збільшилася. Перед другою світовою війною Німеччина використовувала політику протекціонізму для нарощування національного економічного потенціалу. Своєрідним закріпленням ізоляціоністського курсу США став закон 1935 р. про нейтралітет. За цим законом, у разі виникнення збройного конфлікту президент повинен був накласти ембарго на експорт зброї країнам, які воювали, та заборонити американцям плавати на суднах цих країн. Незважаючи на це закон про нейтралітет було скасовано лише після початку Другої світової війни.

Дипломатія 20-х і 30-х років носила політичний характер: як уникнути війни, або збудувати військовий блок. Дипломати стали все більше відмежуватися від торгових справ, перекладаючи комерційні проблеми на комерційних аташе, торгпредства і консульства.

Після Другої світової війни на шлях економічної дипломатії стали Сполучені Штати Америки. Вони вийшли з війни економічно сильними і війна відкрила для них величезні можливості і дала потужний поштовх зростанню експорту. У плани американської зовнішньої політики і дипломатії входило вироблення основних напрямів економічної експансії США. Слідом за США курс на торгівлю дипломатію взяла Німеччина, Англія потім Японія.

Ще на початку ХХ ст. К. Каутський пророкував наступ імперіалізму як найвищої стадії, на яку здатна піднятися вільна ринкова економіка. Зміни, які відбувалися у світовому господарстві до кінця 90-х років ХХ ст., досягли стадії глобалізації, до якої безпосереднім чином причетна економічна дипломатія. На сьогодні з'явилися серйозні проблеми в суті ринкових механізмів, в характері їх функціонування, в результаті чого з'явилися проблеми глобального характеру: соціального, екологічного, техногенного. Через це перед економічною дипломатією виникли нові завдання, від вирішення яких залежить майбутнє цивілізації [2].

У структурі механізму економічної дипломатії активно використовується неофіційна, або, неурядова дипломатія. До неофіційної дипломатії відносяться громадські об'єднання підприємств у формі бізнес-асоціацій, координаційні ради (комітети, комісії) з питань розвитку підприємства (на Україні їх понад 700), торгово-промислові палати, міжурядові комісії, двосторонні форуми, представництва компаній за кордоном.

Основними організаційними структурами міждержавного рівня, що здійснюють дипломатичне забезпечення інтересів українського бізнесу на зовнішніх ринках, представляють дипломатичні інтереси України є дипломатичні представництва (посольства, консульства), а також торговельно-економічні місії, які діють у їх складі та міжурядові комісії з питань торговельно-економічного співробітництва.

Торговельно-економічна місія (далі – ТЕМ) є важливим механізмом інституційної структури економічної дипломатії України. Згідно Положення, осно-



Рис. 1.3. Механізм застосування економічної дипломатії у міжнародному підприємстві

Джерело: складено автором за матеріалами [3]

вними завданнями ТЕМ є: представлення та захист у державі перебування інтересів України у галузі зовнішньоекономічної діяльності, сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залучення іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економічних зв'язків України, залучення іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконання міжнародних договорів, укладених з державою перебування, інформування МЗС, Мінекономіки, інших міністерств та відомств, органів виконавчої влади про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування, стосовно товарів, що експортуються з України, підготовка висновків щодо доцільності імпорту з держави перебування. ТЕМ виконують ряд специфічних завдань, зокрема: проведення антисубсидійних та демпінгових розслідувань, підтримка українських компаній, які беруть участь у тендерах та виставках, збір інформації щодо цінової, податкової і митно-тарифної політики, валютного регулювання, перевірка лояльності іноземних компаній, які торгують з українськими компаніями, аналіз ринків окремих видів товарів, захист інтересів українських компаній у країні перебування, залучення іноземних компаній-інвесторів, поліпшення інвестиційного іміджу України тощо [3].

Тому постає питання розроблення теоретико-практичного механізму застосування економічної дипломатії у міжнародному підприємстві на рис. 1.3.

Економічна дипломатія забезпечує використання тим чи іншим урядом для досягнення своїх цілей наявних у його розпорядженні економічних засобів тиску. Воно може постати в обличчя поступки, наприклад, фінансової допомоги чи митної пільги, санкцій або відкритої ворожості у вигляді митної війни, введення ембарго або економічної блокади [4].

Економічна дипломатія, в класичному розумінні, вивчає процеси прийняття рішень на рівні урядів держав, міжнародних організацій. Автор наголошує про необхідність застосування економічної дипломатії в міжнародному підприємстві.

Механізм економічної дипломатії в міжнародному підприємстві передбачає два шляхи застосування. Так, державний сектор на пряму користується і залучається підтримкою офіційної дипломатії, водночас приватний сектор користується неофіційною дипломатією. Державний, приватний та кулу-

арний переговорний процес є головною перехідною ланкою у механізмі економічної дипломатії у міжнародному підприємстві.

Високо розвинені країни, наприклад США, кожен рік виділяє кошти координаційному комітету для забезпечення зростання американського експорту на суму 1,6-1,9 млрд дол., які спрямовуються на підтримку зовнішньоекономічної діяльності американських фірм, перш за все тих, що належать до малого і середнього бізнесу. Зазначені кошти фінансуються за допомогою міністерств сільського господарства – 50%, міністерства торгівлі – 16%, державного департаменту – 9%, 8-14% – Ексімбанку тощо [5].

Серед країн СНД, які активно використовують економічну дипломатію є Республіка Білорусь. Економіка цієї держави експортоорієнтована, про що свідчить частка експорту в білоруському ВВП, яка перевищує 60%. Республіка Білорусь направляє на експорт близько 90% тракторів та вантажних автомобілів, 70% металообробних станків, холодильників, хімічних волокон [6]. Завдяки активному застосуванню економічної дипломатії та реалізації інтеграційних прагнень Республіка Білорусь поступово створює сприятливі умови для експорту білоруської продукції, здійснює диверсифікацію ринків її збуту, ефективно захищає їх національних виробників від недоброчесної конкуренції, створює привабливий інвестиційний клімат та залучає в національну економіку прями іноземні інвестиції [7, с. 51].

Росія ставить одним із пріоритетних завдань, перед представниками своїх дипломатичних представництв за кордоном, надавати постійну дипломатичну підтримку вітчизняному бізнесу, одночасно «сам бізнес повинен тримати МЗС і його структурні підрозділи, в тому числі і за кордоном, в курсі своїх планів, а закордонні установи – енергійніше надавати допомогу російським компаніям у роботі на зовнішніх ринках і в реалізації перспективних економічних ініціатив» [8].

Після підписання 27 червня 2014 р. економічної і секторальної частини угоди між ЄС та Україною для суб'єктів економічної діяльності вітчизняної економіки відкриваються широкі перспективи співробітництва, партнерства, вільного пересування товарів та послуг. А це свідчить про можливість вітчизняному бізнесу полегшити переговорний процес, адже після виконання відповідного плану дій ЄС затвердить безвізовий режим з Україною. У свою чергу відміниться ряд податків, прискориться вільний рух капіталу, відбудеться взаємне відкриття українського і європейського ринків. Водночас є загроза посилення сировинної орієнтації України, адже вітчизняна продукція не завжди може конкурувати з високотехнологічною і наукоємною продукцією.

Зважаючи на інтеграційні процеси, вітчизняні підприємства повинні користуватися всіма можливими методами та інструментами для успішної діяльності за кордоном. На думку автора, українські підприємства можуть скористатися трьома стратегіями економічної дипломатії у міжнародному підприємстві:

1) самостійна зовнішньоекономічна стратегія (передбачає самостійний переговорний процес, залучен-

ня до європейської Інтернет бізнес бази, наприклад EUROPAGES та ін.);

2) стратегія неофіційної економічної дипломатії (участь у двосторонніх форумах, конференціях, бізнес асоціаціях, винесення представництв компаній за кордон);

3) стратегія офіційної економічної дипломатії (залучення у переговорний бізнес-процес консульств, посольств).

Стратегія офіційної економічної дипломатії поки залишається найменш перспективною для невеликих вітчизняних підприємств, адже МЗС нині не займається на державному рівні підтримкою приватного бізнесу малих та середніх компаній. Водночас, у рамках ТЕМ можлива підтримка та надання необхідної допомоги та інформації таким підприємствам. Стратегія неофіційної економічної дипломатії є широківживаною і відповідає сучасним вимогам і реаліям міжнародного бізнесу. Самостійна зовнішньоекономічна стратегія також займає вагомe місце в економічній дипломатії, але вона більш ризикова в порівнянні зі стратегією неофіційної економічної дипломатії, адже може виникнути ефект «першопрохідника».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, знання і використання знань з еволюції економічної дипломатії у міжнародному підприємстві є конкурентною перевагою вітчизняного підприємництва. Інтеграційні процеси в напрямку ЄС поживляють вагомість використання економічної дипломатії в переговорних процесах і посилюють участь вітчизняних підприємств у міжнародній бізнес-спільноті. Міжнародне підприємство для вітчизняних компаній у вирішальній мірі залежить від тісної взаємодії самих підприємств зі структурними елементами механізму економічної дипломатії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зонова Т. В. Экономическая дипломатия. Интеллектуальные инвестиции в будущее / Т. В. Зонова // Внешнеэкономические связи. – 2005. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/701/948/1219/54-63.pdf>
2. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: Навч. посібник / В. М. Нижник. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 299 с.
3. Вергун В. А. Економічна дипломатія в системі чинників міжнародної конкурентоспроможності України / В. А. Вергун // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008. – № 74. – Ч. 1. – С. 150–154.
4. Каррон де ла Каррьер Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок / Каррон де ла Каррьер; пер. с фр. – Москва: «Российская политическая энциклопедия», 2003. – 296 с.
5. Самофалов В. Економізація зовнішньої політики США: досвід для України / В. Самофалов // Дзеркало тижня. – 2009. – № 37. – С. 7–8.
6. Экономическая дипломатия. Беларусь. Факты. 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afro-asia.info/Belarus/ru/05_5/html
7. Фліссак К. А. Економічна дипломатія в механізмах інтеграції країн СНД / К. А. Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Вип. 113. – Ч. II. – 2013. – С. 51.
8. Выступление В. В. Путина на совещании послов и постоянных представителей России 9 июля 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/15902>

УДК 330.341.1+ 005.342

Мікаелян С.Г.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

КОНЦЕПЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

У статті акцентовано діапазони сучасної міждержавної технологічної асиметрії. Уточнено домінуючі тренди в розробці та реалізації національних інноваційних стратегій країн світу. Обґрунтовано шляхи реалізації концепції національного інноваційного розвитку України.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансування інновацій, концепція інноваційного розвитку.

Мікаелян С. Г. КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: НАЦИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

В статье акцентированы диапазоны современной межгосударственной технологической асимметрии. Конкретизированы доминирующие тренды в разработке и реализации национальных инновационных стратегий стран мира. Обосновано пути реализации концепции национального инновационного развития Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, финансирование инноваций, концепция инновационного развития.

Mikaelyan S. G. THE NATIONAL DIMENSION OF INNOVATION DEVELOPMENT CONCEPT

The bands of the modern interstate technological asymmetry are accented in this article. The dominant trends in the development and implementation of national innovation strategies of the world are clarified. The realization of the concept of national innovation development of Ukraine is substantiated.

Keywords: innovations, innovation activity, the finance of innovations, the innovation development concept.

Постановка проблеми. Вектор сучасного розвитку економіки багатьох країн все більше зміщується в напрямі інноваційної моделі функціонування господарства, заснованої на використанні стрімко зростаючих інтелектуальних ресурсів. Водночас, слід відмітити структурні трансформації глобальної інноваційної архітектури, пов'язані з асиметричністю оволодіння здобутками науково-технічного прогресу країнами світу. Узагальнення світового досвіду створення сприятливого інноваційного середовища та стимулювання інновацій, в тому числі, його особливостей в окремих країнах, що досягли позитивних результатів, дозволяє виявити найбільш раціональні підходи та інструменти для використання в українській практиці стимулювання інноваційної діяльності. Сьогодні це особливо актуально коли в країні йдуть пошуки оптимальної моделі господарського розвитку, розробляються основи національної інноваційної системи, здатної генерувати і комерціалізувати зростаючі нововведення, засновуються фонди грошових коштів і конструюються механізми відбору та реалізації перспективних інноваційно-орієнтованих проєктів. Від масштабів і результатів інноваційної діяльності залежать майбутнє України і її місце в світовій економіці та міжнародному поділу праці. Масштаби і серйозність висунутих задач актуалізували необхідність розробки концептуально-теоретичних і методико-прикладних основ розвитку національної інвестиційно-інноваційної системи. Розроблена концепція може внести вклад у розвиток методології формування напрямків та оцінки рівня інвестиційно-інноваційного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інновацій як особливого фактора розвитку економіки присвячені численні роботи як зарубіжних У. Айзарда, Г. Гувера, С.Денісон, П. Друкера, Х. Зібберта, Г. Камерона, М. Кастель, Г. Менш, Ф. Ніксон, Х. Річардсона, Б. Санто, Я. Фейгіна, П. Фішера, Дж. Фрідмана, К. Фрімена, І. Шумпетера, так і вітчизняних економістів: З. Адаманова, О. Амоша, Л. Антонюк, В. Білошапка, В. Василенко, В. Вергун, В. Геєць,

Т. Дудара, М. Єрмошенко, Ю. Козака, Н. Краснокутської, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, А. Никифорова, Т. Орехова, І. Павленко, Є. Панченко, В. Поручника, О. Рогач, Є. Савельєва, В. Семиноженко, В. Соловійова, В. Стадник, Я. Столярчук, Л. Федулова та ін.). Однак ряд аспектів цієї багатогранної наукової проблеми потребують уточнення, зокрема розробка комплексної концепції розвитку інноваційної економіки України, реалізація якої забезпечить практичну орієнтацію інноваційної діяльності.

Постановка завдання полягає в уточненні домінуючих трендів у розробці та здійсненні національних інноваційних стратегій та обґрунтуванні шляхів реалізації концепції національного інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним чинником, що сприяє реалізації інноваційної концепції створення вартості, сьогодні є проголошення інноваційного шляху розвитку більшості країн. Так, у 2005 р. Національний центр розвитку науки і технологій Китаю опублікував форсайт-прогноз розвитку технологій на 2006–2020 рр. [1], який був оновлений в 2011 році. Форсайт націлений на розробку стратегії, яка дозволить зробити Китай до 2020 р інноваційно-орієнтованим суспільством, а до 2050 р. – світовим лідером у сфері наук і технологій. Стратегія ґрунтується на розвитку власних ідей і розробок, створенні власних лідерів на пріоритетних напрямках. За оцінками китайських вчених, більш 300 інноваційних технологій можуть бути успішно реалізовані за рахунок залучення виключно національних ресурсів. Зокрема, частка наукомісткої продукції в експорті Китаю збільшилась до 33% порівняно з 5% 1990 р., а з 2005 р. Китай став найбільшим експортером інформаційно-комунікаційних технологій.

У лютому 2006 р. президент США оголосив про комплекс заходів державної підтримки інноваційної сфери в рамках American Competitiveness Initiative [2]. Головна мета цього комплексу заходів – зміцнення американського економічного лідерства на основі стимулювання інноваційних процесів. Передбачено

дві головні програми посилення державної підтримки. По-перше, подвоєння бюджету трьох федеральних агентств. По-друге, перегляд системи податкових пільг підприємницькому сектору. Вже в 2007 р. сума податкових пільг по витратах на НДДКР американських компаній становила 4,6 млрд дол., а до 2016 р. вона майже потроїться – 12,3 млрд дол., що в цілому за 9 років дасть бізнесу чисту економію в розмірі більше 86 млрд дол. І це – пріоритети країни, яка в рейтингу Всесвітнього економічного форуму займає перші місця і за критерієм глобальної конкурентоспроможності, і за критерієм інноваційної активності бізнесу.

Якість українського економічного розвитку на сьогоднішній момент набагато нижче середньосвітового рівня. Це знаходить відображення в рейтингах Всесвітнього економічного форуму, де Україна в рейтингу глобальної конкурентоспроможності перебуває на 84 місці зі 148 країн в оточенні Тунісу й Уругваю. Таким чином за рік вона опустилася на 11 позицій. Серед пострадянських країн Україна ще випереджає лише Молдову (89 місце) й Киргизію (121 місце). Серед факторів, які найбільш заважають розвитку бізнесу в Україні, визнають недостатній доступ до кредитів, корупцію, бюрократію, недосконале податкове законодавство, політичну нестабільність [3]. Значне відставання України спостерігається за критерієм інноваційної активності, коли валові витрати на дослідження і розробки складають 0,9% ВВП. Аналіз наукоємності ВВП показує, що Україна на сьогоднішній день відстає за цим показником від розвинутих і країн, що розвиваються. Абсолютними лідерами наукоємності ВВП є Ізраїль (4,4%), Південна Корея (3,6%) і Швеція (3,4%) [4]. Ще більше відставання України виглядає в абсолютному вираженні. Так, загальна величина витрат на НДДКР за паритетом купівельної спроможності валют наприклад у США складає 465 млрд дол., у той час як в Україні – 3 млрд дол. Випереджаючи темпи зростання витрат на НДДКР в Китаї та Індії приведуть, на наш погляд, до кінця прогнозного періоду до істотного зближення їх показників з показниками розвинутих країн. Вже коли за окремими напрямками інформаційно-комунікаційних технологій Індія, Китай і Південна Корея перейшли від «наздоганяючого» розвитку до «лідуючого».

З іншого боку, спостерігається деяке поліпшення в частині технологічної готовності України, яка передбачає оцінку здатності економіки впроваджувати існуючі технології. Україна піднялася з 83-й позиції в звіті 2010–2011 рр. до 81-й в 2012–2013 рр.

Розвинені країни характеризуються високими показниками наукоємності, які забезпечуються значною часткою компаній приватного сектору в національних витратах на НДДКР. У цілому частка підприємницького сектору в затратах на НДДКР становить від 66% (Китай) до 74% (Швеція). За даними Держстату України [5], в 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8% обстежених промислових підприємств (у 2012 р. – 1758 підприємств, або 17,4%). Оцінюючи розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності в Україні (рис. 1), слід зазначити, що частка коштів на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення скоротилася до 58%, проте на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки зросла до 17,1% (відповідно 13,7% і 3,4%); як і в попередні роки досить незначна частка коштів (0,9%) витрачається на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій).



Рис. 1. Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності в Україні, % [5]

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств – 72,9% загального обсягу витрат (проти 63,9% у 2012 р.), фінансова підтримка держави – 1,9% (2,2%), кошти вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%); частка кредитів значно скоротилася і склала 6,6% (21,0%) [5].

Аналізуючи попередній етап розвитку вітчизняної економіки, приходимо до висновків, що загальний режим регулювання господарської діяльності в Україні, який відрізняється невизначеністю прав власності, недоступністю або високою ціною довгострокових фінансових коштів для більшості компаній, диспропорційно високим податковим тягарем, продовжує залишатися несприятливим для інновацій. Тому окремими заходами підтримки інноваційної діяльності не можна обмежуватись. Необхідна комплексна програма активізації інноваційної діяльності українських компаній.

У «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» задекларовано перехід української економіки на інноваційний шлях розвитку, визначено основні пріоритети та очікувані результати розвитку, зокрема забезпечення в зазначений термін (до 2020 р.) підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5-2 рази у порівнянні з теперішнім часом [6]. Проте запропоновані шляхи та напрямки реалізації так і залишилися на папері, і поки що реальних кроків у цьому шляху не зроблено.

Характеризуючи даний етап розвитку інноваційної активності слід зазначити, що Україна стане асоційованим учасником Рамкової програми ЄС «Горизонт 2020», що полягає в якісному розширенні співробітництва з Європейським Союзом у науково-дослідній і технологічній сферах. Програма Європейського Союзу «Горизонт 2020» розрахована на 7 років (2014–2020 рр.) та орієнтована на підтримку дослідницької та інноваційної діяльності в усіх сферах суспільного життя – від фундаментальних наук до впровадження інновацій в реальний сектор економіки. Пріоритети програми «Горизонт 2020» – сприяння фундаментальним науковим дослідженням, підвищення конкурентоспроможності виробництва, розвиток ІКТ, нанотехнологій, нового матеріалознавства, біотехнологій та космічної галузі, а також пошук відповідей на найбільш гострі соціальні виклики в сфері охорони здоров'я, екології та демографії. Загальний обсяг фінансування підтримки досліджень та інновацій у рамках програми передбачений у розмірі понад 80 млрд євро. Україна увійшла до 11-ти провідних наукових країн світу, які визначені ключовими стратегічними партнерами ЄС у програмі ЄС «Горизонт 2020», а також визнана єдиним

стратегічним партнером Євросоюзу у Східній Європі. Участь України в проектах ЄС дозволяє українським вченим проводити фундаментальні дослідження в найбільших науково-дослідних центрах, виконувати широкий спектр новаторських і прикладних робіт, дає можливість залучати високотехнологічні галузі промисловості України до реалізації проектів і отримувати додаткові замовлення на створення високотехнологічної продукції п'ятого-шостого укладу, що також сприяє розвитку промисловості України [7].

У цих умовах єдино правильним рішенням є розробка інноваційної концепції розвитку вітчизняної економіки за рахунок впровадження технологій, заснованих на інтелектуальному потенціалі.

Ця концепція має передбачати, по-перше, зниження податкового тягаря інноваційних компаній. Наприклад: підвищення коефіцієнту амортизації майна компаній, у яких витрати на науково-технічну діяльність перевищують 60% від сукупних витрат; облік витрат на НДДКР у тому звітному періоді, в якому вони проведені, в розмірі фактичних витрат; звільнення від оподаткування дивідендів за акціями інноваційних компаній на певний строк.

По-друге, необхідно змінити фінансову і грошово-кредитну політику, яка закріплює тенденцію браку внутрішніх інвестицій, пригнічує відтворювальний потенціал банків і фінансової системи, підтримує високий рівень невизначеності перспектив ділової активності і ризику в сфері інновацій. Необхідно посилити роль банків у кредитуванні інноваційних проектів за рахунок зміцнення їх ресурсного потенціалу, використання інноваційних схем фінансування, активізації інноваційного потенціалу самих банків, активного впровадження в кредитну практику продуктів фінансового інжинірингу, використання методу реінжинірингу кредитного бізнес-процесу, впровадження сек'юритизації кредитних активів. Необхідні корекція грошової пропозиції і підвищення якості сформованої грошової маси шляхом збільшення її кредитної складової (випуску грошей в порядку кредитування) і зниження валютної компоненти (емісії грошей шляхом покупки валютної виручки експортерів). З метою кредитного стимулювання інноваційної діяльності доцільно створення інвестиційно-кредитних фондів зі статусом небанківських організацій на основі державно-приватного партнерства. Для формування їх ресурсів можна використовувати облігаційні позики з розміщенням у банках, використовувати частину офіційних валютних резервів, доходів від приватизації, природної ренти.

По-третє, компаніям самим необхідно змістити акценти в своєму стратегічному та тактичному управлінні: інновація – не одна з функцій, а основний елемент – засіб ефективного управління бізнесом. Необхідно переглянути цільову установку свого менеджменту – збільшення не прибутку, не доданої вартості, а інноваційної доданої вартості компанії. Тільки зміна пріоритетів у практиці менеджменту, що базується на конкретних механізмах національної інноваційної системи, дозволить досягти зростання інноваційної активності українських компаній.

Висновки з проведеного дослідження. З метою підвищення рейтингу України необхідно задіяти систему дієвих важелів і стимулів до впровадження нових технологій і створенню власних технологічних інновацій господарюючими суб'єктами; змістити акценти в стратегічному і тактичному управлінні в бік збільшення інноваційної доданої вартості компанії; вдосконалити умови для впровадження НДДКР у всіх сферах економічної діяльності та реалізації кола від науки до виробництва, а також стимулювати систему ресурсного забезпечення, що включає в себе власні та залучені інвестиції компаній, пряме державне фінансування і непряму підтримку шляхом надання податкових і митних пільг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. China's Report of Technology Foresight (Summary). People's Republic of China. National Research Center for Science and Technology for Development. Research Group of Technology Foresight. September 2005 // URL: <http://www.foresight.org.cn>.
2. State of the Union: American Competitiveness Initiative. The White House, President George W. Bush r immediate Release, Office of the press Secretary, 31.01.2006, www.whitehouse.gov/news/releases/2006/01/20060131-5.html
3. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>
4. Global R&D funding forecast 2014// Retrieved from: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/control/ukdoccatalog/list? currDir=48718](http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/control/ukdoccatalog/list?currDir=48718)
7. Horizon 2020 – The Frame work Programme for Research and Innovation // Retrieved from: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en>

УДК 339.9

Набок І.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету***Пасічник О.В.***магістр
Національного авіаційного університету***ВПЛИВ РОЗШИРЕННЯ ЄС НА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**

Стаття присвячена історичному аналізу Європейського Союзу. Головною метою статті є дослідження впливу ЄС на Україну. Автори визначили негативні та позитивні наслідки співробітництва України з ЄС. Проведено аналіз розвитку економіки ЄС у порівнянні з економікою України. Здійснено аналіз який свідчить про основні проблеми економіки ЄС та прогнозування розвитку Європейського Союзу. Визначено позитивні та негативні тенденції розвитку європейських економік.

Ключові слова: євроінтеграція, інтеграційний поступ, зовнішньоекономічна відкритість, Європейський Союз, інтеграційне угруповання.

Набок И.И., Пасичник А.В. ВЛИЯНИЕ РАСШИРЕНИЯ ЕС НА ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Статья посвящена историческому анализу Европейского Союза. Главной целью статьи является исследование влияния ЕС на Украину. Авторы определили негативные и позитивные последствия сотрудничества Украины с ЕС. Проведён анализ развития экономики ЕС по сравнению с экономикой Украины. Осуществлён анализ свидетельствующий об основных проблемах экономики ЕС и прогнозирования развития Европейского Союза. Определены положительные и отрицательные тенденции развития европейских экономик.

Ключевые слова: евроинтеграция, интеграционный прогресс, внешнеэкономическая открытость, Европейский Союз, интеграционное группировки.

Nabokov I.I., Pasichnik O.V. EFFECTS OF ENLARGEMENT IN EUROPEAN INTEGRATION

The article is devoted to the historical analysis of the European Union. Also, the main aim of this paper is to study the influence of the EU in Ukraine. Determination of the authors of negative and positive consequences of cooperation between Ukraine and the EU. Comparison of EU economy to the economy of Ukraine. Research, evidence of basic problems of the EU economy and forecasting of the European Union. Definition of positive and negative trends in the European economies.

Keywords: European integration, integration progress, external openness, the European Union integration grouping.

Постановка проблеми. Оцінка впливу ЄС на євроінтеграційні процеси та економіку країн є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роботи, присвячені проблемам глобалізації та європейської інтеграції, координації макроекономічної політики і співробітництва розглядалися такими відомими західними економістами як: Б. Баласса, Р. Вернон, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, П. Друкер, Р. Лукас, А. Лундвалл, Р. Нельсон. Впливом Євроінтеграції на світові процеси займалися у своїх працях – М. Портер, Д. Сакс, Р. Соллоу, С. Стерн, М. Фрімен, Й. Шумпетер.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в: аналізі історичного розвитку ЄС, вияві негативних чинників, які перешкоджають співробітництву України з ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграційний поступ найбільш розвинених країн Європи із самого початку привертая увагу сусідніх країн, які не були його членами. У розквіті європейського інтеграційного об'єднання і виявлення його переваг інтерес з боку сусідів та бажання отримати повноцінне членство зростали. Таким чином, для європейської інтеграції характерні паралельні процеси поглиблення інтеграції та розширення географічних меж самого угруповання.

Як відомо, наприкінці 90-х рр. ХХ ст. 14 держав ЦСЄ та середземноморського простору (далі – держав ЦСЄ) змінили вектор своєї зовнішньоекономічної політики і заявили про бажання інтегруватися до ЄС. Зі свого боку Європейське Співтовариство ви-

знало їх офіційними кандидатами на вступ і почало переговорний процес про приєднання, який закінчився отриманням повноправного членства десятьма в травні 2004 р. (Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словацька Республіка, Словенія, Угорщина та Чеська Республіка), а потім ще двома з 2007 р. (Болгарія і Румунія) з цих країн. З Хорватією та Туреччиною, які також вважаються кандидатами на вступ до ЄС, переговори про приєднання ще не почалися [7, с. 266].

За даними Європейського комітету статистики, сьогоdnішній ЄС, тобто 27 його членів (ЄС-27), за чисельністю населення (на 1.01.2009 р. – 499,8 млн чол.) займає третє місце в світі, після Китаю та Індії. ВВП 27-ми країн ЄС в останні роки майже в 4 рази перевищує ВВП Японії. З 2005 р. ВВП розширеного ЄС перевищує ВВП США. І якщо для США протягом останніх 10 років періоди зростання обсягу ВВП змінюються роками його скорочення, то для ЄС характерно досить стабільне зростання цього показника [55].

Нові члени ЄС звичайно збільшили сукупний ВВП євро економічного простору, але не суттєво. Десять нових членів ЄС значно бідніші, ніж країни «старого» ЄС. З населенням у 103,3 млн осіб у 2012 р., що складає майже третину загальної кількості населення ЄС-15, дванадцять нових членів виробляють внутрішній продукт, який відповідає лише 8,5% ВВП ЄС-15.

Тоді як середній дохід населення «старого» ЄС у 2012 р. досяг 29,9 тис. євро на рік, дванадцять нових країн-учасниць ЄС у середньому мають лише 11,7 тис. євро або 39,1% рівня ЄС-15. Вищенаведене

порівняння має місце, якщо доходи вираховують за ринковими цінами та відповідними валютними курсами. Однак варто зазначити, що рівень життя в цих країнах, вимірюваний показником ВВП на душу населення, досить швидко зростає після їх вступу до ЄС.

Так, якщо у 2009 р. 6 з 12 країн мали ВВП на душу населення за ринковими цінами на рівні 25% від ВВП «старих» членів, то в 2012 р. лише Болгарія і Румунія все ще не дотягують до цього рівня, а інші – мають показник на рівні 30% і більше. Якщо ж покласти в основу паритет купівельної спроможності (далі – ПКС), отримаємо відповідно приблизно 16,8 тис. євро або 60% рівня зони євро. Причому, якщо в 2010 р. 7 країн мали ВВП на душу населення, розрахованого за ПКС, у розмірі, що не перевищує 50% рівня «старого» ЄС, то у 2012 р. залишилося 3 країни – Польща (48,2%), Болгарія (36,3%) та Румунія (41,4%).

Варто зазначити, що протягом 8 років, що пройшли з приєднання перших країн ЦСЄ, відбувалося постійне зростання ВВП як в реальних цінах, так і ВВП на душу населення, а також ВВП виміряного за ПКС, тобто має місце поступове зростання добробуту населення нових членів ЄС і наближення їхніх показників до показників «країн ядра» (ЄС-15). Це підкріплюється високими темпами економічного зростання країн ЦСЄ, які у переважній більшості нових членів у 2-3 рази перевищують відповідний показник країн «старого» ЄС.

Україна за показником ВВП у поточних цінах у 2013 р. поступається лише таким новим членам ЄС як Польща, Чеська Республіка та Румунія, однак показник ВВП на душу населення України є значно меншим порівняно з найбільш бідніми країнами «нового» ЄС, наприклад, Болгарією. У 2013 р. ВВП на душу населення України становив менше 60% рівня Болгарії та лише 12% рівня Кіпру – найбагатшої країни серед «новачків» ЄС. Таким чином, невисокий за європейськими стандартами рівень життя українців стає головною перешкодою на шляху нашої країни до ЄС [9].

В усіх державах ЦСЄ, за винятком Естонії, Кіпру, Мальти та Чехії, непропорційно високим є рівень зайнятості у сільському господарстві, внесок якого до створення внутрішнього продукту лишається незначним. Частка сільського господарства, яке часто вважається осередком бідності і потребує значних державних субсидій, у половині з нових країн-учасниць більш ніж у два рази перевищує відповідну частку ЄС-15, а частка зайнятих у сільському господарстві серед усього активного населення складає 26,7% проти 7,8% в ЄС-15. Промисловість у більшості країн «нового» ЄС також має дещо більшу частку, а сектор послуг є менш розвиненим, ніж в ЄС-15.

Порівняння знову не на користь України. Європейці побоюються нашого значного аграрного сектору, який розвивається переважно екстенсивним шляхом. А отже, його реформування потребує колосальних фінансових вливань, які, у разі вступу України, Євросоюзу довелося б шукати. Тому сьогодення політика ЄС щодо нашої країни спрямована на стимулювання розвитку альтернативних стратегій в галузі сільського господарства за кошти України.

Більшість з нових членів є невеликими економіками з високим ступенем зовнішньоекономічної відкритості. З моменту вступу до ЄС експортна квота всіх країн, крім Кіпру, Латвії та Румунії, зросла. Причому в середньому цей показник у групі країн, що аналізується, у 2013 р. перевищував 60%, а у Мальти, Словаччини та Угорщини він склав понад

80%. Як видно з табл. 15, експортна квота більшості нових членів значно перевищує порівнювані показники валютного простору євро та ЄС-15. Крім того, в середньому майже 70% експорту «новачків» призначено для інших країн ЄС. Все це свідчить про високий рівень інтеграції та залежності країн ЦСЄ від «старих» членів ЄС.

Проте обсяги взаємної торгівлі між країнами «старого» і «нового» ЄС значно відрізняються. У той час, як товарообмін ЄС-27 з дванадцятьма новими країнами-членами відповідає лише приблизно 8% загального обсягу зовнішньої торгівлі ЄС, для нових членів обсяг їх експорту до ЄС-27, вимірний у процентах до загального обсягу експорту, в середньому складає 72%, а в Словачкій та Чеській Республіках навіть перевищує 85%.

Зважаючи на досвід країн ЦСЄ в процесі їх інтеграції до ЄС, ми можемо проаналізувати основні можливості та загрози, що постають перед країнами-кандидатами на інтеграційному шляху. Можливості розглядаються нами як обґрунтування доцільності прагнення нашої країни приєднатися до ЄС, а загрози – як необхідність прийняття виважених рішень щодо швидкості такого приєднання.

Можливістю, на наш погляд, є те, що після підписання угод про асоційоване членство і обрання курсу на скорішу інтеграцію до об'єднаної Європи, відбулося значне зростання обсягів торгівлі між країнами-кандидатами та ЄС. Так, частка товарного експорту ЄС з державами цього регіону зросла з 2,4% у 2000 р. до 7,4% – у 2012 р., тобто у 3 рази, а частка товарного імпорту – з 2,1% у 2000 р. до 5,2% – у 2012 р., тобто майже у 2,5 рази. Крім того, обсяги товарообороту ЄС з регіоном ЦСЄ були досить значними – ці країни до свого приєднання до ЄС входили до п'ятірки провідних імпортерів з країн ЄС та до десятки провідних експортерів, що було свідченням пріоритетного значення торгових відносин з цим регіоном для ЄС.

Приєднання до ЄС означало для країн ЦСЄ «входження до західного співтовариства добробуту і безпеки». Нові члени після вступу до ЄС в основному подолали замкнутість свого економічного простору та увійшли до динамічно зростаючого ринку з обґрунтованими нормами та стандартами. Прийняття до ЄС та пов'язане з цим скорочення тарифних і нетарифних торговельних обмежень додатково стимулювало зовнішню торгівлю та збільшувало ринок збуту. З іншого боку, це робить можливим розширення внутрішнього виробництва та використання ефектів зниження витрат [4, с. 33].

Завдяки вступу до ЄС «новачки» отримали доступ не лише до вільного обігу товарів з іншими державами Євросоюзу без внутрішнього митного тарифу, але й мають зиск з права вільного обігу послуг, капіталів та платіжних засобів, а також необмеженого права створювати філії та права на роботу в усіх країнах ЄС. Більше того, членство в ЄС є могутнім стимулом також для додаткового імпорту капіталу. Це пояснюється тим, що після злиття ринків значно поліпшуються рамкові умови для прямих іноземних інвестицій завдяки узгодженню правових норм, спрямування економічної та валютної політики на цілі ЄС, а також зменшення коливань валютних курсів у довгостроковому періоді. З іншого боку, прямі інвестиції з ЄС сприятимуть, завдяки імпорту капіталу, сучасних технологій та управлінських «ноу-хау», модернізації економіки, зростанню конкурентоспроможності «нових» членів, а також позитивно впливатимуть на зайнятість.

Очікувалось, що в перші роки розширення на Схід викличе значний економічний тиск пристосування, який в галузях і фірмах зі слабкою структурою може призвести до болісних змін, банкрутств та додаткового безробіття з обох боків. Проте, як свідчить статистика, зростання безробіття не відбулося ні в країнах «старого» ЄС, ні в нових членах. Більше того, за останні 5 років квота безробітних скоротилася в усіх нових членах, за винятком Угорщини, а в Болгарії, Литві, Польщі, Словаччині та Чехії цей показник зменшився приблизно вдвічі [2, с. 49].

Ефекти збільшення доходів й економічного зростання, викликані розвитком торгівлі та інвестиціями, призвели до створення більшої кількості нових робочих місць порівняно з перехідною фазою, коли вони були втрачені. У цьому значну роль відіграло скорочення ризикованості іноземних інвестицій, що відбулося завдяки вступу країн ЦСЄ до ЄС, оскільки приєднання до ЄС сигналізувало про консолідацію макроекономічного курсу і разом з тим принесло подальшу стабілізацію економічних очікувань. Отже, ми переконані, що позитивний вплив розширення ринків та більш ефективних виробничих можливостей переважатиме над втратами від розширення [6, с. 152].

В Євросоюзі існує певна загроза, що внутрішньо-європейський поділ праці вестиме до того, що капіталінтенсивна діяльність концентруватиметься в «старому» ЄС, а трудоінтенсивна діяльність посилено переміщуватиметься до нових членів з низькою заробітною платнею, щоб завдяки ефекту синергії поліпшити європейську позицію у конкуренції з Північною Америкою та Східною Азією. Це, в свою чергу, може посилювати розрив між відносно бідними і багатими країнами ЄС. Проте, на нашу думку, бюджетна політика Євросоюзу та прийняття колективних рішень спрямовані на зближення економік країн-членів [8, с. 26].

Проте від прийняття до ЄС отримали корисне лише країни ЦСЄ. Крім зацікавленості у зміцненні політичної стабільності, зростаючий попит західноєвропейських споживачів товарів посилює динаміку зростання внутрішнього ринку. До того ж на основі значно нижчих витрат праці та енергії держави ЦСЄ були цікавим джерелом імпорту. Для «старих» членів виникає можливість купувати якісні напівфабрикати та послуги за набагато менших витрат і завдяки цьому здобувати порівняльні переваги відносно США та Японії.

Одночасно в інтегрованому просторі відбувається переведення виробництва зі стандартів більш високих до більш низьких реальних витрат. Ми можемо стверджувати, що завдяки розширенню зростає економічна та політична роль ЄС у світі, оскільки збільшився сукупний промисловий та людський потенціал ЄС. Але рішення про розширення члени ЄС приймають на основі вираженого підходу, оскільки приплив економічно слабких членів може негативно вплинути на конкурентоспроможність ЄС на світових ринках [5, с. 329].

Таким чином, приєднання нових членів до найпотужнішого інтеграційного угруповання світу стало важливим каталізатором ефективних ринкових трансформацій і позитивних структурних зрушень в економіках цих країн. Орієнтація на єдиний внутрішній ринок ЄС сприяла модернізації технологічних основ їх національних економік, додала їм динамічності, підвищила конкурентоспроможність.

Висновки з проведеного дослідження. У ході проведеного дослідження та аналізу основних макроекономічних показників було виявлено, як позитивні, так і негативні тенденції розвитку європейської еко-

номіки. Було встановлено, що Європейський Союз на протязі останніх років займає лідируюче становище у світовій економіці. Головним конкурентом цього регіонального інтеграційного об'єднання є Сполучені Штати Америки. Формування системи конкурентної боротьби між економіками США і ЄС створюють передумови сталого зростання світової економіки. У той самий час, фінансові проблеми і структурні диспропорції економік-лідерів здатні спричинити глобальний розвиток кризових явищ.

Починаючи з 2008 р. економіки США і ЄС знаходяться у кризовому стані. Перша хвиля глобальної кризи (2008 р.) була спричинена структурними диспропорціями і перегрівом фінансового ринку Сполучених Штатів, починаючи з 2011 р. формується друга хвиля кризи через негаризди європейської економіки [3, с. 68].

Проведені дослідження свідчать, що до основних проблем економіки ЄС можна віднести наступні: падіння обсягів інвестицій і як наслідок обсягів ВВП, зростання рівня безробіття, дефіцит бюджету, коливання курсу євродолари, різке зростання інфляції у 2008 р. Не зважаючи на стабілізаційні заходи, що були проведені у Євросоюзі, показники 2013 р. свідчать про подальший розвиток кризових явищ в регіоні.

Як органічні складові економічної системи ЄС – нові країни-члени зустрічають виклики глобалізації, ефективно адаптуються до нових, більш жорстких, умов міжнародної конкуренції у XXI ст. Їх досвід свідчить, що шлях входження малих економік до висококонкурентних міжнародних економічних угруповань повністю себе виправдовує [1, с. 67].

Зважаючи на вищезазначені причини, необхідно враховувати, що, в першу чергу з політичних причин, неминучим буде тривалий перехідний період до повноцінного вступу України до ЄС. Крім того, для нашої країни важливо усвідомити, що успіх переговорів про приєднання залежить від конкретних досягнень країни-кандидата на вступ і, в найбільшій мірі від того, наскільки швидко вона зможе зрівнятися за рівнем економічного розвитку з партнерами по інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д. Г. Лук'яненко. – К. : ТОВ «Національний підручник», 2008. – С. 67.
2. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 49.
3. Макогон Ю. В. ЄС у контексті глобалізації світогосподарських зв'язків: Навч. посібник / Ю. В. Макогон, Т. В. Власова. – Донецьк: ДонНУ, 2000. – 68 с.
4. Маруняк Є. О. Економіко-географічні аспекти розвитку глобалізації світової економіки / Є. О. Маруняк // Український географічний журнал. – 2003. – № 2. – С. 33.
5. Міжнародна економіка: навч. посіб. / [Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.]. – 2-ге вид. – К. : Центр навч. літ., 2004. – С. 329.
6. Можайкіна Н. В. Конспект лекцій з курсу «Міжнародні економічні відносини» (для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент») / Н. В. Можайкіна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 152 с.
7. Муравйов В. І. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами (теорія і практика) / В. І. Муравйов. – К. : Академ-Прес, 2002. – С. 266.
8. Пашков В. Україна і розширення ЄС: проблеми, наслідки, перспективи / В. Пашков, В. Чалий // Дзеркало тижня. – 2001. – № 45(369). – С. 26.
9. Політика розширення Європи [Електронний ресурс] // Атлантична панорама. – 2008. – № 5(18). – Режим доступу: www.atp.mil.gov.ua/number/18/36.htm

УДК 339.9

Николук В.П.

здобувач кафедри фінансів

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ЕКОНОМІКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ САНКЦІЙ ТА БОРГІВ

Стаття присвячена дослідженню впливу на економіки країн Центрально-Східної Європи боргових проблем та санкцій. Надані аналітичні дані щодо економічних показників даних країн. Визначено сучасний стан фондового ринку та вплив на фінансову сферу ЦСЄ ембарго Російської Федерації.

Ключові слова: економіка, фондові ринки, економічні борги, інфляція, банківська система.

Николук В.П. ЭКОНОМИКИ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ДОЛГОВ

Статья посвящена исследованию влияния на экономики стран Центрально-Восточной Европы долговых проблем и санкций. Предоставлены аналитические данные относительно экономических показателей данных стран. Определено современное состояние фондового рынка и влияние на финансовую сферу ЦВЕ эмбарго Российской Федерации.

Ключевые слова: экономика, фондовые рынки, экономические долги, инфляция, банковская система.

Nukoluyk V.P. ECONOMICS OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE UNDER SANCTIONS AND DEBTS

This work is devoted to study the impact on the economies of Central and Eastern Europe debt problems and sanctions. Provided analytical data on the economic performance of these countries. Determined the current state of the stock market and the impact on the financial sector in CEE embargo of.

Keywords: economy, stock markets, economic debt, inflation, banking system.

Постановка проблеми. Економічні показники в єврозоні у сучасних умовах залишаються дуже невизначеними, випереджаючі індикатори вказують на входження регіону в новий період рецесії, а криза суверенного боргу продовжує посилюватися особливо в період санкцій та економічних важелів впливу. Все це негативно впливає на Центральну і Східну Європу. Особливо це відчули найбільші компанії даного регіону, які потрапили під вплив факторів, що стримують економічне зростання. Як приклад можна відзначити, що найнижчий рівень зростання ВВП був відзначений у Польщі, Словаччині та країнах Балтії. Тому виокремлення даної проблематики у сучасній економічній площині є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наслідки економічних боргів у країнах Центрально-Східної Європи досліджують провідні економісти та науковці, зокрема: G. Mourre, Jean Letitia Saldanha, A. Hobza, K. Mc Morrow. Виокремимо також дослідження та публікації українських науковців. Отже, Ніколайчук С. та Хом'як В. у праці «Криза в єврозоні: результат відсутності фінансової дисципліни чи накопичення зовнішніх дисбалансів?» дослідили фактори та умови, які спричинили розгортання кризи в єврозоні. На думку авторів, поточний кризовий стан єврозони став результатом не так відсутності фінансової дисципліни в окремих країнах, як внутрішньої кризи платіжного балансу внаслідок накопичення зовнішніх дисбалансів у периферійних державах [1].

Слід виділити напрацювання І. Дорошенка, який у праці «Макроекономічний розвиток країн Центральної та Східної Європи протягом глобальної фінансової кризи: висновки для України» розглянув причини фінансової кризи у країнах Центральної та Східної Європи, наслідки кризи для макроекономічної ситуації в цих країнах, дії урядів з подолання кризи та перспективи економік на майбутнє. Також у статті наведено висновки щодо переймання досвіду цих країн для України [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Напрацювання та публікації в даній тематичній багатосторонній показав, що питання боргових навантажень в Центральній та Східній Європі

перебувають в нагальній увазі, особливо у санкційний період. Слід зазначити, що малодослідженим залишається питання боргових зобов'язань в країнах Єврозони з перехідними економіками: Литва, Латвія, Естонія, Румунія, Угорщина. Але плінність економічних та соціальних процесів у світовій фінансовій економіці залишають дану проблематику досить актуальною.

Постановка завдання. Основною метою статті є здійснення обґрунтованого дослідження щодо ризиків та небезпек для економік Центрально-Східної Європи, пов'язаних з підтриманням їх зовнішньої платоспроможності та фінансових проблем в макроекономічній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загальноєвропейська економічна рецесія позначилася на всій Східній Європі: зменшення інвестицій, сповільнення торгівлі та ускладнення процесу отримання позик. Нереалізовані структурні реформи в деяких країнах призводять до матеріальної скрути, погіршення рівня життя та поширення безробіття, спаду банківської системи.

Так, щодо банківської системи, то великі розбіжності в співвідношенні активів до ВВП призвели до падіння загальних банківських активів в Єврозоні майже на 2 трлн євро в період з 2011 року до кінця 2013 року. Протягом цього ж періоду банківські активи в ЦСЄ зросли майже на 350 млрд євро і в цілому склали 2,4 трлн євро. Хоча банківський ринок ЦСЄ поки становить лише невелику частку всього банківського сектора Єврозони, рівень загальних банківських активів порівняно з Єврозоною продовжує збільшуватися значними темпами. Станом на кінець 2013 року банківські активи в ЦСЄ становили 9,7% від банківських активів Єврозони, тобто зростання на 0,8 п.п. за рік. Отже, темпи наближення банківського сектора ЦСЄ до показників Єврозони, яке вимірюється як відносне зростання порівняно з активами Єврозони, були найвищими в історії після показника 1,3 п.п., досягнутого у 2012 році [4].

На початку 2014 року регіон ЦСЄ здивував своїм відчутним зростанням ВВП. У Словенії даний показник зріс аж на 1,5 п.п. до 1,0%, що означає довго-

очікуване завершення рецесії в країні. Для більшості країн ЦСЄ позитивним аспектом є те, що попит на внутрішньому ринку, як у вигляді приватного споживання, так і у вигляді приватного інвестування, все більше зумовлює економічне зростання. У більшості країн ЦСЄ інфляція знизилася до історично низького рівня. Однак санкції Європи щодо Росії спричинять зворотну тенденцію в напрямку підвищення темпів інфляції протягом другої половини поточного року (табл. 1).

У галузі монетарної політики низькі темпи інфляції в кількох країнах ЦСЄ також створили базис для історично низьких рівнів процентних ставок. У поєднанні з надзвичайно експансивною монетарною політикою, яку проводить Європейський Центробанк (ЄЦБ), що вірогідно продовжить забезпечувати цедру пропозицію ліквідності на осяжне майбутнє, у ключових ставках у регіоні ЦСЄ не очікується будь-яких змін до початку 2015 року. В Угорщині, навпаки, низька циклічність динаміки процентних ставок, що спостерігалася протягом останніх років, може зупинитися на рівні 2,2% до кінця 2014 року.

Щодо поточних індексів фондових бірж, слід зазначити, що австрійський індекс АТХ та індекси Східно-Європейської фондової біржі дещо відстали від показників розвинутих ринків Західної Європи. Головний індекс Віденської фондової біржі втратив майже 2%, тоді як основні ринки у Східній Європі залишилися майже незмінними в першій половині 2014 року. Так, Румунський індекс ВЕТ демонстрував позитивну динаміку, підвищившись на 8%. Західні ринки, на противагу, зафіксували підвищення на рівні від незначного до середнього процентного значення у вигляді однозначного числа. Вагомою причиною дещо послабленого розвитку є негативний вплив геополітичної напруги в Україні на регіон у цілому. До кінця поточного року очікується стабільна позитивна діяльність для фондових ринків Східної Європи (табл. 2).

Цій тенденції сприятиме низький рівень процентних ставок. Однак поточні рівні оцінки індексів не видаються низькими за довгостроковими стандартами, тим не менш відносно порівняння все-таки вказує на привабливість акцій як категорії цінних паперів у сьогоденнішніх умовах низьких процентних ставок. Більше того, ринки акцій Австрії та Східної Європи демонструють привабливі оцінки порівняно з іншими сформованими ринками, а також ринками, що розвиваються. Підвищена активність у сфері злиття

та поглинань бізнесу протягом останніх місяців забезпечила додатковий стимул для ринків акцій.

Досить потужним і вагомим чинником на розвиток регіону Центрально-Східної Європи є економічне ембарго Росії, але в той же час воно являє обмежений і тимчасовий ефект для більшості країн. Втім, продуктове ембарго може нанести збитків економікам країн Балтії, Центральної Європи та Норвегії, а також коштувати самій Росії додаткових 2 процентних пунктів інфляції вже в поточному році. Найзначніші економічні наслідки від російської продуктової заборони понесуть країни, для яких експорт продуктів харчування становив серйозну частку від ВВП.

Головною країною, яка постраждає у цьому випадку, є Литва, для якої продуктова торгівля з Росією еквівалентна 2,7% ВВП країни. За цим же принципом у зоні ризику опиняються Естонія, Латвія та Норвегія. Меншою мірою – Польща та Угорщина. Одним із довгострокових наслідків російського продуктового ембарго може бути зростання світових цін на продукцію, що потрапили під заборону, однак для Євросоюзу ефект буде зворотним: «контрсанкції» Росії створили тимчасовий надлишок пропозиції продукції на європейському ринку, чим можуть ще далі підштовхнути європейську економіку до дефляції.

На основі методології Євростату ЄБРР підрахував, що заборонені Росією продукти складають близько 13% від інфляційної корзини 28 країн ЄС. Втім, для членів політичного блоку, що вступили до нього недавно, ця складова вища – близько 25% для Румунії, 20% для Литви, 19,6% для Латвії і по 19% для Хорватії та Болгарії. Вплив на зростання економік цих країн і негативний ефект на інфляцію буде залежати від здатності внутрішнього ринку цих країн спожити надлишок продукції, який утворився, або швидко знайти альтернативні експортні ринки. Головний наслідок від продуктового ембарго для самої Росії ЄБРР оцінює у зростанні цін як на «заборонені» продукти, так і інфляцію в цілому. Європа є головним постачальником продуктів харчування до Росії – на її частку припадало близько третини всього російського продуктового імпорту. Аналітики ЄБРР оцінюють можливе прискорення темпів зростання споживчих цін, виходячи з того, що «вага» продуктової інфляції становить близько третини від загального показника, а продукти, які потрапили під заборону, – м'ясо, м'ясо птиці, риба та молочна продукція, становлять близько 60% від всіх продуктів харчування. При такому співвідношенні зростання цін на ці про-

Таблиця 1

Економічні важелі деяких країн ЦСЄ

Країни	ВВП, млрд дол. США	Процентна ставка, %	Валютні резерви, млн дол. США	Рівень інфляції, %
Польща	517,54	2,50	103480,30	-0,30
Естонія	24,48	0,05	-	-0,70
Латвія	28,34	0,05	2611,70	-0,80
Литва	42,25	0,40	8429,50	0,20
Словаччина	45,47	0,05	376,7 (млн євро)	-0,30
Угорщина	126,00	2,10	35225,50 (млн євро)	0,20

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

Показники фондового ринку країн ЦСЄ

Показник		Польща	Естонія	Латвія	Словаччина	Угорщина
фондовий ринок, індекс	останній	54574,2	761,47	424,65	835,62	17619,5
	попередній	51868,8	777,98	430,06	819,02	17779,8

Джерело: розроблено автором на основі [5]

дукти на 10% призведе до прискорення інфляції в Росії на 2 процентних пункти. Їх необхідно додати до 7,5% росту споживчих цін, зареєстрованому в Росії в липні нинішнього року (ще до введення продуктового ембарго) [6].

Якщо надати оцінку діяльності домогосподарствам, то слід сказати, що чистий фінансовий стан домогосподарств ЦСЄ збільшився більш ніж в два рази з 2004 року і досяг близько 780 мільярдів євро в 2013 році. Тим не менш чистий фінансовий стан домогосподарств ЦСЄ все ще дорівнює одній четвертій середнього показника розвинувих країн щодо ВВП, що вказує на значні можливості для подальшого зближення із Західною Європою. Однак глобальна фінансова криза, в меншій мірі європейська криза державного боргу 2011 року спричинили тимчасове зниження фінансового добробуту в основному за рахунок втрат на ринках капіталу, а також через зміну в складі фінансових активів. Для порівняння, чистий фінансовий стан домогосподарств Австрії, Німеччини та Італії дорівнював 6,800 мільярдів євро в 2013 році.

Загалом, розрив фінансового проникнення між країнами ЦСЄ та більш розвиненими ринками в першу чергу помітний в плані активів, ніж пасивів. Враховуючи склад фінансових активів, «готівкові активи», що складаються з готівкових грошей і банківських депозитів, все ще складають більшість. Внаслідок світової фінансової кризи домогосподарства ЦСЄ перерозподілили значні частини свого капіталу в грошові активи. Потім вони почали поступово повертатися до інституційних активів, таким як пайові та пенсійні фонди і страхові технічні резерви, знову показавши більш довгострокову спрямованість і зростаючу впевненість.

У цьому контексті заохочується посилення місцевих ринків капіталу, так як це дозволить домогосподарствам диверсифікувати напрям розподілу портфелів, а банкам – оптимізувати свої внутрішні джерела фінансування.

Що стосується зобов'язань, то, незважаючи на міжкраїнову диференціацію, житлові кредити найчастіше ростуть швидше, ніж споживчі кредити в останні роки. З 2004 по 2008 роки житлові кредити виросли на 37,8% сукупного темпу річного зростання, в той час як в період з 2008 по 2013 роки середньорічний темп росту склав 8,2%. Сукупні середньорічні темпи зростання споживчих кредитів склали 31,6% і 0,8% відповідно. Станом на минулий рік житлові кредити склали 57% від загального обсягу фінансових зобов'язань домашніх господарств Центральної та Східної Європи. В цілому загальний обсяг фінансових зобов'язань склав 21% регіонального ВВП у Центральної і Східної Європі у 2013 році, в той час як в Австрії, Німеччині та Італії цей показник склав 59%. Для порівняння, загальний обсяг фінансових активів склав 48% регіонального ВВП в Центральної і Східної Європі та 207% в Австрії, Німеччині та Італії [7].

Важливим завданням в обмеженні подальшого зростання кризи та заборгованості країн ЦСЄ є скорочення дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу, в першу чергу – негативного сальдо балансу зовнішньої торгівлі товарами. На піку кризи дефіцит балансу поточних платежів у відсотках по відношенню до ВВП суттєво скоротився в більшості країн регіону завдяки зменшенню зовнішньоторговельного дефіциту, внаслідок більш швидкого зниження обсягу імпорту товарів порівняно з експортом, що настав в умовах спаду виробництва і серйозного зниження світових цін на сировину. Найменшою

мірою рівень дефіциту рахунку поточних операцій знизився в Хорватії, Словаччині та Польщі, а в Албанії він майже не змінився і залишився найвищим у регіоні – майже 15% ВВП. Динаміка сальдо балансу поточних операцій була в країнах різною. У Чехії в 2011-2012 роках відбулося збільшення невеликого дефіциту до 2,5% ВВП. У Боснії та Герцеговині і в Сербії дефіцит в 2011 році також збільшився – до 8 і 9% відповідно. Водночас в Угорщині, Словаччині та Болгарії у 2011 році вперше за кризові роки склалося позитивне сальдо балансу поточних операцій у розмірі 1-2% ВВП [3].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Поступове економічне відновлення, що почалося в Центрально-Східній Європі у 2010 році, дало надію на те, що найгірше для регіону залишилося позаду. Країни стали вчитися жити без колишнього припливу іноземного капіталу, йшла робота по поліпшенню стану фінансового сектора і позбавлення від великих макроекономічних диспропорцій. Але тенденція покращення ситуації у світовій і європейській економіці виявилися недовговічними. Ставало дедалі очевидніше, що основні причини кризи не усунені практично ні в одному регіоні і що криза не відступила, а лише перемістила свій епіцентр із США до Європи. Напруженість на фінансових ринках, що призвела за собою кредитний голод, а також серйозне загострення відносин на економічному рівні Європи та Росії у 2014 році, стали серйозно стримувати економічну активність Європи в цілому. Не стала винятком і Центрально-Східна Європа, яка в силу тісних торговельних і фінансових зв'язків з еврозоною та Російською Федерацією залежно від портфельних та інших іноземних інвестицій і грошових переказів мігрантів постраждала від погіршення фінансової та економічної ситуації в Західній Європі більше інших країн. Рецесія знизилася імпортні потреби західноєвропейських компаній, що негативно відбилося на динаміці східно-європейського експорту. Подальший соціально-економічний розвиток як окремих країн, так і всього регіону ЦСЄ у вирішальній мірі залежить від майбутнього стану європейської та світової економіки, в яку вони глибоко інтегровані.

Необхідність погашення надмірної заборгованості, а для початку – хоча б обмеження її подальшого зростання, ставить перед країнами ЦСЄ непрості завдання і, безсумнівно, відіб'ється на їх соціально-економічному розвитку. Режим суворої економії заради скорочення бюджетних дефіцитів і обслуговування боргів неминуче призведе до уповільнення темпів економічного зростання, при цьому слід врахувати і економічні санкції Європи щодо Російської Федерації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ніколайчук С. Криза в єврозоні: результат відсутності фінансової дисципліни чи накопичення зовнішніх дисбалансів / С. Ніколайчук // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 22-28.
2. Дорошенко І. Макроекономічний розвиток країн Центральної та Східної Європи протягом глобальної фінансової кризи: висновки для України / І. Дорошенко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2. – С. 5-11.
3. Князев Ю.К. Долговой кризис в мире и проблема задолженности стран Центрально-Восточной Европы / Ю.К. Князев, Н.В. Куликова. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 57 с.
4. Банковский сектор в ЦВЕ: 2014-й испытает диверсификацию банков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aval.ua/ru/press/news/?id=54247>.

5. Уровень инфляции Литвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.tradingeconomics.com/lithuania/inflation-cpi>.
6. Европейський банк підрахував, хто більше постраждає від продуктового ембарго Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://espresso.tv/news/2014/09/09/yevropeyskyu_bank_pidrakhuvav_khto_bilshe_postrazhdaye_vid_produktovoho_embarho_rosiyi.
7. Чистое финансовое состояние домохозяйств ЦВЕ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.unicredit.ua/news/view/801/>.

УДК 339.9

Петрашко Л.П.

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Цівина М.С.

*аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

АНТИКРИЗОВІ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП

Стаття присвячена узагальненню та систематизації методичних підходів формування та оцінки антикризових стратегій міжнародних банківських груп у глобальному бізнес-середовищі. У ході дослідження була визначена авторська позиція щодо класифікації даних стратегій. Сформовані висновки стосовно зв'язків між присутністю іноземних банків у приймаючих країнах та ймовірністю криз.

Ключові слова: міжнародна банківська група, банки з іноземним капіталом, антикризові стратегії, фінансова глобалізація, міжнародний рух капіталу.

Петрашко Л.П., Цивина М.С. АНТИКРИЗИСНЫЕ СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВСКИХ ГРУПП

Статья посвящена обобщению и систематизации методических подходов формирования и оценки антикризисных стратегий международных банковских групп в глобальной бизнес-среде. В ходе исследования была определена авторская позиция по классификации данных стратегий. Сформированы выводы относительно связей между присутствием иностранных банков в принимающих странах и вероятностью кризисов.

Ключевые слова: международная банковская группа, банки с иностранным капиталом, антикризисные стратегии, финансовая глобализация, международное движение капитала.

Petrashko L.P., Tsvivna M.S. ANTI-CRISIS STRATEGIES OF INTERNATIONAL BANKING GROUPS

This article is devoted to generalization and systematization of methodological approaches to formation and evaluation of anti-crisis strategies of international banking groups in the global business environment. The study identified the author's position on the classification of these strategies. The conclusions concerning the relationships between the presence of foreign banks in the host countries and the probability of crises were provided.

Keywords: international banking group, banks with foreign capital, anti-crisis strategies, financial globalization, international capital flow.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація у період міжнародного поширення кризових потрясінь, що відбуваються в одній країні, призводить до більш синхронізованих циклів ділової активності. Ряд дослідників стверджують, що фінансові посередники (постачальники кредитних ресурсів) стимулюють бізнес-цикли за рахунок їх впливу на зміну ціни ризику в середовищі приймаючої країни, та визначають балансові інструменти макроекономічного аналізу – сукупні активи та розмір кредитного плеча. У цьому контексті, за даними оцінки американська банківська і тіньова банківська системи та більш ринкові фінансові посередники (брокери-дилери) залежать від більш ризикового зовнішнього фінансування.

У нинішніх економічних умовах посткризового розвитку міжнародні банківські групи активно змінюють стратегії експансії капіталу на ринках приймаючих країн. Вивчення методологічних підходів реструктуризації їх стратегій є безперечно актуальним з точки зору оцінки наслідків їх впливу на банківські системи приймаючих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкретні механізми формування та оцінки антикризових стратегій міжнародних банківських груп відрізняються в різних дослідженнях. Як приклад – це використання важелів обмеження відповідальності за перерозподіл капіталу інвесторами з міжнародно-диверсифікованих портфелів у відповідь на потрясіння. Економісти досліджували відповідь на потрясіння через ВВП США (наприклад А. Свистон), зони євро, Японії, сукупності невеликих промислово розвинених країнах з метою визначення основних міжнародних каналів, через які поширюються кризові потрясіння [1, с. 362]. Найбільші внески до переливів майже повсюдно приходять від фінансових деривативів, на відміну від торгових потоків або через ціни на сировинні товари. Також вченими А. Пабло, Ф. Перрі встановлено, що світові процентні ставки є важливим елементом впливу на бізнес-цикли [2, с. 351]. Продовжив це дослідження Е. Марко, виявивши, що американські потрясіння чітко передаються країнам Латинської Америки [3, с. 237]. Фінансова інтеграція підвищує синхронізацію економічних циклів серед промислово розвинених країн, навіть якщо ці країни також мають тенденцію бути більш спеціалізованими [4, с. 729]. Результати емпіричних оцінок А. Косе та Е. Прасада моделі розподілу ризиків серед країн, що володіють різним ступенем

виявляються в різних дослідженнях. Як приклад – це використання важелів обмеження відповідальності за перерозподіл капіталу інвесторами з міжнародно-диверсифікованих портфелів у відповідь на потрясіння. Економісти досліджували відповідь на потрясіння через ВВП США (наприклад А. Свистон), зони євро, Японії, сукупності невеликих промислово розвинених країнах з метою визначення основних міжнародних каналів, через які поширюються кризові потрясіння [1, с. 362]. Найбільші внески до переливів майже повсюдно приходять від фінансових деривативів, на відміну від торгових потоків або через ціни на сировинні товари. Також вченими А. Пабло, Ф. Перрі встановлено, що світові процентні ставки є важливим елементом впливу на бізнес-цикли [2, с. 351]. Продовжив це дослідження Е. Марко, виявивши, що американські потрясіння чітко передаються країнам Латинської Америки [3, с. 237]. Фінансова інтеграція підвищує синхронізацію економічних циклів серед промислово розвинених країн, навіть якщо ці країни також мають тенденцію бути більш спеціалізованими [4, с. 729]. Результати емпіричних оцінок А. Косе та Е. Прасада моделі розподілу ризиків серед країн, що володіють різним ступенем

пенем міжнародної фінансової інтеграції, в кращому випадку, скромні, і, звичайно, навіть не наближені до рівнів, передбачених теорією [5]. Разом з тим, класифікація антикризових стратегій міжнародних банківських груп не представлені у розглянутих дослідженнях, що ускладнює розуміння загальних тенденцій розвитку міжнародної банківської діяльності.

Постановка завдання. Зважаючи на вищезазначене можна сформулювати дослідження, яке полягає в систематизації методичних підходів щодо класифікації антикризових стратегій міжнародних банківських груп у глобальному бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тільки промислово розвинені країни досягли кращих результатів у ході останнього періоду глобалізації. Країни, що розвиваються були частково закриті і мали високий рівень ризиків, за рахунок значного боргового портфелю, в якому домінували зовнішні зобов'язання. Більшість ринків, що розвиваються до недавнього часу, є менш сприятливими для розподілу ризиків.

Диверсифікація переваг розподілу ризиків у банківській діяльності показана на основі моделі макробанкінгу. В умовах послаблення тенденцій інтеграції зменшується і вплив іноземного капіталу на банків-

ські системи приймаючих країн. На міжнародному рівні зниження впливу фінансових кризових потрясінь у середовищі приймаючої країни починається з наявності кредитних коштів у суб'єктів кредитування, що сприяє циклічності кредитування реального сектору економіки. Якщо іноземний банк є менш залежним від джерел фінансування приймаючої країни та більш залежним від іноземних джерел фінансування, то циклічність кредитування з позичкових коштів у вітчизняних банків може бути нижчою.

На даний час встановлено, що міжнародні банківські групи є агентами передачі та створення більш комплексної міжнародної кредитної активності. Японські банківські групи поширюють кризові потрясіння від японських коливань цін на акції, які вражають їх власний капітал та впливають на ринок нерухомості США через свої банківські філіали, що діють в Сполучених Штатах [6, с. 496; 7, с. 30]. Потраєння ліквідності глобальними американськими банківськими групами передається індивідуально через послаблення каналу банківського кредитування на території США і збільшення надання кредитів на ринках країн позиціонування їх філіалів та дочірніх структур [8, с. 1128].

Внутрішні ринки капіталу в рамках міжнародних банківських груп працюють з транскордонними фінансовими потоками, як з шляхами для передачі кредитування як з внутрішньобанківського запозичення, так і з міжнародного кредитування в кризових умовах [9, с. 214; 10, с. 303]. Доведено, що транскордонні фонди і традиційні міжбанківські операції є більш нестійкими, ніж місцеві агенти [11, с. 52; 12, с. 905; 13, с. 1059]. Синдикована кредитна активність є однією з форм транскордонних потоків фінансового капіталу. Ці попередження також вказують на важливість чіткого уявлення про форму міжнародних банківських потоків та впливу на них наслідків банківської глобалізації.

Посередницькі фінансові операції глобальних банків та їх мережі афілійованих структур зменшують ризики на міжнародних ринках капіталу за рахунок використання більш швидкого коригування своїх позицій. Водночас замість зменшення волотильності міжнародних потоків капіталу вони знижують ризики за рахунок скорочення відстані між позичальником та кредитором за допомогою використання мережі дочірніх структур. Місцеві вимоги дочірніх банків до середовища приймаючих країн полегшують потенціал для міжнародного руху капіталу та знижують ризиковість цих потоків, що зменшує вразливість місцевих ринків від кризових явищ в умовах присутності світових банків.

Крім того, відмінності між бізнес-моделями країн і бізнес-моделями всередині міжнародних банківських груп повинні урізноманітнювати і наслідки їх впливу на міжнародну передачу кризових потрясінь і біз-

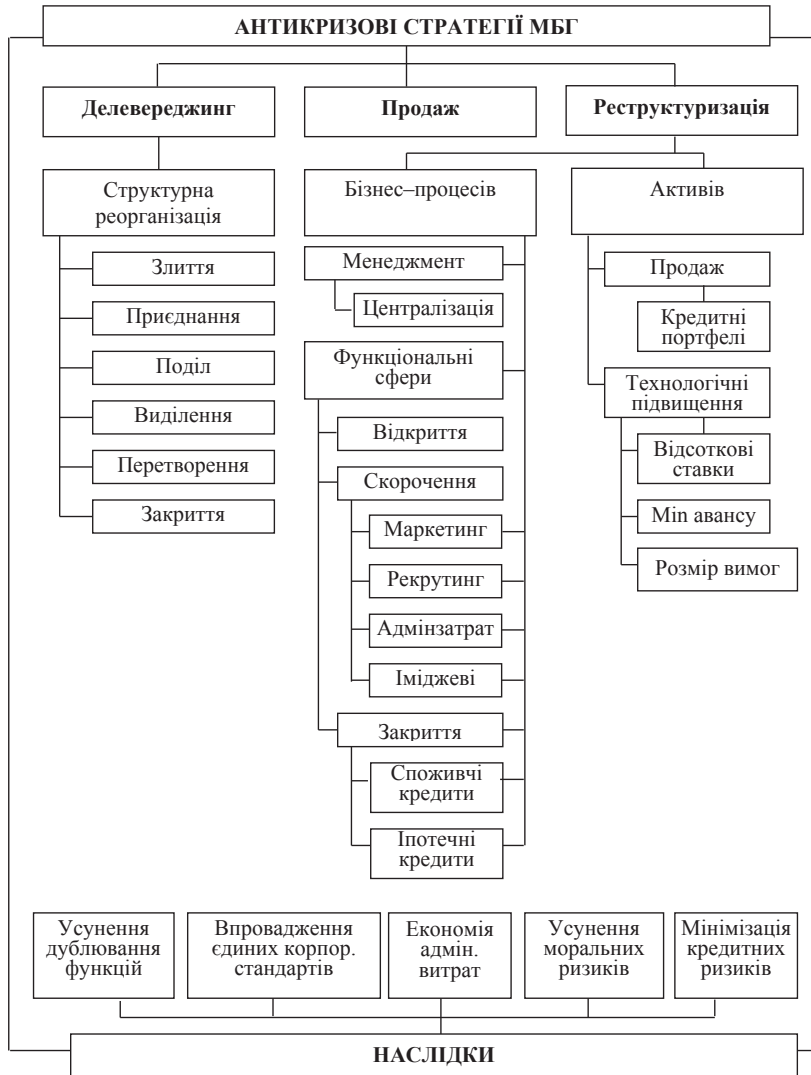


Рис. 1. Класифікація антикризових стратегій міжнародних банківських груп

Джерело: розроблено автором

нес-цикли спів-руху капіталу (мається на увазі неоднорідність впливу). У той час, коли потрясіння для материнської структури міжнародної банківської групи та ринків приймаючих країн згладжуються за рахунок перерозподілу капіталу, не до всіх партнерських чи афілійованих структур можна застосовувати аналогічний інструментарій. Американські банки застосовують ієрархічний підхід до зовнішніх потоків своїх філіалів, замість альтернативного, тобто тут діє організаційна ієрархія материнської підтримки філіалів за єдиним рахунком [10]. Реальні ефекти і форми передачі кризових потрясінь не очікуються в бізнес-середовищі цих банків і визначаються, як однакові для всіх місць. Материнські структури німецьких банків також використовують внутрішні ринки для перерозподілу фінансування в рамках своїх організацій. Результати оцінки динаміки використання галузевих протекцій та стратегій тиску фінансування у філіях і дочірніх структурах свідчать про їх еволюційні зміни [14].

Все вище викладене дозволяє систематизувати антикризові стратегії міжнародних банківських груп в бізнес-середовищі приймаючих країн (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. З проведеного дослідження можна зробити висновки, що з макроекономічної точки зору роль світових банків у розширенні циклів ділової активності може бути перебільшена. Дослідження бізнес-циклів спів-руху капіталу в більш ніж 150 двосторонніх пар з країн із розвинутою економікою в період з 1970 року по 2006 рік підтверджують значну позитивну кореляцію між банківською інтеграцією і синхронізацією їх кредитної діяльності. Більш того, сукупні кредитні ефекти для місцевих позичальників залежать від потенціалу заміни кредитних потоків через ринки облігацій і тіньову банківську систему, які можуть сильно відрізнятися в різних країнах.

Як не дивно, ще однією причиною активізації ділового циклу спів-руху капіталу у різних країнах може бути те, що банківська глобалізація асоціюється із зменшенням випадків фінансових криз в ринкових країнах, і тим самим з меншою кількістю різкого виходу та скороченням банківської діяльності, які супроводжують такі кризи. У більшості країн частка банківських активів, що належать іноземним власникам, негативно корелює з ймовірністю кризи. Було також встановлено, що присутність іноземних банків у приймаючих країнах є негативним і ста-

тистично значимим коефіцієнтом ймовірності національної регресії в кризових умовах. Пізніші економічні дослідження з використанням даних з вибірки 20 розвинених країн у період 1978–2009 рр. для порівняння наявності двосторонніх зв'язків і кризових ймовірностей в періоди наявності та відсутності фінансових криз довели, що в період відсутності фінансових криз кореляція між зв'язками та ймовірністю криз слабкіша, ніж у періоди фінансових криз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bayoumi, Tamim, and Andrew Swiston, Foreign Entanglements: Estimating the Source and Size of Spillovers Across Industrial Countries, IMF Staff Papers, 2009, vol. 56:2, p. 353–383.
2. Neumeyer, Pablo A., and Fabrizio Perri, Business Cycles in Emerging Economies: the Role of Interest Rates, Journal of Monetary Economics, 2005, vol. 52, p. 345–380.
3. Canova, Fabio, The Transmission of US Shocks to Latin America, Journal of Applied Econometrics, 2005, vol. 20:2, p. 229–251.
4. Imbs, Jean, Trade, Finance, Specialization, and Synchronization, Review of Economics and Statistics, 2004, vol. 86:3, p. 723–734.
5. Terrones, Marco E., M. Ayhan Kose, and Eswar Prasad, How Does Financial Globalization Affect Risk Sharing? Patterns and Channels, IMF Working Papers WP/07/238, 2007.
6. Peek, Joe, and Eric S. Rosengren, The International Transmission of Financial Shocks: The Case of Japan, American Economic Review, 1997, vol. 87:4, p. 495–505.
7. Peek, Joe, and Eric S. Rosengren, Collateral Damage: Effects of the Japanese Bank Crisis on Real Activity in the United States, American Economic Review, 2000, vol. 90:1, p. 30–45.
8. Cetorelli, Nicola, and Linda Goldberg, Banking Globalization and Monetary Transmission, Journal of Finance, 2012a, vol. 67:5, p. 1811–1843.
9. Cetorelli, Nicola, and Linda Goldberg, Follow the Money: Quantifying Domestic Effects of Foreign Bank Shocks in the Great Recession, American Economic Review, 2012b, vol. 102:3, p. 213–218.
10. Cetorelli, Nicola, and Linda Goldberg, Liquidity Management of U.S. Global Banks: Internal Capital Markets in the Great Recession, Journal of International Economics, 2012c, vol. 88:2, p. 299–311.
11. Cetorelli, Nicola, and Linda Goldberg, Global Banks and International Shock Transmission: Evidence from the Crisis, International Monetary Fund Economic Review, 2011, vol. 59:1, p. 41–76.
12. Schnabl, Philipp, The International Transmission of Bank Liquidity Shocks: Evidence from an Emerging Market, Journal of Finance, 2012, vol. 67:3, p. 897–932.
13. Correa, Ricardo, Horacio Sapriza, and Andrei Zlate, Liquidity Shocks, Dollar Funding Costs, and the Bank Lending Channel During the European Sovereign Crisis, Federal Reserve Board International Finance Discussion Papers, 2012, p. 1059.
14. Duwel, Cornelia, Repo Funding and Internal Capital Markets in the Financial Crisis, Deutsche Bundesbank, no. 16, Discussion Paper, 2013.

УДК 339.9

Побоченко Л.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету***Марценюк Х.С.***магістр
Національного авіаційного університету*

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГУ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Стаття присвячена оцінці та аналізу стану франчайзингу в розвинутих країнах світу. Розглянуто сфери бізнесу, які активно освоюють даний вид діяльності. Досліджено ринок франчайзингу окремих країн за останні роки, що допомогло зробити на даній основі детальний опис як загальних тенденцій франчайзингу, так і специфічних тенденцій для певних країн.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзери, франшизи.

Побоченко Л.М., Марценюк Х.С. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА

Стаття присвячена оцінці та аналізу стану франчайзингу в розвинутих країнах світу. Розглянуто сфери бізнесу, які активно освоюють даний вид діяльності. Досліджено ринок франчайзингу окремих країн за останні роки, що допомогло зробити на даній основі детальний опис як загальних тенденцій франчайзингу, так і специфічних тенденцій для певних країн.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзеры, франшизы.

Pobochenko L.M., Martsenyuk K.S. ASSESSMENT OF THE PRESENT STATE OF INTERNATIONAL FRANCHISING IN DEVELOPED COUNTRIES

The article estimates and analysis of franchising in developed countries. Considered areas of business that are actively exploring the activity. Investigated franchise market of some countries in recent years, which helped to make this the basis of a more detailed description of how the general trends of franchising and trends specific to certain countries.

Keywords: franchising, franchisors, franchisee.

Постановка проблеми. Дослідження використання франчайзингу в розвинутих країнах світу є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти франчайзингу досліджувалися у працях зарубіжних дослідників, зокрема: А. Днеса, Л. Кабрала, Б. Кляйна, Ф. Лафонтейн, П. Милгроа, М. Портера, Дж. Робертса, Ф. Росса, О. Уильямсона, Ф. Шерера. Також використовувалися праці вітчизняних та російських дослідників, а саме: Г. Андрощука, І. Бойчука, А. Виноградської, В. Денисюка, В. Довганя, Д. Землякова, Л. Качаліної, В. Качканова, С. Клімової, О. Корольчука, Г. Кочеткова, О. Кузьміна, О. Легейди, М. Макашева, А. Цирата, Ю. Шамрай та інших.

Постановка завдання. Завданням дослідження є аналіз теоретичних основ міжнародного франчайзингу через виявлення його основних понять, сторін франчайзингової діяльності; визначити основні фактори розвитку міжнародного франчайзингу; дослідити особливості його організації в окремих країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні світовий ринок франчайзингу зростає і вважається одним з найперспективніших. Ця форма успішно використовується в 80 країнах. За даними Міжнародної асоціації франчайзингу, на даний час в світі налічується 16,5 тис. франчайзерів і більше 1,2 млн франчайзі; обсяг продажі мереж становить майже 1,5 трлн дол. США, зайнятість – близько 12 млн чол. Франчайзингові фірми створюють близько 13% ВВП. Деякі великі фірми-франчайзери мають по тисячі й більше партнерів-франчайзі.

На даний час франчайзинг використовується приблизно в 75 сферах бізнесу – від фастфудів і ресторанів до операцій з нерухомістю та юридичних по-

слуг. Заклади швидкого харчування користуються великим попитом серед франчайзингових систем [9]. У цій сфері працює 26% всіх франчайзерів у світі. У п'ятірку лідерів, які також активно освоюють франчайзинг, увійшли:

- сфера обслуговування бізнесу (19% від всіх франшиз);
- сфера обслуговування персоналу (11%);
- готельний бізнес (10%);
- ресторани (7%);
- нерухомість (6%).

Визнаними лідерами франчайзингу та експортерами бізнесу за франшизами по всьому світу є США, Канада, Корея, Японія, Австралія, лідери Європи – Німеччина, Франція та Великобританія.

Для більш повного аналізу сучасного стану міжнародного франчайзингу було досліджено ринок франчайзингу окремих країн за останні роки, що допомогло зробити на даній основі детальніший опис як загальних тенденцій франчайзингу, так і специфічних тенденцій для певних країн.

Варто відзначити, що в США франчайзингова форма бізнесу отримала найбільший розвиток. США є світовим лідером у розвитку системи франчайзингу, де на сьогоднішній день є близько 2400 франчайзерів і 767 000 франчайзі. Щодо виду франчайзингових систем, то 81,1% франчайзингових підприємств США відносяться до франчайзингу бізнес-формату; 18,9% франчайзингових підприємств США відносяться до франчайзингу товару. У підприємствах першого типу задіяні 79,5% службовців, другого – 20,5% службовців від загального числа у сфері франчайзингу [10].

За таблицею 1 виробництво франчайзингових установ у номінальному доларовому вира-

Таблиця 1

Економічний стан ринку франчайзингу США на 2007–2013 роках

	Оцінка						Прогноз
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість установ, шт.	770835	774016	746646	740098	736114	746828	757055
відсотки		0.4%	-3.5%	-0.9%	-0.5%	1.5%	1.4%
Пряма зайнятість, тис дол. США	7994	8028	7800	7780	7930	8100	8262
відсотки		0.4%	-2.8%	-0.3%	1.9%	2.1%	2.0%
Виробництво, млрд дол. США	675	696	674	699	733	769	802
відсотки		3.2%	-3.2%	3.7%	5.0%	4.9%	4,30%
ВВП, млрд дол. США	403	410	405	414	434	454	472
відсотки		1.8%	-1.2%	2.2%	4.8%	4.6%	4.1%

Примітка. Побудовано автором за даними <http://www.ihs.com/index.aspx> – офіційний сайт HS Global Insight Source

зі в 2013 році збільшиться на 4,3 відсотка (після 4,9-відсоткового збільшення в 2012 році) від 769 млрд дол. США до 802 млрд дол. США (зростання на 33 млрд дол.). Також бачимо, що кількість франчайзингових закладів буде збільшуватися на 1,4 відсотка в 2013 році, (1,5-відсоткове зростання в 2012 році, від 746 826 до 757 055 закладів (зростання на 10 227). До того ж, кількість робочих місць у франчайзингових установах збільшиться на 2,0 відсотка в 2013 році (після приросту на 2,1 відсотка в 2012 році) від 8,1 млн до 8262 млн дол. США (збільшення на 162 000 дол. США).

Річний обсяг продажів у рамках системи франчайзингу в США перевищує 1,5 трлн дол. США, при цьому близько 40% підприємств роздрібною торгівлі є франчайзинговими. Франчайзинг у сфері роздрібною торгівлі забезпечує приблизно 15% ВВП США [4]. Приблизно 60% ВНП країни виробляється підприємствами малого та середнього бізнесу, більше 50% яких працює за системою франчайзингу. За даними адміністрації малого бізнесу США, за останні п'ять років у країні більше 85% малих підприємств з тих чи інших причин припинили своє існування. За той же період тільки 14% підприємств-франчайзі були закриті. Таким чином, у середньому з восьми створених франшизних підприємств протягом перших п'яти років тільки один припиняє своє існування [1].

Лідерами на ринку франчайзингу США залишаються ресторани швидкого харчування. Однак розвиваються і послуги з надомного обслуговування літніх людей Home Instead, автомаєстерні Маасо, мережі готелів Wyndham Hotel Group і магазинів товарів для дому Ace Hardware Corporation.

Отже, можна з впевненістю сказати, що франчайзинговий бізнес продовжує зростати в Сполучених Штатах і тим самим збільшувати кількість робочих місць, нових підприємств і обсяг виробництва. На сьогодні США є визнаним світовим лідером франчайзингу.

Ринок франчайзингу в Австралії є досить розвинутим, у країні з населенням 20 мільйонів чоловік сектор включає в себе більше 850 різних франчайзингових систем, 64 600 франчайзингових підприємств і налічує 600 000 чоловік.

Таблиця 2 показує рівень зайнятості працівників франчайзингового сектору за напрямками діяльності в Австралії. Найбільша кількість працівників задіяна у секторі роздрібною торгівлі (38,2%), далі йдуть сектор бізнесу з харчування (13,1%), потім сектор промисловості (8,6%), і надалі відсотки розподіляються незначно між іншими секторами франчайзингу.

Таблиця 2

Розподіл зайнятості працівників сектору франчайзингу в Австралії за напрямками бізнесу на 2013 рік

Напрямок бізнесу	Частка, яку займає напрям, %
Роздрібна торгівля	38,2
Харчування	13,1
Адміністрації та служби підтримки	6,5
Прокат, оренда і послуги в сфері нерухомості	1,5
Освіта та навчання	0,6
Фінансові та страхові послуги	2,3
Професійна, наукова і технічна діяльність	1,4
Мистецтво та розваги	4,4
Будівництво	0,7
Засоби масової інформації та телекомунікації	0,4
Транспорт, пошта та склади	2
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,5
Промисловість	8,6
Оптова торгівля	0,8
Інші послуги	19,2

Примітка. Побудовано автором за даними <http://www.franchise.org.au/> – офіційний сайт The Franchise Council of Australia

У секторі франчайзингу в Австралії спостерігається тенденція щодо зростання:

- злиття конкуруючих мереж франшизи;
- інтересу із закордону до австралійських франчайзингових систем;
- кількості франчайзингових систем на Австралійській фондовій біржі.

Витрати на оренду, особливо в торгових центрах, різко зросли відповідно з надійністю австралійської економіки. Багато франчайзерів стурбовані тим, який вплив матиме це на нижню ланку їх франчайзі. Тепер, більш ніж коли-небудь, важливо, щоб франчайзі і франчайзери отримували спеціалізовані консультації щодо власності, перш ніж вони починають переговори щодо оренди в торговому центрі. Короткострокова тенденція свідчить про підвищений попит на місцях «вуличної смуги» і про зниження попиту на місцях торгового центру [9].

Незважаючи на все це, франчайзинг в Австралії є потужним і активним. Крім того, останнім часом тенденція для публічного розміщення франчайзингових систем на Австралійській фондовій біржі (ASX)

допомагає просуванню і продажу франчайзингу як ефективної моделі дистрибуції.

Піца Доміно була на ASX у кінці 2005 року і згодом стала самою швидкозростаючою франшизою з продажу піци в Австралії. Враховуючи зростаючі витрати на забезпечення функціонування франчайзингової мережі, розміщення акцій на біржі являє собою дуже привабливий спосіб збільшення кількості грошей.

Бразилія – одна з найпривабливіших країн для ведення бізнесу. Тут знаходиться величезна кількість ресурсів, це руди різних чорних і кольорових металів, величезна кількість лісів та багато водних ресурсів. Бразилія – це й вигідний ринок збуту. Франчайзинг тут розвивається вже давно, ще з 1960-х років, коли в Бразилії відкрився перший «McDonald's».

Таблиця 3

Розподіл доходів франчайзингового сектору Бразилії за напрямками бізнесу на 2013 рік

Напрямок бізнесу	Частка, яку займає напрям, %
Особисті аксесуари та взуття	6
Харчування	20
Освіта та навчання	6
Спорт, здоров'я, дозвілля і краса	17
Фотоіндустрія	2
Туризм	5
Комп'ютери та електроніка	2
Побутові послуги	1
Меблі, декор та подарунки	5
Бізнес-послуги	24
Транспортні засоби	4
Одяг	8
УСЬОГО	100

Примітка. Побудовано автором за даними <http://www.portaldofranchising.com.br/> – офіційний сайт Associação Brasileira de Franchising

Успіх франчайзингу в Бразилії спричинений наступними факторами:

- відсутністю ресурсів, наявних у бізнесмена, який хоче розширити свою справу;
- поступовим зниженням робочих місць, що стимулює людей починати свій власний бізнес;
- творчістю і підприємницькими здібностями бразильців.

Крім того, франчайзинг, здається привабливим варіантом для багатьох малих і середніх підприємств, які хочуть почати свій бізнес з подальшим успіхом. До того ж, бразильське законодавство надає податкові пільги такого роду підприємцям з метою стимулювання національної економіки.

Успіх Бразилії на ринку франчайзингу доводить той факт, що вона входить в 4-ку найбільших ринків франчайзингу, за даними 2013 року, наведеніми «Об'єднанням національних асоціацій франчайзингу». У країні налічується близько 1200 брендів, 90% яких – місцеві. На ринку франчайзингу зайнято близько 20 000 чоловік. Найбільшу популярність франчайзинг має у сфері громадського харчування, виробництва одягу і взуття, освіти, в послугах салонів краси і спорту, туризмі, виробництві меблів, охорони, виробництві автомобілів. Більше 50% підприємств зайняті у сфері виробництва взуття і аксесуарів [6].

У таблиці 3 видно, що перше місце серед доходів франчайзингового сектору в Бразилії займають бізнес послуги (24%), на другому та третьому місці сто-

ять харчова промисловість та напрям спорту (20%), здоров'я, дозвілля та краса (17%).

Франчайзинговий сектор бразильської економіки є одним з найбільших і найбільш розвинених у світі. Темпи зростання цього сектору стабільно перевищують середній показник по економіці, завдяки чому франчайзинговий сектор перетворився на один із провідних напрямів зростання. Сильні позиції місцевих брендів створюють непрості умови для входження на ринок зарубіжних гравців, однак сьогоденніший обсяг ринку і перспективи зростання бразильської економіки і внутрішнього споживання ставлять Бразилію на одне з перших місць у списку пріоритетів для кожного бізнесу, зацікавленого в міжнародній експансії на ринках, що розвиваються.

Слід враховувати, що розвиток франчайзингу зараз відбувається в не надто сприятливий період глобальних кризових явищ, з яких світова економіка все ще не вийшла. Як видно на прикладі Бразилії, розвинений франчайзинг цілком може протистояти кризі. Ось позитивний, але при цьому цілком реалістичний прогноз Бразильської асоціації франчайзингу на 2013 рік, порівняно з попереднім роком:

- зростання прибутку 15%;
- нові мережі 8%;
- відкриття нових одиниць 8%;
- нові робочі місця 62 000 чол.

Позитивним тенденціям сприяють висока чисельність населення в країні, лідируючі показники економічного зростання серед країн Латинської Америки, розвинене законодавство.

Франчайзинг у Федеративній Республіці Німеччини володіє величезним потенціалом. Тут не так багато франчайзингових підприємств, як, наприклад, у США. Але франчайзинг у Німеччині є зростаючою і сильною частиною економіки. За даними 2012 року в країні існують понад 32 000 франчайзі, що працюють більш ніж з 600 франчайзерами. Щорічний приріст ринку становить приблизно 8–10%. За останні 5 років усього близько 7% всіх франчайзі виявилися неплатоспроможними. Серед усіх підприємств лідируючі – фаст-фуди, сфера обслуговування. Відзначається тенденція зростання кількості франчайзі по авто обслуговуванню, у сфері клінінгових послуг, доставки та освіти. Особливістю бізнесу в Німеччині є залучення людей, що втратили роботу. Навіть без великого досвіду або взагалі за його відсутності такі люди можуть почати свою власну справу [8].

Таблиця 4

Економічний стан франчайзингу Німеччини у порівнянні на 2002 і на 2013 роки

	2002	2013	Приріст, %
Кількість працівників	319000	496000	55,60
Франшизи	37800	65900	76,90
Франчайзерів	750	990	32
Оборот (в млрд євро)	22,7	60,4	166

Примітка. Побудовано автором за даними <http://www.franchiseverband.com/> – офіційний сайт Der Deutsche Franchise-Verband

Таблиця 4 показує позитивну тенденцію розвитку франчайзингу Німеччини за останнє десятиліття, адже кількість працівників сектору франчайзингу збільшилась на 55,6%, кількість франшиз на 76,9% та кількість франчайзерів на 32% та загалом оборот збільшився на 166% у 2012 році, порівняно з 2002 роком.

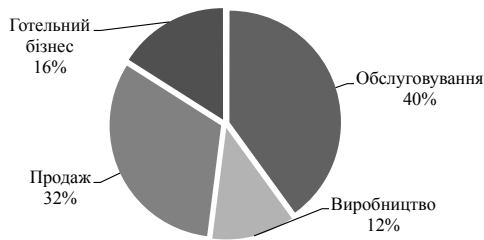


Рис. 1. Розподіл франчайзингу Німеччини за напрямками на 2013 рік

Примітка. Побудовано автором за даними <http://www.franchiseverband.com/> – офіційний сайт Der Deutsche Franchise-Verband

За результатами 2013 року McDonald's, Burger King і Fressnapf є трьома кращими франчайзинговими системами в Німеччині. Спільно з компаніями Joey's Pizza (6-е), Hallo Pizza (7-е місце) і Subway (8), до першої десятки увійшли п'ять компаній галузі швидкого харчування. Дослідження також показало, що протягом останніх років особливо успішно розвивалися булочні з самообслуговуванням. Всі три компанії з цього сектору (Backwerk, Back-Factory, Mr. Baker) зробили великий крок вперед і добилися істотних результатів на ринку. У сумі ці компанії планують протягом найближчих трьох років відкрити ще близько 170 булочних у різних регіонах Німеччини. Крім франчайзингу, пов'язаного тим чи іншим чином з харчовою промисловістю та ресторанним бізнесом, у першій сотні переважають компанії послуг пов'язаних з нерухомістю, роздрібною торгівлі, постачальники технічних послуг та консультаційних послуг [8].

Таким чином, найбільш високе зростання франчайзингових мереж у Німеччині намітилось у сфері швидкого харчування, а також у сферах обслуговування, ательє, автосервісах і автосалонах, індустрії розваг, сфері освіти, чищення одягу, туризму та готельного бізнесу. Хоча стабільне зростання очікується у всіх секторах франчайзингу. Найкращі перспективи очікують сфери навчання, служб швидкої доставки, офісного обслуговування, чищення та машинного прання, роздрібною торгівлі (особливо спеціалізованої) та побутового обслуговування.

За останні роки спостерігається тенденція, яка полягає у тому, що ресторани швидкого харчування набувають так званий напрям здорового харчування. Ті швидкі темпи, з якими розвивався ринок швидкого харчування в останні п'ять-десять років сповіль-

нюється. Зараз найчастіше спостерігається тенденція споживання здорової їжі. Навіть ресторани швидкого харчування, як наприклад McDonald's, вносять у своє меню хоча б декілька страв здорової їжі або змінюють свій дизайн на більш природній, намагаючись привернути якнайбільше уваги споживачів [12].

Таким чином, ринок міжнародного франчайзингу, на сьогодні, має швидкі темпи розвитку. Спостерігається явна тенденція до його подальшого поширення, що підтверджується поточною статистикою франчайзингової діяльності в багатьох країнах світу, від розвинених країн до країн, що розвиваються. Статистика франчайзингу показує збільшення кількості франчайзерів, збільшення кількості франчайзингових точок на протязі останніх років, на цій основі можна зробити висновок про позитивні тенденції розвитку франчайзингових мереж на майбутнє. Диверсифікація напрямів бізнесу у франчайзингу, широке використання новітніх технологій, інтернаціоналізація франчайзингових систем, розширення діяльності франчайзі – деякі з тенденцій, які будуть сприяти та йти пліч-о-пліч з активним розвитком франчайзингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mendelsohn M. How to evaluate a franchise. Special edition for British Franchise Association // British Franchise Association. – Great Britain. – 2008. – P. 15.
2. Словник термінів франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://bizbroker.ru/>.
3. Кодекс етики франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://uafranchise.com/?page_id=418.
4. Офіційний сайт American Association of Franchisees & Dealers [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.aafd.org/>
5. Офіційний сайт Brazil Franchise Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.abs.com.br> –
6. Офіційний сайт NeoAnalytics [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.aup.ru/news/2011/03/26/4811.html>.
7. Офіційний сайт Australian Franchise Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.bizemall.com.au>.
8. Офіційний сайт German Franchise Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.franchise-net.de/>.
9. Офіційний сайт онлайн журналу Franchise Time [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.franchisetimes.com>
10. Офіційний сайт World Franchise & Business Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.franchise-update.com>
11. Офіційний сайт Міжнародної академії з франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.npmaf.com/content/>
12. Офіційний сайт дослідницького центру International Franchise Research Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.wmin.ac.uk~purdyd>.
13. Офіційний сайт World Trade Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.wto.org>

УДК 339.56.055

Поліщук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

Багой М.Ю.

студент
Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті здійснено аналіз зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом. Проведено географічну структуру зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом. Проаналізовано окремо експорт та імпорт товарів і послуг. Визначено основні групи товарів у структурі експорту та імпорту України.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Європейський Союз, експорт, імпорт, торговельний баланс, сальдо.

Поліщук О.В., Багой М.Ю. АНАЛИЗ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье осуществлен анализ внешней торговли Украины с Европейским Союзом. Проведена географическая структура внешней торговли Украины с Европейским Союзом. Проанализированы отдельно экспорт и импорт товаров и услуг. Определены основные группы товаров в структуре экспорта и импорта Украины.

Ключевые слова: внешняя торговля, Европейский Союз, экспорт, импорт, торговый баланс, сальдо.

Bagoy M.U., Polishchuk O.V. ANALYSIS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION

This article provides an analysis of Ukraine's foreign trade with the European Union. A Foreign Trade Ukraine and the European Union. Analyzed separately exports and imports of goods and services. The main product groups in the structure of exports and imports of Ukraine.

Keywords: foreign trade, the European Union, exports, imports, trade balance, trade balance.

Постановка проблеми. Головною особливістю функціонування міжнародних економічних відносин у наш час є високий ступінь глобалізації, країни намагаються торгувати одна з одною, намагаючись при цьому отримати якомога більше переваг. Становлення та розвиток торговельних відносин України та Європейського Союзу є достатньо складним процесом. Безумовно, ратифікація економічної частини угоди про асоціацію з ЄС кардинально змінить зовнішньоторговельну політику України. Постає питання про позитивний та негативний вплив ратифікації угоди на економіку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням впливу угоди про асоціацію на економіку України займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі як: М. Риженков, К. Кравчук, В. Кравчук, І. Коссе, С. Галько, К. Гайліон, Дж. Шерр та ін. Разом з тим постає питання про вплив на економіку України під час переорієнтації ринку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення стану зовнішньої торгівлі та її вплив на економіку України. Виходячи з даної мети сформовані такі завдання: визначення основних торговельних партнерів України, аналіз ефективності преференцій Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішня торгівля України – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та інших держав, яка має місце як на території України, так і за її межами і яка зводиться до посередництва між виробниками і споживачами по здійсненню угод купівлі-продажу товарів або послуг. Зовнішня торгівля України поділяється на експортну (вивізну) – рух товарів або послуг від українського виробника до іноземних споживачів, та імпорتنу (ввізну) – рух товарів/послуг від іноземного виробника до українських споживачів [1].

У 2013 р. Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з 229 країнами світу [2]. Експортували товари до 200 країн світу, імпортували – з 215 країн. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами, становили в експорті 13,7 тис. одиниць, в імпорті – 24,7 тис. одиниць.

Експорт товарів у 2013 році становив 63,3 млрд дол. США і скоротився відносно 2012 року на 7,9%, імпорт товарів у 2013 році становив 76,9 млрд дол. США і скоротився відносно 2012 року на 9,08%, сальдо у 2013 році зросло на 5,95% і складало 72,2 млрд дол. США. Спостерігається погіршення економічного стану України, негативне сальдо торговельного балансу збільшилося.

Немає жодних сумнівів щодо підписання угоди про асоціацію України з ЄС – це матиме значний вплив на економіку України. 22 квітня 2014 року ЄС запровадив односторонні преференції для українських товарів. Тобто експорт для європейських товарів та послуг на територію України відбувається за звичайним митним тарифом, але для укра-

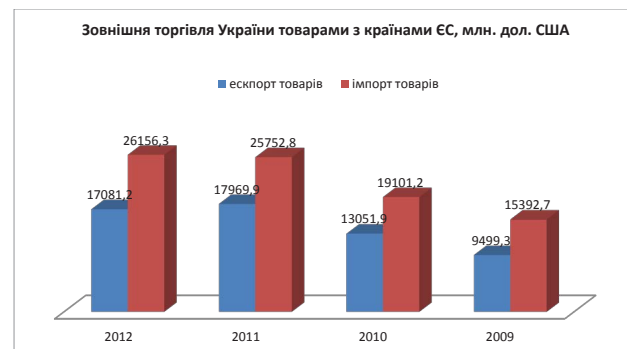


Рис. 1. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС, тис. дол. США

їнської експортної продукції мито зводиться до мінімальних розмірів. Термін дії цього режиму продовжили до 31 грудня 2015 року, відклавши, таким чином, виконання економічної частини угоди про асоціацію.

Проаналізувавши динаміку торгівлі товарами та послугами між Україною та Європейським Союзом у 2009-2012 рр., можна зробити наступні висновки.

В період з 2009 по 2012 рр. імпорт значно перевищує експорт. Спостерігається зростання експорту до 2012 року, потім – спад та зростання імпорту. Зокрема, експорт зріс на 55,6%, імпорт – на 58,8%.

Протилежна картина спостерігається і в торгівлі послугами.

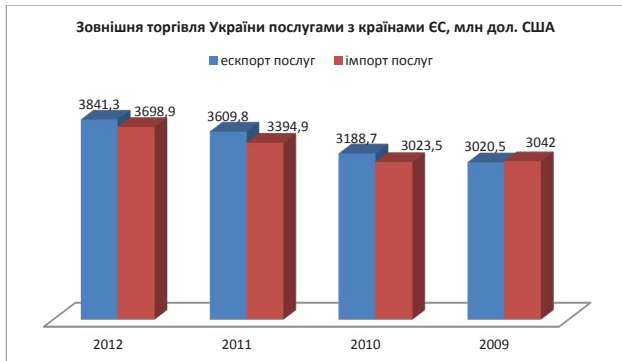


Рис. 2 Зовнішня торгівля України послугами з країнами ЄС, тис. дол. США

Експорт послуг зріс на 27,17%, на 820,8 млн дол. США, імпорт зріс на 21,59%, на 656,9 млн дол. США.

Проведений аналіз показує явну негативну тенденцію для економіки України.

Суттєво відрізняється динаміка зовнішньої торгівлі с ЄС у 2014 р. За оцінками експертів, торгові преференції принесуть Україні близько 500 млн євро на рік [4].

Вже можна проаналізувати перший квартал 2014 року та порівняти з 2013 роком (табл. 1) [5].

На жаль, Україна не використовує преференції, надані ЄС, належним чином. Так, експорт товарів за I квартал 2014 року знизився в порівнянні за аналогічний період 2013 року на 14,2%, імпорт – на 20,2%, сальдо зросло на 17,1%.

Україна найбільше експортувала товарів в Польщу (1724818,8 тис. дол. США), в Італію (1635319,9 тис. дол. США), в Угорщину (976338,1 тис. дол. США), в Нідерланди (731579,6 тис. дол. США), Німеччину (965784,3 тис. дол. США). Найбільше Україна імпортувала з Італії (941743,2 тис. дол. США), з Польщі (1738733,7 тис. дол. США), з Німеччини (2793318,3 тис. дол. США), з Угорщини (721166,3 тис. дол. США), з Іспанії (376353,1 тис. дол. США).

Позитивний торговельний баланс при торгівлі товарами Україна має з Болгарією (258654,6 тис. дол. США), з Естонією (1511,2 тис. дол. США), з Іспанією (292409,4 тис. дол. США), з Італією

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за січень-листопад 2013-2014 рр., тис. дол. США

	Січень-липень 2014 р.				Січень-липень 2013 р.			
	експорт	у % до січня липня 2013	імпорт	у % до січня липня 2013	сальдо	експорт	імпорт	сальдо
Всього по ЄС	10888932	85,8%	11784917,9	79,8%	-895986	12680904	14770261,2	-5210679,9
Австрія	344621,9	110	404823,2	90,9	-60201,3	314555,7	446708,7	-761264,4
Бельгія	226251,9	124,4	313706,7	81,8	-87454,8	182058,8	380807,1	-562865,9
Болгарія	395551,2	122,1	136896,6	90,7	258654,6	324905	161238	-486143
Велика Британія	407661,4	137,7	431214,9	68,8	-23553,5	310318,2	628709,6	-939027,8
Греція	117345	84,5	121653,5	125,7	-4308,5	139379,5	95481,3	-234860,8
Данія	78378,6	79	143959,2	80,9	-65580,6	103383,7	181877,7	-285261,4
Естонія	44030,2	69,1	42519	81,8	1511,2	65859,6	52954,5	-118814,1
Ірландія	52512,5	57,4	79786,2	77,7	-27273,7	91834,9	103491,9	-195326,8
Іспанія	668762,5	116,2	376353,1	78,2	292409,4	579648,6	481514,8	-1061163,4
Італія	1635319,9	113,9	941743,2	81,6	693576,7	1448280	1167740,5	-2616020,5
Кіпр	237480,7	469	37087,4	158,3	200393,3	2334	694,4	-3028,4
Латвія	119588,9	110,5	48011,9	108,3	71577	109320,6	59047,5	-168368,1
Литва	228473,7	118,7	459024,1	101,2	-230550	193153,6	454135	-647288,6
Люксембург	4595,9	219,2	15581,2	98,7	-10985,3	2097,1	15950,5	-18047,6
Мальта	1402,4	39,9	4081,5	63,7	-2679,1	4272,4	6409,4	-10681,8
Нідерланди	731579,6	137,9	466862,6	83,9	264717	534959,3	566530,2	-1101489,5
Німеччина	965784,3	107	2793318,3	73,5	-1827534	931655,9	3895490,9	-4827146,8
Польща	1724818,8	122,1	1738733,7	79,9	-13914,9	1414749	2181359,8	-3596108,4
Португалія	227460	145,9	32854	88,2	194606	155982,8	38356,8	-194339,6
Румунія	342807,3	108,2	494097,9	113,7	-151291	327498,7	429142,4	-756641,1
Словаччина	439999,1	96,1	257834,6	72,5	182164,5	461525	361832	-823357
Словенія	7361	127,2	114816,5	77,6	-107456	6379,6	148128,6	-154508,2
Угорщина	976338,1	103,4	721166,3	95,3	255171,8	947089,9	754513,9	-1701603,8
Фінляндія	38576,8	100,2	185085,2	70,6	-146508	39611,1	264106,9	-303718
Франція	294616,6	86,7	791973	75,9	-497356	346021,8	1043303,7	-1389325,5
Хорватія	22830	98,8	30402,5	146,1	-7572,5	23595,9	20848,9	-44444,8
Чехія	513986	112,3	404377,6	74	109608,4	464289	556569	-1020858
Швеція	40797,7	121,9	196954	73,7	-156156	34822	273317,2	-308139,2

(693576,7 тис. дол. США), з Кіпром (200393,3 тис. дол. США), з Латвією (71577 тис. дол. США), з Нідерландами (264717 тис. дол. США), з Португалією (194606 тис. дол. США), зі Словаччиною (182164,5 тис. дол. США), з Угорщиною (255171,8 тис. дол. США) та з Чехією (109608,4 тис. дол. США)

Географічна структура торгівлі послугами виглядає таким чином, як зазначено у таблиці 3 [6].

Ситуація з торгівлею послугами значно відрізняється від торгівлі товарами. Тут Україна отримала позитивний торговельний баланс (495568,9 тис. дол. США). Але експорт послуг за I квартал 2014 р. знизився порівняно з аналогічним періодом 2013 року на 7,2%, імпорт – на 23,7%.

Найбільше Україна експортувала послуг в Німеччину (336570 тис. дол. США), в Велику Британію (326793,5 тис. дол. США), в Нідерланди (158761,9 тис. дол. США), в Польщу (104869,7 тис. дол. США), в Австрію (98291,6 тис. дол. США).

Найбільше Україна імпортувала із Великої Британії (364579 тис. дол. США), з Німеччини (241635,3 тис. дол. США), з Австрії (94361 тис. дол. США), з Польщі (71705,6 тис. дол. США), з Нідерландів (63278,5 тис. дол. США).

Негативний торговельний баланс лише з Великою Британією (-37785,5 тис. дол. США), з Португалією (-2628,3 тис. дол. США), та з Хорватією (-695,8 тис. дол. США).

Експорт України до держав ЄС характеризується переважно сировинними товарами. Значну частку займає продукція гірничо-металургійного комплексу – руда та чорні метали, та продукція сільськогосподарства, і необроблена – пшениця, кукурудза, насіння соняшнику, і оброблена – соняшникова олія [7].

су – руда та чорні метали, та продукція сільськогосподарства, і необроблена – пшениця, кукурудза, насіння соняшнику, і оброблена – соняшникова олія [7].



Рис. 3. Основні групи товарів у структурі експорту України, січень-липень 2014 р., тис. дол. США

В імпорті України домінують високотехнологічні товари та складні хімічні сполуки. У найдорожчій групі – реактори ядерні, котли, машини – велика кількість різноманітних механізмів і для виробництва – косарки, комбайни, промислові холодильники, і для населення – різноманітна побутова техніка. Важливий складник імпорту автомобілів, особливо легкових. У цілому імпорт набагато високотехнологічний і ширший за номенклатурою, ніж експорт [7].

Таблиця 3
Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами за січень-листопад 2013-2014 рр., тис. дол. США

	Січень-липень 2014				Січень-липень 2013			
	експорт	у % до січня липня 2013	імпорт	у % до січня липня 2013	сальдо	експорт	імпорт	сальдо
Австрія	98291,6	95,3	94361	116,0	3930,6	103099,1	81317,2	21781,9
Бельгія	41855,3	25,7	27571	82,1	14284,3	162524,7	33565,9	128958,8
Болгарія	21574,7	104,1	8284,9	96,7	13289,8	20724,3	8559,8	12164,5
Велика Британія	326793,5	83,9	364579	57,4	-37785,5	389205,5	634255,7	-245050
Греція	22125,2	81,7	17938,1	98,6	4187,1	27053,9	18187,1	8866,8
Данія	74129,8	108,4	13430,9	76,7	60698,9	68372,6	17507,4	50865,2
Естонія	22704	79,2	18907,8	111,3	3796,2	28662,7	16974,6	11688,1
Ірландія	26596,2	71,2	12781,6	94,5	13814,6	37323	13518	23805
Іспанія	17166,1	84	13198,1	79	3968	20434,7	16690,7	3744
Італія	69841,7	93,2	20863	81,5	48978,7	74925,4	25596,7	49328,7
Латвія	25675,4	98,9	16284,7	55,2	9390,7	25939,2	29488,2	-3549
Литва	17099,3	97,5	12370	73	4729,3	17523,8	16943,6	580,2
Люксембург	4038,5	82,2	2144,2	104,6	1894,3	4910,5	2049,6	2860,9
Мальта	53772,1	139,8	39848,6	89,7	13923,5	38436,8	1534,1	36902,7
Нідерланди	158761,9	114,8	63278,5	55,5	95483,4	50918	113980,1	-63062,1
Німеччина	336570	102,5	241635,3	97,4	94934,7	328071,4	248051,1	80020,3
Польща	104869,7	102,6	71705,6	87,3	33164,1	102181,7	82049,1	20132,6
Португалія	2930,7	62,2	5559	47	-2628,3	4710,5	11815,5	-7105
Румунія	27932,1	116,01	12318	98,7	15614,1	24076,2	5662,5	18413,7
Словаччина	21868,2	78,4	10897,7	72,5	10970,5	27862,3	15021,9	12840,4
Словенія	14698	103,5	2383,9	67,9	12314,1	14193,7	3508,3	10685,4
Угорщина	47550,9	51,4	28658	78,5	18892,9	92483,8	36472,4	56011,4
Фінляндія	16858,4	69	14988,7	85,5	1869,7	24401	17513,9	6887,1
Франція	69042,5	105,9	47225,6	73,9	21816,9	65188,6	63881,4	1307,2
Хорватія	1001,9	50,6	1697,7	54,5	-695,8	1979,9	3113,4	-1133,5
Чехія	40032,5	113,8	21098,3	76,5	18934,2	35158	27576,4	7581,6
Швеція	33451,8	89,7	17653,9	59,1	15797,9	37274,8	29852,5	7422,3
Всього по ЄС	1697232	92,8	1201663,1	76,3	495568,9	1827636	1574687	252949



Рис. 4. Основні групи товарів у структурі імпорту України, 2014 рік

Висновки. Інтеграція України у світовий економічний простір дає змогу вийти українським виробникам на нові ринки збуту та збільшити загальне виробництво і експорт. Перед Україною стоїть складне завдання – влитися в єдиний європейський економічний простір. ЄС надав преференції в торгівлі, але, на жаль, українська сторона в експорті товарів ще не скористалася належним чином цією перевагою, натомість в експорті послуг ситуація кардинально відрізняється. Експорт товарів за перше піврччя 2014 року порівняно з аналогічним періодом 2013 року скоротився на 14,2%, імпорт знизився на 20,2%, сальдо зросло на 17,1%.

Найбільші торговельні партнери України у структурі експорту товарів Польща (1724818,8 тис. дол. США), Італія (1635319,9 тис. дол. США), Угорщина (976338,1 тис. дол. США), Нідерланди (731579,6 тис. дол. США), Німеччина (965784,3 тис. дол. США). Найбільші партнери України по імпорту товарів Італія (941743,2 тис. дол. США), Польща (1738733,7 тис. дол. США), Німеччина (2793318,3 тис. дол. США), Угорщина (721166,3 тис. дол. США), Іспанія (376353,1 тис. дол. США).

Ситуації щодо торгівлі послуг трохи краща. Тут Україна отримала позитивний торговельний баланс (495568,9 тис. дол. США). Але експорт послуг за I квартал 2014 р. знизився порівняно з аналогічним періодом 2013 року на 7,2%, імпорт спав на 23,7%. Найбільші партнери України по ек-

порту послуг Німеччина (336570 тис. дол. США), Велику Британія (326793,5 тис. дол. США), Нідерланди (158761,9 тис. дол. США), Польща (104869,7 тис. дол. США), Австрія (98291,6 тис. дол. США). Найбільші партнери України з імпорту послуг Велика Британія (364579 тис. дол. США), Німеччина (241635,3 тис. дол. США), Австрія (94361 тис. дол. США), Польща (71705,6 тис. дол. США), Нідерланди (63278,5 тис. дол. США).

Експорт України до держав ЄС характеризується переважно сировинними товарами. Значну частку займає продукція гірничо-металургійного комплексу – руда та чорні метали, та продукція сільського господарства, і необроблена – пшениця, кукурудза, насіння соняшнику, і оброблена – соняшникова олія. В імпорті України домінують високотехнологічні товари та складні хімічні сполуки. У найдорожчій групі – реактори ядерні, котли, машини – велика кількість різноманітних механізмів і для виробництва – косарки, комбайни, промислові холодильники, і для населення – різноманітна побутова техніка. Важливий складник імпорту автомобілів, особливо легкових. У цілому імпорт набагато високотехнологічний і ширший за номенклатурою, ніж експорт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зовнішня торгівля України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішня_торгівля_України.
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/10/Arch_ztp_zb.htm.
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами 2009-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Преференції для українських товарів від ЄС принесуть додатково 500 млн євро на рік – Яценюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?preferentsiyi_dlya_ukrayinskih_tovariv_vid_yes_prinesut_dodatkov_500 mln_yevro_na_rik_yatsenyuk&objectId=486148
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за січень-листопад 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами за січень-листопад 2013-2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень-липень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 334.71:330.34

Поліщук О.В.*кандидат економічних наук, доцент
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету***Василевський В.О.***студент
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету*

ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

У статті розглянуто основні тенденції міжнародної практики щодо оподаткування малого бізнесу. Охарактеризовано основні тенденції щодо спрощення процедури оподаткування малого бізнесу у провідних країнах світу. Також наведено основні прийоми фіскальної політики провідних країн світу, які могла б перейняти Україна.

Ключові слова: малий бізнес, оподаткування малого бізнесу, підприємництво, фіскальна політика, спрощена система оподаткування.

Polishchuk O.V., Vasilevsky V.O. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

В статье рассмотрены основные тенденции международной практики по налогообложению малого бизнеса. Охарактеризованы основные тенденции упрощения процедуры налогообложения малого бизнеса в ведущих странах мира. Также приведены основные приемы фискальной политики ведущих стран мира, которые могла бы перенять Украина.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение малого бизнеса, предпринимательство, фискальная политика, упрощенная система налогообложения.

Polishchuk O.V., Vasilevsky V.O. TAXATION OF SMALL BUSINESSES IN THE LEADING COUNTRIES

The article describes the main trends in international practice on taxation of small businesses. The article shows the main trends simplify small business taxation in the leading countries of the world. Also it shows the basic techniques of the fiscal policies of the leading countries in the world that could take over Ukraine.

Keywords: small business, small business taxation, entrepreneurship, fiscal policy, simplified system of taxation.

В будь-який час малий бізнес завжди виступав і виступає локомотивом економіки держави. Дане твердження неможливо заперечувати, адже уряд кожної країни намагається оптимізувати законодавство таким чином, щоб малий бізнес міг безпосередньо виконувати свою пряму функцію – примножувати добробут держави. Даний сектор економіки також є і невід'ємною умовою становлення засад ринкової економіки у країні, оскільки він був первинною формою ринкової системи господарювання, так як основу даного сектору становили підприємства, які переважною мірою займалися поставкою продукції на місцеві ринки у межах держави.

Актуальність проблеми оподаткування малого бізнесу для України полягає у тому, що зараз уряд України намагається оптимізувати законодавство для поліпшення умов ведення малого бізнесу, спрощуючи процедуру реєстрації підприємств, проводячи більш лояльну податкову політику, реалізуючи програми підтримки підприємств даного сектору. Спираючись на міжнародний досвід, малий бізнес розглядають як ефективний засіб структурної перебудови економіки, що є особливо важливим фактором для України в умовах переходу від командно-адміністративної системи управління економікою до функціонування економіки на засадах ринкових відносин. Даний сектор економіки побічно вирішує наступні актуальні питання економіки, такі як: поліпшення інвестиційної діяльності, урівноваження диспропорцій на різних сегментах ринку, зменшення рівня безробіття та підвищення рівня зайнятості, передбачає активну інноваційну діяльність підприємств.

Малий бізнес робить економіку більш гнучкою, залучає значну кількість фінансових та виробничих ресурсів, формує повноцінне конкурентне середови-

ще, що свідчить про економічне зростання та демократизацію країни. Але щоб забезпечувати відповідні сприятливі умови ведення малого бізнесу, необхідно постійно удосконалювати методи та форми управління даним процесом.

Аналіз останніх досліджень. Питанням оподаткування малого бізнесу присвячено роботи значної кількості вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як: О. Василик, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Завгородній, Ю. Іванов, В. Кравченко, А. Крисоватий, М. Крупка, М. Кучерявенко, В. Литвиненко, В. Люткевич, І. Лютий, В. Приймак, П. Бернс, Й. Ворста, П. Равантлоу, Д. Сторей, П. Хейне. Внесок вчених у дослідження даного питання є значним, але в сучасних умовах реформування податкової системи України міжнародний досвід оподаткування малого бізнесу є широким полем для подальших досліджень [8].

Виклад основного матеріалу. Міжнародна практика розглядає мале підприємство як джерело ринкової економіки. У ринковій економіці мале підприємство виконує наступні завдання: відіграє виняткову роль у вирішенні проблем зайнятості резидентів країни, активізує торговельні відносини, а особливо сферу послуг; у країнах з оптимізованою системою оподаткування підприємства даного сектора продукують понад 50% ВВП, виступають базою для конкурентних відносин та зменшують вплив монополій, якщо такі є у галузі; більш індивідуально підходять до аналізу потреб споживачів, забезпечують зменшення посткризового впливу на економіку країни в цілому, роблять внесок у інноваційний розвиток країни, особливо в сучасних умовах, коли, окрім транснаціональних корпорацій, на світовій арені ринку інновацій активними суб'єктами починають виступати малі підприємства [2].

Станом на 2014 рік, в країнах Західної Європи малі підприємства становлять 70-90% від загальної кількості підприємств, у США – 54%, в Японії – 78%. Для аналізу значення малого підприємництва у країнах з ринковою економікою розглянемо таблицю 1.

Таблиця 1
Основні показники розвитку малого підприємництва в європейських країнах станом на 2014 рік

Країни	К-ть малих підприємств, тис.	К-ть малих підприємств на 1 тис. населення	Зайнято в малих підприємствах, млн чол.	Частка малих підприємств у загальній кількості зайнятих, %	Частка малих підприємств у ВВП країни, %
Великобританія	2630	46	13,6	49	50-53
Німеччина	2290	37	18,5	46	50-54
Італія	3920	68	16,8	73	57-60
Франція	1980	35	15,2	54	55-62
Країни ЄС	15770	45	97	72	63-67

Джерело: складено автором за даними [9]

Враховуючи дані, наведені вище, станом на 2014 рік – серед провідних країн ЄС найбільше малих підприємств зареєстровано в Італії, що викликано значним залученням активного населення у сферу ресторанного бізнесу, туризму, а також у сфері послуг. Відповідно до загальної кількості малих підприємств в ЄС, у Великобританії 16,7% малих підприємств, у Німеччині – 14,5%, у Італії – 24,8%, у Франції – 12,5%.



Рис. 1. Відношення кількості малих підприємств провідних країн ЄС до загальної кількості малих підприємств ЄС станом на 2014 р.

Джерело: складено автором за даними [9]

Якщо аналізувати показник кількості малих підприємств, що припадають на 1 тисячу населення, то серед наведених країн мінімальна кількість малих підприємств у Франції та Німеччині (по 35 та 37 відповідно), що зумовлено концентрацією потужних корпорацій у сфері виробництва та послуг, середньостатистичний показник кількості малих підприємств

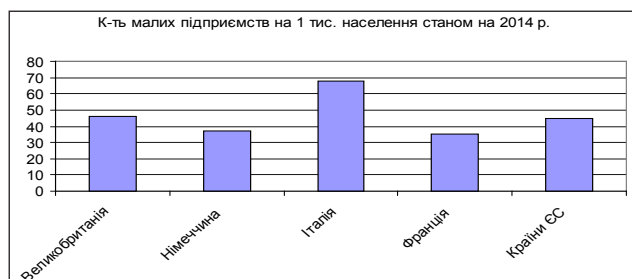


Рис. 2. Кількість малих підприємств на 1 тис. населення станом на 2014 р.

Джерело: складено автором за даними [9]

на 1 тисячу населення майже співпадає з відповідним показником по Великобританії (45 та 46). Найбільше малих підприємств на 1 тисячу осіб припадає на Італію (68) (рис. 2).

Якщо аналізувати показник частки зайнятих працівників у малому бізнесі до загальної кількості, то серед наведених країн основна тенденція спостерігається в межах 50% окрім Італії (73%), показник якої наближений до середньостатистичного показника по Європі.



Рис. 3. Частка зайнятих працівників у малому бізнесі до загальної кількості зайнятих станом на 2014 р.

Джерело: складено автором за даними [9]

Найбільша частка виробленої продукції та наданих послуг малими підприємствами до ВВП країни у Італії та Франції. Хоча в останньої майже вдвічі менше малих підприємств, ніж в Італії, але загальна кількість зайнятих у малому підприємстві досить значна, що зумовлено особливостями законодавчої класифікації малих, середніх та великих підприємств.

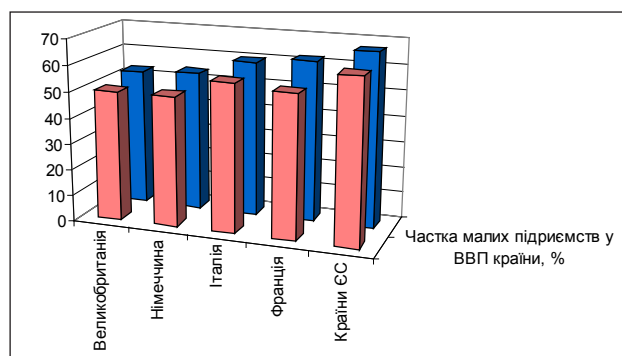


Рис. 4. Частка малих підприємств у ВВП країни станом на 2014 р., %

Джерело: складено автором на основі [9]

У міжнародній практиці особливу увагу приділяють спрощеним (спеціальним) режимам оподаткування малого бізнесу. Для більш детального розкриття даного питання необхідно проаналізувати та порівняти систему оподаткування малого підприємства у різних країнах світу [7, с. 95-97].

У Франції спрощений режим оподаткування застосовується відповідно до величини обороту підприємств. Малі підприємства, які потрапили у дану категорію, не подають декларації про податок на додану вартість, але сплачують податок на прибуток, розмір якого коливається залежно від сфери діяльності. У Франції заповнюють податкову декларацію і підпадають під спрощену схему оподаткування такі суб'єкти: мікропідприємства, фізичні особи, річний дохід яких не перевищує 500 тисяч франків без ПДВ, якщо дана фізична особа займається операціями у сфері торгівлі, фізичні особи, які здійснюють некомерційну діяльність, і річний дохід яких не переви-

ще 175 тисяч франків. Також в цій країні частка малого та середнього бізнесу складає 55-67%, а частка експорту підприємств даного сектору – 20-25%.

Малі підприємства зі статусом юридичної особи, що належать фізичній особі, сплачують податок на прибуток у розмірі 19% від річного доходу, у той час як стандартний податок на прибуток у Франції складає 33% від річного доходу підприємства. Однак частина прибутку, що оподатковується за спрощеною схемою, має бути залучена як капіталовкладення для даного підприємства.

Оподаткування прибутку, дохід, що оподатковується, розраховується як різниця між величиною обороту малого підприємства та встановленою відсотковою ставкою. Причому дана ставка для торгівельної діяльності складає 70%, для сфери послуг – 50% і для інших видів діяльності 35% відповідно. Знижена ставка податку на прибуток застосовується у тому разі, якщо оборот малого підприємства менший 50 млн франків без податку на додану вартість; понад 75% капіталу підприємства зосереджено у фізичних осіб; оподатковуваний прибуток за зниженою ставкою не становить більше 25% від фінансового прибутку після сплати податків; підприємство протягом трьох років реінвестує однакову частку прибутку, що залишається після сплати податків [2].

У Великобританії існує ефективна система стимулювання малого бізнесу. Уряд застосовує інструменти кредитної, бюджетної та податкової політики для поліпшення умов розвитку підприємств цього сектору. Для підприємств малого бізнесу зменшено ставку податку на прибуток з 35% до 27%. Крім того, держава стимулює процедуру спрощення злиття та поділу фірм. У Великобританії діє низка структурних організацій, таких як: Служба малих фірм, місцеві підприємницькі агентства, центри праці, комунальні об'єднання, ініціативні групи, які займаються наданням консультаційних послуг, науково-технічних послуг та рекомендацій.

Таблиця 2

Ставка податку на прибуток за річним доходом підприємств на 2014 рік

Ставка податку на прибуток, %	Річний дохід підприємств, фунт стерлінгів
	Фізичні особи
10	до 1520
20	1521-28400
40	понад 28400
	Корпорації
10	до 10000
20	10000-50000

Джерело: складено автором за даними [9]

Підприємства з річним доходом, що не перевищує 15 тис. фунтів стерлінгів, заповнюють податкову декларацію без інформації щодо активів і зобов'язань підприємства. Також у Великобританії наявна так звана прогресивна шкала оподаткування прибутку. Ставка податку для підприємств з річним доходом який не перевищує 1520 фунтів стерлінгів, становить 10%, для малих підприємств з річним доходом до 28400 фунтів стерлінгів, становить 20%, для малих підприємств з річним доходом не більше 50 тис. фунтів стерлінгів – складає 40%. Ставка податку для корпорації, річний дохід якої не перевищує 10 тис. фунтів стерлінгів, становить 10%, для корпорацій з річним доходом не більше 50 тис. фунтів стерлінгів ставка податку складає 20%.

У Великобританії поширена податкова знижка на амортизацію будівель та устаткування, що дозволяє малим підприємствам вираховувати з бази оподаткування 40%. Також під систему пільг потрапляють інвестиції в інформаційні технології, засоби зв'язку та науково-дослідницька діяльність. Також малі підприємства можуть претендувати на податкову знижку, якщо їх діяльність пов'язана з високим ступенем ризику [4, с. 224].

Щодо Німеччини, то мале підприємництво для країни – один з найважливіших секторів економіки. Уряд надає всебічну технологічну та фінансову допомогу. З 1978 року була впроваджена спеціальна програма «Загальна концепція науково-технологічної політики у співвідношенні з малим підприємництвом», яка покликана сприяти розвитку науково-технологічного потенціалу в межах малих підприємств, фінансуванню проектів високого ступеня ризику, проводити лояльну податкову політику та поліпшувати процедуру обміну технологіями між підприємствами [1].

У Німеччині критерієм класифікації підприємств є кількість працівників. Згідно з чинним законодавством Німеччини, до малих підприємств відносять такі, персонал яких становить не більше 20 осіб (до 9 осіб – дрібні підприємства). Більшість малих підприємств підпадають під програму регресивного оподаткування, а підприємства лісової та сільськогосподарської галузей взагалі звільняються від сплати податку на додану вартість. Податок на прибуток у Німеччині складає 45%, але малі підприємства можуть розраховувати на зменшення податку до 19%, залежно від сфери діяльності підприємства. Взагалі, розмір прибуткового податку коливається в межах від 19 до 53%. Податок на додану вартість введений у Німеччині у 1968 році у розмірі 15%. Але щодо цього податку передбачені пільги. Наприклад, пільгова ставка на сплату податку на додану вартість діє на більшість продовольчих товарів, на продукцію сільськогосподарства, книги, друковану, фармацевтичну продукцію. Від сплати цього податку можуть звільнитися державні установи, які виконують соціальні, культурні, спортивні функції.

Особливою рисою у малому бізнесі Німеччини є те, що дрібні та малі підприємства об'єднуються у ремісничі палати, які безпосередньо беруть участь у формуванні бюджетів і підготовці законопроектів з метою регулювання бізнесу і, в першу чергу, фінансової політики держави.

Досить цікавим фактом є те, що в Німеччині малий бізнес та корпорації доповнюють один одного, а не перебувають в антагоністичних відносинах. Наприклад, концерн «Фольксваген» отримує послуги від більш ніж 2500 постачальників, які є представниками малого бізнесу [1].

В Італії з 1991 року діє закон щодо стимулювання розвитку та модернізації малих підприємств. Малий бізнес Італії отримує 1000 млрд лір за рахунок звільнення від сплати податків. Наприклад, новостворені малі промислові підприємства Південної Італії протягом 10 років не сплачують податок на прибуток і місцеві податки.

Пільговому оподаткуванню підлягають італійські фінансові компанії, які створюються з метою модернізації малих підприємств. Не оподатковуються 5% приросту їх участі за кожен фінансовий рік. Від сплати податку на додану вартість в Італії звільняються фірми – експортери товарів, фірми, що надають міжнародні послуги та пов'язані з ними операції, страхові компанії, медичне обслуговування, поштові послуги та операції із золотом та іноземною валютою тощо.

Окрім пільгового оподаткування, в Італії уряд заохочує малий бізнес субсидуванням та кредитуванням, особливо у сфері сільського господарства. Причому щорічні загальні виплати складають 600 млрд лір [5].

США вважається країною з високим рівнем підприємницької активності. Уряд країни забезпечує значну підтримку малому бізнесу. У 1953 році Конгресом США було створено Адміністрацію у справах малого бізнесу. Хоча США не встановлює особливі податкові режими для малих підприємств, але для підприємств цього сектору передбачені спеціальні положення щодо спрощення процедури обліку та звітності прибутку, що оподатковується, за прогресивною шкалою [6].

Таблиця 3
Ставка податку на прибуток в США
станом на 2014 рік

Ставка податку на прибуток, %	Річний дохід малого підприємства, тис. дол.
15	до 50
25	50-75
34	75-10000
35	понад 10000

Джерело: складено автором за даними [9]

Малим підприємствам, річний дохід яких не перевищує 24 тис. дол., у США також дозволяють вилучати з оподаткування інвестиції в капітальні активи. Також для підтримки малого підприємництва надаються пільги та кредити під порівняно малий відсоток (5-8%) [6].

Висновки. Таким чином, у високорозвинених країнах мале підприємництво займає чільне місце у економіці держави. Малий бізнес надає можливість вирішувати ряд таких нагальних макроекономічних проблем, як: безробіття, рівень технологічного розвитку, інвестиційний клімат. Тому міжнародна практика говорить про заохочення стимулювання державою розвитку малого підприємництва. При цьому завдання держави полягає не лише у наданні субсидій та кредитування, а у формуванні вдалої фіскальної політики. Тому що Уряд країни, звільняючи мале підприємство від податку, дає змогу більш ефективно залучати кошти у це ж підприємство, адже у даному випадку кошти не потрапляють у систему «підприємство – державний апарат – пільги – підприємство», а залишається в системі «підприємство – прибуток – підприємство», цим самим одразу залучаючись у діяльність підприємства [10].

У міжнародній практиці є той факт, що, не дивлячись на високі податкові ставки, високорозвинені

ні країни проводять ефективну фіскальну політику. В умовах реформування податкової системи України може ефективно аналізувати досвід інших країн щодо оподаткування малих підприємств. Лише оцінюючи власні ресурси та можливості, уряд України зможе максимально отримати кошти від податків з малих підприємств, при цьому розгортаючи різні пільгові програми малим підприємствам тих сфер, які в конкурентному середовищі дійсно потребують фінансової та технологічної допомоги [3].

В умовах інтеграції до Європейського Союзу Україні необхідно орієнтуватися на досвід європейських держав у сфері оподаткування і оптимізувати законодавство, виходячи з базових засад Європейського Союзу щодо основних засад оподаткування. Причому жодна податкова система однієї країни не є універсальною. Щоб створити принаймні ефективну податкову систему, слід взяти найбільш прийнятні положення оподаткування різних європейських країн та оптимізувати їх до українських реалій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доповідь аналітичного агентства I-bud.ua «Досвід Німеччини: Майбутнє за малим бізнесом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ibud.ua/ru/novost/dosvid-nimechchini-maybutnza-malim-biznesom-10570>.
2. Доповідь Аналітичного центру «Міжнародна практика застосування спрощених режимів оподаткування малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=342>.
3. Касич А. О. Особливості оподаткування та обліку малого бізнесу в контексті податкового кодексу України // Вісник КрНУ імені М. Остроградського. – 2012. – Вип. 6/2012(77). – С. 143-145.
4. Литвиненко Я. В. Особливості сплати податків в інших країнах світу / Я. В. Литвиненко // Податкова політика : навч. посіб. – К. : МАУП, 2012. – 224 с.
5. Логвіновська С. І. Концептуальні підходи до спрощеної системи оподаткування / Логвіновська С. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kdu.edu.ua/statti>.
6. Матвійчук Л. К. Особливості оподаткування малого бізнесу / Л. К. Матвійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mev-hnu.at.ua/load/2013/3>.
7. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва // Збірник наукових праць. Бізнесінформ. – 2012. Вип. 5/2012. – С. 95-97.
8. Молдован Олексій. Спрощена система: чи можливий компроміс? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>.
9. Стаття газети «Про бізнес» «Ведення малого бізнесу за кордоном» від 20.09.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-biznes.com.ua/statt-pro-bznes/malij-biznes-zarubizhnij-dosvid.html>.
10. Чубай В.М. Спрощені системи оподаткування: переваги, недоліки та шляхи їх усунення / В.М. Чубай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_6/155_Der.pdf.

УДК 339.564.2

Проценко І.В.

аспірант

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПОСЛУГ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У статті проаналізовано динаміку експорту послуг за період 2000–2013 рр. Досліджено структуру торгівлі послугами в розрізі галузей та регіонів. Оцінено взаємозв'язок зростання обсягів експорту різних видів послуг на приріст ВВП на одну особу.

Ключові слова: експорт послуг, галузева структура експорту послуг, ВВП на одну особу, регіональна структура експорту послуг, приріст ВВП.

Проценко И. В. ВЛИЯНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА УСЛУГ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

В статье проанализирована динамика экспорта услуг за период 2000–2013 гг. Исследована структура торговли услугами в разрезе отраслей и регионов. Проведена оценка взаимосвязи роста объемов экспорта различных видов услуг и прироста ВВП на душу населения.

Ключевые слова: экспорт услуг, региональная структура экспорта услуг, ВВП на душу населения, региональная структура экспорта услуг, прирост ВВП.

Protsenko I.V. EFFECT OF OPERATION INTERNATIONAL MARKET SERVICES ON MACROECONOMIC INDICATORS OF NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

In article the dynamics of exports of services for the period 2000 – 2013 years was analyzed. The structure of trade in services by industry and regions was investigated. Correlation export growth of various types of services in GDP growth per capita was reviewed.

Keywords: export services, regional structure of exports of services, GDP per capita, regional structure of exports of services, GDP growth.

Постановка проблеми. Розгортання процесів інтеграції та глобалізації, що супроводжувались лібералізацією зовнішньої торгівлі сприяли тому, що з середини ХХ ст. сфера послуг набула динамічного розвитку. Нині сфера послуг є однією з найважливіших складових світової економіки та одним із основних чинників, від яких залежить зростання економіки та підвищення національної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі вивчення впливу міжнародної торгівлі послугами на соціально-економічний розвиток країн в економічній сучасній літературі приділяється значна увага. Вивченням проблем формування, функціонування та розвитку ринку послуг у світовій економіці займалися ряд зарубіжних дослідників: Дж. Гелбрейт, Д. Джоббер, П. Друккер, М. Кагельс, К. Кларк, С. Коен, Ф. Котлер, Дж. Б. Куїни, Дж. Ланкастер та ін. Дослідженнями різних аспектів функціонування міжнародного ринку послуг займаються й вітчизняні науковці: А. С. Гальчинський, Д. Г. Лук'яненко, О. І. Рогач, А. П. Румянцев, О. К. Скаленко, В. А. Степаненко, Т. М. Циганкова, А. С. Філіпенко та ін. Однак зараз актуальними залишаються питання впливу динаміки та структури експорту на рівень продуктивності національної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз динаміки та структури світового експорту послуг у регіональному та галузевому розрізі та дослідження впливу експорту послуг на зростання ВВП на одну особу.

Виклад основного матеріалу. Відмінні темпи зростання обсягів експорту всіляких груп послуг в різних країнах призвели до зміни регіонально-галузевої структури світової торгівлі послугами. Протягом досліджуваного періоду у експорті послуг відбулося значне посилення позицій Азії та значне послаблення позицій Північної Америки. Експорт будівельних послуг Азійського походження зріс з 30,5% у 2000 році до 44,6% у 2013 році, туристичних послуг з

17,4 до 30%, комп'ютерних та інформаційних послуг з 16,2 до 28%. Скорочення обсягів експорту було зафіксовано лише за групою комунікаційних послуг – з 18,6 до 13,2%. По інших групах послуг спостерігалось, менш значне скорочення ніж по будівельних послугах, зростання питомої ваги Азії в експорті послуг (наприклад, обсяг експорту фінансових послуг зріс з 12,6 до 16,3% у структурі світового експорту зазначених послуг, а експорт роялті та ліцензійних платежів зріс з 13,2 до 13,6%).

В Європі зміни у структурі експорту відбувались у сторону зростання частки наукоємних послуг. Найбільший приріст зафіксований за експортом роялті та ліцензійними платежами, частка Європи в 2000 році за даним видом послуг становила 26,5% від світового обсягу експорту, а до 2013 року збільшилась до 42%. Частка експорту комунікаційних послуг збільшилась з 45,6 до 58% від обсягів світового експорту цього виду послуг, частка страхових послуг збільшилась з 52,8 до 59,8%, частка комп'ютерних та інформаційних послуг зросла з 52,5 до 57,4%. По інших видах послуг простежувалось скорочення частки Європи в структурі світового експорту (найзначніше знизилась частка Європи в експорті будівельних послуг – з 57,9% у 2000 році до 39,9% у 2013, менше по фінансових – з 58,9 до 53,7%, транспортних – з 49 до 47,8% тощо).

Питома вага Північної Америки в структурі світового експорту, як було вищезазначено, скоротилась найбільше. Позитивна динаміка частки Північної Америки в експорті послуг зафіксована лише по експорті фінансових послуг – з 23,7% у 2000 році до 26,3% у 2013 році. За всіма іншими видами послуг відбулося скорочення питомої ваги зазначеного регіону, найбільше скорочення відбулося за експортом комп'ютерних та інформаційних послуг з 20,7 до 8,8% та експортом роялті та ліцензійних платежів – з 58,9 до 43,2%. Скорочення частки Північної Америки в структурі світового експорту за такими

видами послуг, як будівельні, транспортні, комунікаційні, персональні культурні та рекреаційні послуги, страхові, туристичні та інші бізнес послуги було менш значимим (за зазначеними видами послуг частки Північної Америки у світовому експорті зменшились на 3–7%).

Південна та Центральна Америка протягом досліджуваного періоду показали позитивну динаміку за обсягами експорту персональних, культурних та рекреаційних послуг – зростання з 1,4 до 3,1%, комп'ютерних та інформаційних послуг – зростання з 0,9 до 2%, фінансових послуг – з 0,9 до 1,65%, транспортних послуг – з 2,9 до 3,3% та інших бізнес послуг – з 2,5 до 3,5% від світового експорту зазначених послуг. Питома вага Південної і центральної Америки за іншими видами послуг скоротилася, найзначніше скорочення відбулось по комунікаційних послугах – з 5,9 до 2,9% та страхових послугах – з 3,6 до 2,3%.

Регіон Середнього Сходу збільшив свою частку в експорті туристичних послуг з 2,8% у 2000 році до 4% у 2013 році, транспортних послуг – з 2,1 до 3,1%, персональних, культурних та рекреаційних – з 1 до 1,9%, будівельних послуг – з 1,9 до 2,3%, комунікаційних послуг з 3,7 до 4,7%, інших бізнес послуг з 1,1 до 2,3%. Скорочення питомої ваги Близького Сходу у структурі експорту відбулось за такими видами послуг, як комп'ютерні та інформаційні – з 9,4 до 1,7% (найзначніше скорочення по регіону), фінансові – з 2,8 до 0,6%, страхові – з 2,8 до 2%, роялті та ліцензійні платежі – з 0,6 до 0,4%.

Африка, регіон який має найменшу питому вагу в міжнародній торгівлі послугами, протягом досліджуваного періоду спостерігалась позитивна динаміка експорту будівельних (з 1% у 2000 році – 1,7% від обсягу світового експорту даних послуг у 2013 році), транспортних (з 2,3 до 3%), персональних, культурних та рекреаційних послуг (з 0,6 до 1,1%), туристичних (з 3 до 3,3%), комп'ютерних та інформаційних послуг (з 0,3 до 0,5%). Падіння питомої ваги Африки в структурі експорту було відмічено за такими видами послуг: роялті та ліцензійні платежі (з 0,2 у 2000 році до – 0,1% у 2013 році), фінансові послуги (з 0,9 до 0,7%), інші бізнес послуги (з 1,6 до 0,9%), комунікаційні послуги (з 4,5 до 3,9%), страхові послуги (з 3,1 до 1,3%).

Лише позитивну динаміку протягом досліджуваного періоду показали країни Співдружності Незалежних Держав. З 2000 по 2013 рр. питома вага СНД у світовому експорті послуг зросла за всіма групами послуг. Найзначніше зростання зафіксовано по експорті будівельних послуг – з 1% від світового обсягу експорту даних послуг у 2000 році до 7,6% у 2013 році. Питома вага СНД у експорті персональних, культурних та рекреаційних послуг зросла з 0,1% у 2000 році до 2,7% у 2013 році, транспортних послуг з 2,5 до 14,5%, комп'ютерних та інформаційних послуг з 0,2 до 1,8%, туристичних послуг з 1 до 2,2%, інших бізнес послуг з 0,8 до 2%, комунікаційних послуг з 2,1 до 2,7%, фінансових послуг з 0,2 до 0,8%, страхових послуг з 0,22 до 0,8%, роялті та ліцензійних платежів з 0,1 до 0,3%.

Загалом, станом на 2013 рік найбільшу питому вагу у експорті роялті та ліцензійні платежі мала Північна Америка, у експорті будівельних послуг – Азія, у експорті всіх інших послуг – Європа.

Сфера послуг здійснює прямий та опосередкований вплив на рівень соціально-економічного розвитку, темпи економічного зростання та продуктивність національних економік. Обсяги експорту послуг є по-

казником, який свідчить про рівень конкурентоспроможності національного сектору послуг, що, в свою чергу, обумовлюється їх ефективністю відповідно, можемо припустити, про існування взаємозв'язку між динамікою експорту послуг та ВВП в розрахунку на одну особу, як інтегральним показником національної економіки.

Кореляційний аналіз взаємозв'язків приросту обсягів експорту послуг та обсягів ВВП на душу населення в країнах з різними рівнями та траєкторіями розвитку виявив різний характер та силу взаємозв'язків між цими величинами. До групи досліджуваних країн було включено розвинені країни, та ті що розвиваються, країни з перехідною економікою з різних регіонів світу. Дані країни були згруповані залежно від особливостей та ступеню їх розвитку.

У країнах Великої Сімки найтісніший позитивний зв'язок ВВП на душу населення має експорт транспортних та туристичних послуг (рис. 1). Для Німеччини, Канади, Великобританії, Італії та Франції коефіцієнти кореляції між зазначеними величинами більші за 0,7, для США відповідні коефіцієнти знаходяться в межах 0,6–0,7, для Японії – в межах 0,2–0,3. Зростання обсягів експорту роялті та ліцензійних платежів має сильний кореляційний зв'язок із зростанням ВВП на душу населення лише в Великобританії ($r^2 = 0,78$) та дещо слабший в США ($r^2 = 0,66$), для інших країн Великої Сімки існує слабкий зв'язок між зазначеними величинами (r^2 менше 0,4, а для Німеччини та Канади існує слабкий обернений зв'язок). Зростання обсягів експорту персональних, культурних і рекреаційних послуг не пов'язано тісно із зростанням ВВП на душу населення в жодній з країн даної групи, найсуттєвіший взаємозв'язок цих величин спостерігається в Канаді ($r^2 = 0,64$) та Великобританії ($r^2 = 0,5$), для інших країн існує слабка кореляція (від $-0,25$ до $0,15$). Тісний кореляційний зв'язок не простежується, також, між зростанням ВВП на душу населення та зростанням експорту будівельних та страхових послуг.

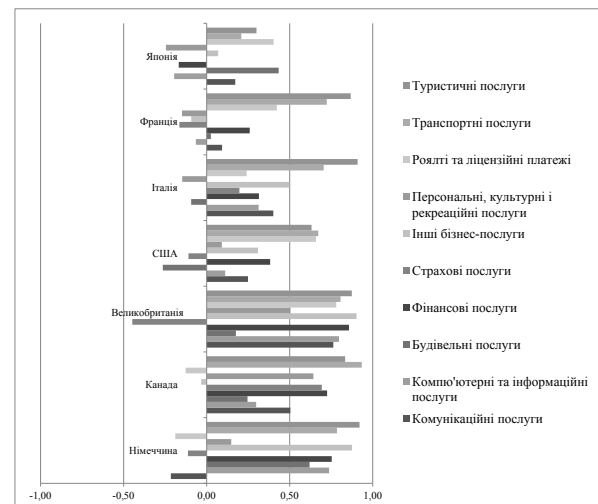


Рис. 1. Коефіцієнти кореляції ВВП на одну особу та експорту послуг у країнах Великої Сімки

*Розраховано на основі даних [1; 2]

Найсуттєвіший зв'язок між зростанням обсягів експорту будівельних послуг та зростанням ВВП на душу населення відмічений лише в Німеччині ($r^2 = 0,62$) та Японії ($r^2 = 0,43$), для інших країн зв'язок між даними величинами має малу силу (r^2 від $-0,26$

до 0,25). Щодо страхових послуг, то в Канаді вони мають позитивну, середньої сили кореляцію із ВВП на душу населення ($r^2 = 0,69$), а в Великобританії – негативну, середньої сили кореляцію із ВВП на душу населення ($r^2 = -0,45$), в інших країнах не простежувалось значимого зв'язку між даними величинами (r^2 від $-0,16$ до $0,2$). Приріст експорту фінансових послуг характеризувався тисним зв'язком з приростом ВВП на душу населення в Німеччині, Канаді та Великобританії мав тисний кореляційний зв'язок із приростом ВВП на душу населення (r^2 більше $0,73$), в інших країнах групи цей зв'язок був незначним (r^2 від $-0,17$ до $0,38$). Експорт комунікаційних послуг тісно корелював з ВВП на одну особу лише в Великобританії ($r^2 = 0,76$), дещо слабший зв'язок був у Канаді ($r^2 = 0,5$) та слабкий зв'язок у решті країн групи (r^2 від $-0,22$ до $0,4$). Зв'язок приросту обсягів експорту комп'ютерних та інформаційних послуг має тисний позитивний зв'язок з приростом ВВП на одну особу в Німеччині та Великобританії (r^2 більше $0,74$), в інших країнах цей зв'язок характеризувався слабкою силою (r^2 від $-0,2$ до $0,31$). Експорт інших бізнес послуг мав сильний зв'язок з ВВП на душу населення в Німеччині та Великобританії (r^2 більше $0,88$) та слабший зв'язок в Італії ($r^2 = 0,5$), в інших країнах групи він був несуттєвим (r^2 від $-0,1$ до $0,31$). Серед усіх країн Великої Сімки найтісніший зв'язок між темпами приросту експорту послуг та приростом ВВП на одну особу спостерігався в Великобританії, а найслабший у Японії.

Взаємозв'язки темпів зростання обсягів експорту послуг та темпів зростання ВВП на одну особу в країнах БРИКС носять більш одноманітний характер (рис. 2). Для Китаю, Південної Африки та Російської Федерації характерний позитивний зв'язок експорту всіх видів послуг та ВВП на одну особу. В Південній Африці найтісніший зв'язок з ВВП на одну особу мав експорт туристичних та транспортних послуг (r^2 більше $0,71$), в Російській Федерації – комп'ютерні та інформаційні послуги, транспортні, туристичні та інші бізнес послуги (r^2 більше $0,75$), у Китаї – страхові, комп'ютерні та інформаційні послуги (r^2 більше $0,81$). У Бразилії сильний позитивний вплив на ВВП на одну особу має експорт транспортних послуг, експорт комп'ютерних та інформаційних послуг має слабкий негативний зв'язок з ВВП на одну особу ($r^2 = -0,31$).

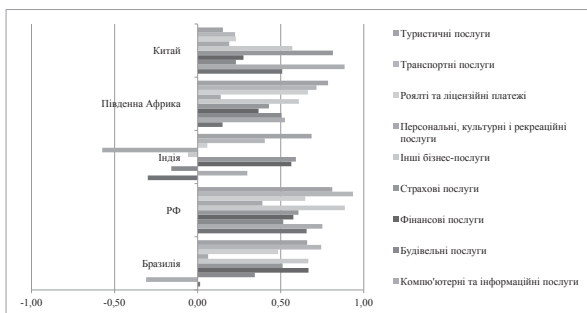


Рис. 2. Коефіцієнти кореляції ВВП на одну особу та експорту послуг в країнах БРИКС

*Розраховано на основі даних [1; 2]

В Індії приріст експорту жодної групи послуг не має тісного зв'язку з приростом ВВП на одну особу, а найсуттєвіший зв'язок існує між ВВП на одну особу та експортом транспортних послуг ($r^2 = 0,69$), страхових ($r^2 = 0,59$) та фінансових ($r^2 = 0,56$), персональних, культурних та рекреаційних послуг ($r^2 = -0,57$).

Найслабший зв'язок для країн даної групи спостерігається між ВВП на одну особу та експортом роялті та ліцензійних платежів ($r^2 = 0,65$ лише для Південної Африки та Російської Федерації, для інших країн r^2 менше $0,48$), персональних, культурних та рекреаційних послуг (для всіх, окрім Індії, країн групи r^2 від $-0,06$ до $0,39$) та комунікаційних послуг (для всіх країн групи r^2 від $-0,3$ до $0,15$, окрім Російської Федерації для якої $r^2 = 0,66$ та Китаю – $r^2 = 0,51$).

У групі країн – нових членів ЄС Естонія, Угорщина та Польща – країни для яких характерний позитивний зв'язок зростання обсягів експорту всіх видів послуг із зростанням обсягів ВВП на одну особу (рис. 3). Експорт комунікаційних послуг не мав тісного зв'язку із ВВП на одну особу в жодній з країн групи, найтісніший зв'язок зазначених величин був зафіксований в Естонії, Румунії, Болгарії Литві та Угорщині (r^2 від $0,54$ до $0,69$). Експорт комп'ютерних та інформаційних послуг тісно корелював з ВВП на одну особу лише в Латвії ($r^2 = 0,8$), слабше в Угорщині та Естонії (r^2 від $0,51$ до $0,57$), в інших країнах зв'язок був менш суттєвий (r^2 від $-0,39$ до $0,43$). Експорт будівельних послуг та ВВП на одну особу мали тисний кореляційний зв'язок у Польщі ($r^2 = 0,76$), кореляційний зв'язок середньої сили у Угорщині та Естонії (r^2 від $0,59$ до $0,61$). У Польщі та Латвії експорт фінансових послуг та ВВП на одну особу тісно корелювали (r^2 більше $0,79$). Найслабший взаємозв'язок у даній групі країн простежувалась між зростанням ВВП на одну особу та зростанням експорту страхових послуг (r^2 від $-0,35$ до $0,4$).

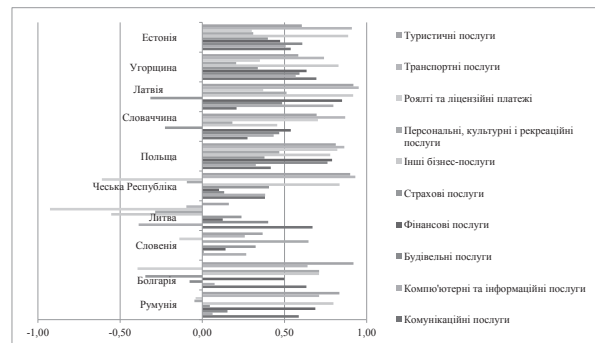


Рис. 3. Коефіцієнти кореляції ВВП на одну особу та експорт послуг для країн – нових членів ЄС

*Розраховано на основі даних [1; 2]

Експорт інших ділових послуг, навпаки, мав сильний позитивний вплив на ВВП на одну особу в більшості країн групи (r^2 більше $0,71$, окрім Словаччини, Литви та Словенії, де r^2 знаходився в діапазоні від $-0,55$ до $0,46$). Тісний зв'язок експорту персональних, культурних та рекреаційних послуг з ВВП на одну особу був відмічений лише у Болгарії ($r^2 = 0,71$), слабший у Словенії ($r^2 = 0,65$) та Латвії ($r^2 = 0,51$), для інших країн групи тіснота зв'язку нижче середньої (r^2 від $-0,29$ до $0,47$). Зростання експорту роялті та ліцензійних платежів тісно пов'язаний з зростанням ВВП на одну особу в Польщі ($r^2 = 0,82$) та Словаччині ($r^2 = 0,7$) та Литві ($r^2 = -0,93$) менш тісно в Чеській Республіці ($r^2 = -0,61$), в інших країнах групи зв'язок цих величин несуттєвий (r^2 від $-0,39$ до $0,37$). Експорт туристичних послуг має позитивний вплив на ВВП на одну особу в усіх країнах групи, причому сильний кореляційний зв'язок був відмічений у всіх країнах групи (r^2 більше $0,7$), крім Словенії ($r^2 = 0,37$), Естонії ($r^2 = 0,61$), Угорщини

($r^2 = 0,58$) та Литви ($r^2 = 0,16$). Експорт транспортних послуг в даній групі має лише здебільшого позитивний зв'язок з ВВП на одну особу (r^2 більше 0,71, окрім Болгарії, Литви та Словенії, де r^2 знаходився в діапазоні від $-0,1$ до $0,64$).

Серед країн з перехідною економікою найтісніший зв'язок між експортом послуг та величиною ВВП на одну особу мають Україна та Молдова (рис. 4).

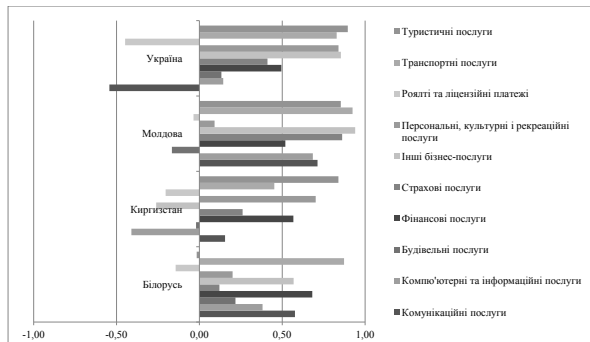


Рис. 4. Коефіцієнти кореляції ВВП на одну особу та експорту послуг деяких країн пострадянського простору

*Розраховано на основі даних [1; 2]

В Україні тісний позитивний зв'язок з ВВП на одну особу має експорт туристичних, транспортних, персональних, культурних та рекреаційних послуг, інших бізнес-послуг (r^2 більше 0,83), менш тісний позитивний зв'язок – фінансові ($r^2 = 0,49$), страхові ($r^2 = 0,41$), будівельні ($r^2 = 0,13$), комп'ютерні та інформаційні послуги ($r^2 = 0,14$), негативна кореляція існує між ВВП на одну особу і комунікаційними послугами ($r^2 = -0,54$), роялі та ліцензійними платежами ($r^2 = -0,45$). У Молдові найсильніше з ВВП на одну особу корелює експорт транспортних, туристичних, комунікаційних, страхових та інших бізнес-послуг (r^2 більше 0,71), слабше корелює з ВВП на одну особу експорт комп'ютерних та інформаційних послуг ($r^2 = 0,68$) та фінансових послуг ($r^2 = 0,52$), незначно корелює з експортом персональних, культурних та рекреаційних послуг і експортом роялі та ліцензійних платежів (r^2 від $-0,04$ до $-0,17$). У Киргизстані приріст ВВП на одну особу має тісний кореляційний зв'язок з приростом експорту персональних, культурних та рекреаційних послуг ($r^2 = 0,7$), туристичних послуг ($r^2 = 0,84$), менш тісний зв'язок з експортом фінансових послуг ($r^2 = 0,57$), кореляція ВВП на одну особу та експорт

інших послуг має слабку силу (r^2 від $-0,41$ до $0,45$). У Білорусії найтісніше з ВВП на одну особу корелює експорт транспортних послуг ($r^2 = 0,87$), слабше – експорт фінансових, комунікаційних та інших бізнес-послуг (r^2 від $0,57$ до $0,68$), експорт всі інших видів послуг має незначний зв'язок з ВВП на одну особу (r^2 від $-0,14$ до $0,38$).

По всіх досліджуваних групах країн простежується, в основному, позитивний кореляційний зв'язок між ВВП на одну особу та експортом туристичних, транспортних та фінансових послуг. Для досліджуваних країн пострадянського простору та п'яти країн – нових членів ЄС (таких як Румунія, Болгарія, Словенія, Литва та Чеська Республіка) простежувалась негативна кореляція ВВП на одну особу та експорту роялі і ліцензійних платежів. Позитивна кореляція ВВП на одну особу та експорту всіх видів послуг була лише в ряді країн з перехідною економікою та країн з економікою, що розвивається. Загалом, позитивна кореляція між ВВП і експортом послуг сильніша в групах країн, що розвиваються, країнах – нових членах ЄС та країнах з перехідною економікою ніж у розвинених країнах. Звідси можемо припустити, що в країнах з перехідною економікою та країнах з економікою, що розвивається експорт послуг виступає більш важливим ніж в розвинених країнах джерелом економічного зростання.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, можемо сказати, що в розрізі регіонів, протягом досліджуваного періоду простежувалось сукупне зменшення частки Північної Америки та Європи в структурі експорту послуг та збільшення питомої ваги Азії, в основному, за рахунок зростання питомої ваги у міжнародній торгівлі послугами країн, що розвиваються. Аналіз залежностей ВВП на одну особу та експорту різних видів послуг виявив, що для країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою експорт послуг є більш важливим джерелом економічного зростання ніж для розвинутих країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. WTO: International Trade and Market Access Data [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%22langParam%22:%22en%22}}
2. The World Bank Database: GDP growth (annual %) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
3. International Trade Statistics 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf.

УДК 339.926

Рябець Н.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Тимків І.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Дворник І.В.***асистент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ІМПЕРАТИВИ ТА МЕХАНІЗМИ «НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ» В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті визначені еволюція і теоретико-методологічні засади формування імперативів та механізмів регіонального розвитку. Проаналізовано сучасну регіональну політику ЄС як найбільш інтегрованої структури, виявлені основні механізми та принципи адаптаційного підходу регіональної політики до імперативів глобального розвитку. Запропоновано потенційні напрями впровадження досвіду європейських країн щодо регулювання соціально-економічних процесів в Україні в сучасних умовах розвитку.

Ключові слова: Європейський Союз, регіональна політика, глобальний розвиток, механізми, імперативи регіонального розвитку, глобалізація.

Рябец Н.Н., Тымкив И.В., Дворник И.В. ИМПЕРАТИВЫ И МЕХАНИЗМЫ «НОВОГО РЕГИОНАЛИЗМА» В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье определены эволюция и теоретико-методологические основы формирования императивов и механизмов регионального развития. Проанализирована современная региональная политика ЕС как наиболее интегрированной структуры, выявлены основные инструменты и принципы адаптационного подхода региональной политики к императивам глобального развития.

Ключевые слова: Европейский Союз, региональная политика, глобальное развитие, инструменты, императивы регионального развития, глобализация.

Riabets N.M., Tymkiv I.V., Dvornyk I.V. IMPERATIVES AND MECHANISMS OF THE «NEW REGIONALISM» IN THE EUROPEAN UNION IN THE CONDITIONS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS

The paper is dedicated to the investigation of theoretical and practical approaches to the forming imperatives and paradigms of regional development within the world's greatest integration grouping – the European Union. We found the main instruments and principals of adaptive approach to regional policy imperatives of global development.

Keywords: European Union, regional policy, global development, instruments, imperatives of regional development, globalization.

Постановка проблеми. Регіональний розвиток є складним, динамічним процесом, дослідження якого вимагає вивчення принципів регіонального розвитку, як його основи, так і чинників впливу різного рівня, що зумовлюють подальші напрямки розвитку регіональних господарських систем та їхніх елементів. Назрілою стала проблема регулювання диспропорцій в постіндустріальних державах світу через відбір та використання найбільш ефективних механізмів та інструментів регіонального розвитку з метою створення такого гомогенного економічного простору, в якому існуючі зараз асиметрії не будуть призводити до руйнації регіональної структури господарства та гіпертрофованого руху капіталу і робочої сили. Беззаперечним лідером регулювання регіональних асиметрій в глобальній економіці останнім часом став Європейський Союз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти регіоналізації в умовах глобалізації світового господарства, а також особливості європейської економічної інтеграції достатньо глибоко досліджувалися в працях вітчизняних вчених, зокрема О. Білоруса, Б. Губського, Д. Лук'яненка, В. Новицького, О. Мозгового, А. Мокія, Ю. Макогона, Є. Панченка, Ю. Пахомова, Л. Поліщук, А. Поручника, В. Рокочої, С. Сіденко, С. Соколенка, А. Філіпенка, В. Чужикова, І. Школи і багатьох інших. Разом з тим у науковій літературі не знайшли достатньо обґрунтованого і всебічного аналізу дослідження сучас-

них імперативів і механізмів регіонального розвитку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Регіоналізація та децентралізація стали провідними принципами європейської та світової політики, що вплинуло на зростання важливості багаторівневого управління і суттєвих змінах в організації регіонального рівня управління. Процеси децентралізації, що відбуваються у більшості європейських країн, супроводжуються введенням і реалізацією принципів досконалого управління під впливом європейської регіональної політики. Поліструктурний характер європейського регіоналізму має прояв на місцевому рівні насамперед через співфінансування регіональних грантів, програм, компенсації відсоткових ставок, дотацій на створення нових робочих місць та багатьох інших європейських ініціатив через систему дію структурних фондів і Фонду Згуртування.

Основна мета регіональної політики ЄС – це конвергенція (об'єднання) регіонів, здійснювана через вирішення структурних проблем та підвищення рівня життя населення. І вона спрямована саме на регіони, а не на держави-члени ЄС. Допомога надається регіонам у межах держав відповідно до номенклатури територіальних одиниць для статистики. Зокрема, існуючі програми охоплюють 84 регіони з населенням 154 млн осіб із ВВП менше 75% від середнього по Співтовариству. Розвиток конкуренції та зайнятості, підвищення інвестиційної прива-

бливості регіонів можливо реалізувати тільки при участі у даних програмах регіонального рівня. На реалізацію цих програм в даний час виділено майже 300 млрд євро. При цьому регіональний розвиток може бути здійснено і за підтримки і співпраці між регіонами, не всі з яких є членами ЄС, або можуть розглядатися як потенційні учасники. Завдяки двом інструментам – «Допомога для підготовки до вступу» та «Європейського Сусідства і Партнерства» – програми міжрегіонального (трансрегіонального) співробітництва виділено понад 22 млрд євро у сукупності. Важливе значення має розуміння етапів, точніше процедури, отримання та практичної реалізації регіональної політики:

1. Рішення щодо розміру бюджету структурних фондів та правил їх використання приймає Рада ЄС та Європейський Парламент на підставі пропозицій Європейської Комісії.

2. Комісія розробляє пропозицію після ретельних консультацій з державами-членами, спираючись на Стратегічні настанови Співтовариства щодо згуртування, що є опорою регіональної політики, яка надає їй стратегічного виміру. Ці керівні вказівки гарантують, що держави-члени розроблятимуть свої плани у відповідності до пріоритетів Союзу, які полягають у заохоченні інновацій та підприємництва, стимулювання зростання економіки знань та створення більшої кількості нових та якісних робочих місць.

3. Кожна держава-член готує Рамки національних стратегічних компетенцій, узгоджені зі Стратегічними настановами, одночасно продовжуючи діалог з Комісією. Правилами визначено, що після прийняття Стратегічних настанов держава-член має п'ять місяців на розробку та надсилання Комісії Рамок національних стратегічних компетенцій. Цей документ визначає обрану державою-членом стратегію та пропонує перелік практичних заходів, які вона сподівається здійснити. Після отримання Рамок національних стратегічних компетенцій Комісія має три місяці на коментарі та зауваження.

4. Комісія ратифікує певні частини Рамок національних стратегічних компетенцій, що вимагають рішення, а також кожну робочу програму¹. Робочі програми містять пріоритети держави-члена (та/або регіонів), а також шлях, яким буде здійснюватися планування. Однак для держав та регіонів, що підпадають під дію цілі «Конвергенція», існує зобов'язання: 60% видатків обов'язково мають бути призначені на пріоритети, визначені Лісабонською стратегією. Для держав та регіонів, що підпадають під дію цілі «Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість» даний показник становить 75%.

Для розв'язання регіональних проблем держави-члени використовують засоби двох типів: *по-перше*, покращення інфраструктури та підвищення рівня соціального і культурного розвитку бідних регіонів – *регіональні інвестиції* – державні кошти, спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності регіону загалом, вдосконалення інфраструктури і посилення суспільного капіталу; *по-друге*, широке застосування економічних стимулів (субсидій, податкових пільг тощо), що мають сприяти залученню в проблемні регіони приватних інвестицій або стримувати дис-

пропорційний розвиток успішних регіонів, так звані *регіональні стимули* – державні кошти, спрямовані на підтримку окремих підприємств для компенсації можливих втрат від їх розташування у менш розвинутих регіонах. Варто зазначити, що характеристика регіональної політики Європейського Союзу буде не повною без надання характеристики інструментів, за допомогою яких вона здійснюється. Інструменти реалізації регіональної політики являють собою набір, арсенал засобів і важелів впливу наднаціональних, національних і місцевих органів влади та спільнот на розвиток регіонів, зокрема Європейського Союзу. В загальному випадку в залежності від методу впливу (прямий чи опосередкований) можна умовно виділити три основні види механізмів реалізації регіональної політики Європейського Союзу: адміністративний (дозвіл, заборона, примус) та фінансовий (розмір і напрямки бюджетних асигнувань), яким властивий механізм з прямим методом впливу, та механізми з опосередкованим методом впливу, до яких відносять соціально-психологічні та податково-кредитні (грошово-кредитна політика, податкова і амортизаційна політика).

Складність вибору того чи іншого механізму обумовлюється значними природними відмінностями регіонів, соціально-економічними та виробничими структурами, що сформувались. З погляду історичного розвитку, виділяють п'ять великих груп фінансових механізмів регіональної політики ЄС:

- (1) засоби стримування розміщення нових підприємств у перенаселених регіонах;
- (2) просторова організація економічної діяльності країни;
- (3) державне фінансове стимулювання;
- (4) створення інфраструктури;
- (5) «м'які» засоби стимулювання соціально-економічного розвитку.

Із перелічених п'яти груп за минулі два десятиліття роль засобів стримування і так званої просторової організації економічної діяльності країни суттєво скоротилася. Такі механізми регіональної політики, як фінансове стимулювання, розвиток інфраструктури і «м'які» засоби стимулювання регіонального розвитку, застосовуються у більшості країн – членів ЄС і донині. Механізми фінансового стимулювання існують майже в усіх країнах – членах ЄС (крім Данії).

Основними фінансовими механізмами реалізації регіональної політики на національному та наднаціональному рівнях в ЄС виступають: 1) інвестиційний грант (найпотужніший з механізмів); 2) субсидіювання відсоткових ставок; 3) податкові пільги; 4) податкова знижка на амортизацію; 5) субсидії, пов'язані з використанням робочої сили; 6) транспортні пільги. Фінансові механізми регіональної політики ЄС у розрізі окремих країн наведені у таблиці 1.

Також важливу роль в розвитку регіонів відіграє податковий механізм, який можна представити як комплекс тісно взаємодіючих фінансово-бюджетних сфер діяльності, регламентований специфічними правовими нормами.

Крім різних видів прямих і непрямих податків велике значення мають різні податкові пільги, такі як відстрочка від сплати податку з прибутку, диференційовані пільги в регіонах або скасування податку. Пріоритети у використанні тих чи інших форм податкового механізму багато в чому визначаються цілями і задачами розвитку конкретного регіону.

Сьогодні податкові стимули стали одним із головних інструментів регіональної політики країн ЄС, і вони є одним із найбільш гнучких інструментів. На

¹ Робоча програма є документом, що подається державою-членом на затвердження Європейською Комісією, в якому встановлюється стратегія розвитку та пріоритети, які мають бути реалізовані за допомогою ресурсів певного фонду або, у межах цілі «Конвергенція», за допомогою коштів Фонду згуртування та Європейського фонду регіонального розвитку.

Таблиця 1

Основні фінансові механізми регіональної політики у розрізі окремих країн – членів ЄС

Країни – члени ЄС	Фінансові механізми								
	Основні дотації	Субсидії, % виплат	Податкові пільги	Прискорена амортизація	Субсидії на працевлаштування	Транспортні пільги	Регіональні позики	Створення спеціальних фондів	Інвестиційні гранти
Австрія	+	-	-	-	+	-	-	-	-
Бельгія	+	+	-	-	+	-	-	-	-
Велика Британія	+	+	-	-	+	-	-	-	-
Греція	+	+	+	+	-	-	-	-	-
Данія	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Ірландія	+	-	-	-	+	-	-	-	-
Іспанія	+	-	-	-	-	-	-	+	+
Італія	+	-	+	-	-	-	-	+	+
Люксембург	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Нідерланди	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Німеччина	+	+	-	-	-	-	+	+	+
Португалія	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Фінляндія	+	-	+	-	-	+	-	-	-
Франція	+	-	+	-	+	-	-	-	+
Швеція	+	-	-	-	+	+	-	-	-

відміну від прямого субсидювання податкові стимули, як правило, носять не селективний характер і нейтральні до регіонального розміщення (за рідким виключенням²). Система податкового стимулювання не вимагає створення і утримання окремого управлінського апарату, оскільки базується на чинній податковій системі, що знижує витрати щодо її застосування для державних органів. Податкове стимулювання також більш ефективно за рахунок стабільності податкових пільг в порівнянні з прямим субсидюванням, оскільки рівні субсидювання переглядаються щорічно і можуть значно змінюватися, а податкові ставки змінюються набагато рідше. Країни ЄС використовують різні форми податкових стимулів, зокрема підприємств в сфері НДДКР, в тому числі:

- зменшення бази оподаткування шляхом списання витрат на НДДКР або прискореної амортизації капітальних витрат – найбільш розповсюджена форма. Бельгія, Чехія, Угорщина, Мальта, Польща, Словенія, Великобританія використовують додаткові вирахування із баз оподаткування, що перевищують реальні витрати на НДДКР. Прискорена амортизація дає ефект часу, оскільки податки скорочуються в часі. Бельгія, Фінляндія, Греція і Великобританія використовують даний стимул. Зокрема, у сфері щодо розвитку НДДКР;

- податковий кредит зменшує розмір податку. Надається в Австрії, Франції, Ірландії, Італії, Нідерландах, Португалії і Іспанії. Спеціальна ставка податку (або нульова ставка) – діють для компаній при визначених умовах;

- зниження податків на заробітну плату, зокрема, в першу чергу, зайнятих в НДДКР – знижує витрати на зайнятість. Бельгія, Нідерланди використовують спеціальну форму податкових стимулів. Вони знижують вартість персоналу шляхом зменшення прибуткового податку на заробітну плату дослідників, що сплачується компанією податковим органам, тобто компанія має право залишити у себе частину

прибуткового податку робітника. В результаті компанія отримує додаткові кошти, які не залежать від її прибутковості або розміру корпоративного податку. Цей вид податкових стимулів є найбільш високим в Нідерландах, особливо для малого та середнього бізнесу, оскільки він знижується з ростом заробітної плати. Бельгія надає кредит для висококваліфікованого персоналу або співробітників, що працюють в проектах з певними державними інститутами.

Поряд із податковим для здійснення фінансового вирівнювання застосовується також широкий спектр економічних механізмів. Експертною комісією з проблем місцевих та регіональних фінансів Ради Європи було розроблено класифікацію субсидій (трансфертів) для місцевих урядів. Виділяють наступні групи субсидій: субсидії загального призначення, спеціальні субсидії та дискреційні субсидії. Під *субсидіями* загального призначення розуміють такі переміщення коштів органам місцевого самоврядування, які вони можуть вважати власними і використовувати на власний розсуд. Всі інші субсидії носять спеціальний характер. При наданні обумовлених субсидій їх сума, що розглядається як надходження кожного органу влади, залежить від видатків того ж органу. До *дискреційних субсидій* належать субсидії, які уряд може розподіляти чи ні, і які розподіляються на розсуд уряду у відповідності з конкретними обставинами, у яких діє зацікавлений орган місцевого самоврядування. Як правило, жодних загальних критеріїв розподілу таких субсидій не існує. Крім вищезгаданих трансфертів, існують також ще й гранти, субвенції, розподілені податки та ін. Таким чином, держава може надавати регіонам фінансову допомогу для їх соціально-економічного розвитку відповідно до розподілу повноважень та їх рівня розвитку. Тому, говорячи про фінансове вирівнювання, необхідно виділяти такі дві його схеми, як горизонтальне та вертикальне вирівнювання.

При забезпеченні горизонтальної рівності передбачається зменшення відмінностей у розвитку регіонів шляхом надання коштів багатшими органами влади біднішим. При цьому мова йде про вирівню-

² В Словенії в 2007 році введені регіональні податкові пільги, зокрема на НДДКР

вання доходних потенціалів бюджетів одного рівня. Вертикальне ж фінансове вирівнювання передбачає забезпечення фінансовими ресурсами різних ланок бюджетної системи відповідно до розподілу повноважень між різними рівнями влади. Тут фінансові потоки спрямовуються від бюджетів вищого рівня до нижчого. Субсидії використовуються органами державної влади не тільки як засіб вирівнювання, але і засіб контролю. Надаючи спеціальні субсидії, уряд має можливість контролювати структуру видатків місцевого самоврядування. Велика частка

таких субсидій свідчить про значний контроль діяльності органів місцевого самоврядування та обмеженість у прийнятті власних рішень на місцях, тоді як надання субсидій загального призначення носить нейтральний характер. Останнім часом у більшості країн Європи спостерігається тенденція до збільшення частки субсидій загального призначення. А спеціальні субсидії носять здебільшого інвестиційний характер. На сьогодні субсидювання з метою забезпечення єдиних економічних стандартів та забезпечення соціального розвитку є одним із

Таблиця 2

Максимальні значення державного субсидювання інноваційних проектів регіонального розвитку

Вид підтримки	Малі компанії	Середні компанії	Великі компанії
1. НДДКР	100%	100%	100%
– фундаментальні дослідження*	70%	60%	50%
– прикладні дослідження (в кооперації)	(80%)	(75%)	(65% **)
– експериментальні розробки (в кооперації)	45%	35%	25%
	(60%)	(50%)	(40% ***)
2. Вивчення технічної можливості реалізації ідеї			
– стадія підготовки до прикладних досліджень	75%	75%	50%
– стадія підготовки до експериментальних розробок	50%	50%	40%
3. Процесні та організаційні інновації в послугах	35%	25%	15% ****
4. Найм кваліфікованих спеціалістів*****	50%	50%	-
5. Послуги сертифікації			
– національна і європейська сертифікація	100%	100%	-
– сертифікація в інших регіонах	75%	75%	-
6. Інноваційні кластери	35%	25%	-
7. Оформлення прав на промислову власність	5 млн євро	5млн.євро	-
8. «Молода інноваційна компанія»	1 млн євро	-	-

* для великих компаній верхня межа – фундаментальні дослідження – 20 млн. євро, прикладні дослідження – 10 млн. євро, розробки 7,5 млн євро

** для великих компаній – за умови співпраці мінімум з 1 МСБ або дослідницькою організацією або розповсюдження інструментів

** * для великих компаній – за умови співпраці мінімум з 1 МСБ або дослідницькою організацією

**** для великих компаній – за умови співробітництва з МСБ, яка несе мінімум 30% витрат

***** максимум три роки роботи спеціаліста із великої компанії з попереднім дворічним стажем діяльності НДДКР

Таблиця 3

Основні поняття в інвестиційному гранті

Елемент	Визначення
Гранти	це прямі фінансові виплати із бюджету ЄС або Європейського Фонду Розвитку (ЄФР), надаються замовником в якості дару третім сторонам, щоб ті могли виконати проекти або проводити заходи, пов'язані з програмами зовнішньої допомоги ЄС. Існують гранти на акції, які спрямовані на досягнення однієї з цілей програми зовнішньої допомоги, і операційні гранти, які фінансують поточні витрати органу ЄС щодо розв'язання задач, що мають загальний європейський інтерес, або складових елементів політики ЄС. Бажаючи надати заявку на грант повинні слідувати за об'явами про конкурси заявок.
Щорічні робочі програми по грантам	визначають гранти, які планується надати протягом року, зокрема через конкурси заявок. В них зазначаються законодавчі підстави, цілі і графік проведення конкурсу заявок з орієнтованим обсягом і очікуваними результатами. Дані програми можуть складатися по рокам, по регіональним програмам, по програмам країн і по тематичним програмам.
Зацікавлені сторони	будь-які особи групи осіб, організації або фірми, які можуть мати відношення до проекту / програми визначаються як зацікавлені сторони. В свої пропозиції заявник повинен назвати зацікавлені сторони, які відповідають особливостям, програмі, що пропонується.
Заявник	відносно грантів ЄС заявником виступає організація, відповідальна за подачу заявки. Визначення заявника може бути різним в різних конкурсах заявок. Заявники-здобувачі грантів повинні бути зареєстровані в PADOR, де організації, що проявляють інтерес до конкурсів заявок, можуть реєструватися і поновлювати свої вихідні дані.
Замовник	суб'єкт ЄС, державний орган або організація, що управляється публічним правом, з якими укладається контракт.
Конкурс заявок	механізм, за допомогою якого запускається процес відбору кандидатів для виконання проектів на конкурсній основі. Конкурси заявок оголошуються публічно і є основним механізмом призначення грантів.
PADOR	сервіс онлайн-реєстрації, призначений для недержавних суб'єктів і місцевих органів влади (не фізичних осіб), зацікавлених у подачі заявки на фінансування ЄС через конкурс заявок. У цьому сервісі організації можуть реєструвати і поновлювати свої базові дані (тобто ті, що не стосуються до даного конкретного конкурсу заявок), завантажувати підтвердуючі документи (наприклад, статuti або аналогічні документи).
Проект	Серія заходів, спрямованих на досягнення чітко визначених цілей протягом певного періоду часу із визначеним бюджетом.

Джерело: [4]

головних методів фінансової підтримки в ЄС. Надання грошових трансфертів прив'язується до певних зобов'язань. Грошові трансферти з бюджету ЄС можуть представляти собою «винагороду» за досягнення певних показників, або можуть розглядатися як підтримка, що надається для досягнення певної мети. Тобто вони можуть надаватися після того, як певна ціль була досягнута, або в процесі її досягнення. Грошові трансферти можуть надаватися також на поворотній основі у вигляді кредитів під низький відсоток, що надаються із бюджету ЄС. Порядок використання коштів та проведення виплат основної суми боргу узгоджується при наданні субсидії [2]. Субсидії із бюджету ЄС використовуються не лише як інструмент фінансової допомоги, а і як інструмент контролю за політикою країн-членів. Таким чином, система субсидування являє собою певний обсяг зобов'язань, процес їх виконання та моніторинг. Якщо за результатами контролю реципієнт не виконує певних вимог, сума отриманої субсидії може бути вилучена, представляючи собою санкцію. Санкції можуть передбачати навіть не лише вилучення отриманої субсидії, а й накладання штрафів [3]. Варто зауважити, що існує ціла система субсидій у країнах – учасницях ЄС, зокрема підприємств малого і середнього бізнесу, діяльність яких носить інноваційний характер. Нижче наведені максимальні значення державного субсидювання інноваційних проектів регіонального розвитку в залежності від розміру компанії, що дозволені для країн – членів ЄС (див. табл. 2).

Наведений в таблиці 2 пакет із вісьмох мір не вимагає спеціального дозволу від Європейської комісії за виключенням державної допомоги на організаційні і процесні інновації в послугах, інноваційні кластери, великі суми індивідуальних проектів (оформлення прав промислової власності – вище 5 мільйонів євро, фундаментальні дослідження – вище 20 млн євро, промислові дослідження – вище 10 млн євро). Крім того, відповідно до Регламенту ЄС (de minimis), уряди країн-членів ЄС мають право виділяти субсидії компаніям, незалежно від їх розміру, до 200 тис. євро на 3-річний період без оповіщення Європейської комісії (якщо дотримані всі вимоги даного регламенту, то дана субсидія не вважається державною допомогою, і тому не вимагає дозволу Єв-

ропейської комісії). Як ми зазначали раніше, найпопулярнішим з усіх існуючих фінансових інструментів реалізації регіональної політики на національному та наднаціональному рівнях в ЄС виступає інвестиційний грант, що виділяється на умовах обмеженого співфінансування капітальних витрат. Основні поняття наведені нами у таблиці 3.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши положення в країнах Європейського Союзу, можна помітити, що регіональна політика практично в усіх країнах спрямована на створення умов, які дають змогу регіонам повністю реалізувати наявний у них потенціал і тим самим збільшити їх внесок у розвиток національної економіки. З метою імплементації досвіду Європейського Союзу в Україні ми вважаємо за необхідне створення адаптованої для нашої країни системи механізмів та інструментів регулювання регіональних асиметрій. Головною інституцією при цьому має стати Український регіональний фонд, а цілі, за виключенням «створення сучасної інфраструктури в Україні», мають бути тождесними до ЄС. Механізмами і інструментами регіонального регулювання в Україні мають стати: інвестиційний грант, який за аналогією з ЄС повинен бути найбільшим за обсягом фінансування інструментом реалізації державної регіональної політики; субсидії, що пов'язані з використанням робочої сили; транспортні пільги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. EU grant recipients and contractors. [Electronic source] / Official page of the European Union. – Access mode : http://ec.europa.eu/contracts_grants/beneficiaries_en.htm.
2. Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Європейського Інвестиційного Фонду. – Режим доступу : <http://www.eif.org/>.
3. Pochet P. The European Union and the Process of Social Convergence / Pochet P., Antoons J. / Observatoire Social European Report // Belgian Review of Social Security, 1998. – P. 85-90.
4. JASPERS (Joint Assistance to Support Projects in European Regions). [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Joint Assistance to Support Projects in European Regions. – Режим доступу: <http://www.jaspers-europa-info.org>.
5. Офіційна веб-сторінка Комітету Регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cor.eu.int>.

УДК 330.341

Свердлова Ю.О.

аспірант

Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню стану та сучасних проблем розвитку людського капіталу в Україні. Проведений аналіз причин недостатньо ефективного розвитку людського капіталу в Україні. Оцінені можливі напрями розвитку людського капіталу, які націлені на підтримання більш високого рівня соціального стану країни.

Ключові слова: людський капітал, верстви населення, соціальне страхування, соціальна допомога, конкурентоспроможність, проблеми розвитку.

Свердлова Ю.О. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию состояния и современных проблем развития человеческого капитала в Украине. Проведен анализ причин недостаточно эффективного развития человеческого капитала в Украине. Оценены возможные направления развития человеческого капитала, нацеленные на поддержку более высокого уровня социального состояния страны.

Ключевые слова: человеческий капитал, слои населения, социальное страхование, социальная помощь, конкурентоспособность, проблемы развития.

Sverdlova J.O. THE PROBLEMS OF THE HUMAN CAPITAL'S DEVELOPMENT

The article investigates the state of contemporary issues and human capital development in Ukraine. The analysis of the reasons for not sufficiently effective human capital development in Ukraine. Estimated possible areas of human capital development, aimed at maintaining a high level of social situation of the country.

Keywords: human capital, population, social insurance, social welfare, competitiveness, development problems.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки і сучасного рівня розвитку цивілізації значення людського капіталу як фактора соціально-економічного розвитку як на національному, так і на транснаціональному рівні різко зростає. На сучасному етапі розвитку людський капітал визнається однією з ключових складових національного багатства, які забезпечують та впливають на довгострокове зростання економіки. Конкурентні позиції найбільш розвинених країн та регіонів в значному ступені базуються на накопичених запасах та високій якості їх людського капіталу. У зв'язку з необхідністю підвищення конкурентоспроможності національної економіки увагу вчених та практиків все більше привертає проблема розвитку людського капіталу, яка і обумовлює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню певних аспектів розвитку людського капіталу в Україні присвячено наукові праці вітчизняних авторів, серед яких К. Глузман, Ю. Вітка, Н. Коваль, В. Корнеєв, А. Михненко, О. Подра, Я. Юрик тощо. Незважаючи на велику кількість наукових праць з даного напрямку, відсутній єдиний підхід до систематизації сучасних проблем розвитку людського капіталу в Україні.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в систематизації проблем розвитку людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо сучасний стан та проблеми розвитку людського капіталу України.

Відповідно до звітів Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй про людський розвиток, оцінка розвитку людського капіталу проводиться з використанням Індексу людського розвитку і його компонентів (тривалість життя при народженні, тривалість навчання, рівень життя через показник ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності). Відповідно до матеріалів міжнародних звітів, можна зазначити, що Індекс людського розвитку за досліджуваній період мав тенденцію до збільшення і

змінювався із 0,714 в 1990 р. до 0,74 в 2012 р., тобто зріс на 4%. Необхідно відмітити, що позитивні тенденції зростання Індексу людського розвитку за період 1990-2012 рр. не були пов'язані з паралельним зростанням всіх його компонентів.

Порівняння Індексу людського розвитку України та країн східної Європи свідчить, що останні мають більш високе значення показника. Також за Індексом людського розвитку Україна (значення дорівнює 0,74) значно відстає від країн Європи та Центральної Азії (середнє значення дорівнює 0,771), а також країн з високим досліджуваним індексом, який перевищує показник країни (середнє значення дорівнює 0,758).

Заслугує на увагу дослідження компонентів (критеріїв) Індексу людського розвитку, які сформулювали і вплинули на його фактичне значення. Якщо розглядати компоненти Індексу людського розвитку в Україні, то найкраще значення мали показники щодо тривалості навчання. А саме за тривалістю навчання Україна в світі посідає 29 місце.

Показник очікуваної тривалості життя при народженні представляє період очікуваної тривалості життя (у роках) при народженні, тобто в 0 років. Відповідно до методологічних підходів, цей показник заснований на даних за смертністю та віковою структурою населення країни за рік.

На нашу думку, Україна має достатньо високий рівень смертності серед категорій працездатного населення. Особливо, за твердженням аналітиків [6; 9], ця тенденція смертності у даної категорії характерна для чоловіків. Як справедливо зауважує Е. Лібанова [6], зниження смертності серед зазначеної категорії населення може стати резервним рішенням у питанні зростання тривалості життя в Україні. Проблема смертності серед осіб працездатного віку впливає на те, що Україна займає одну з найбільш низьких позицій у порівнянні з розвиненими країнами світу. Зокрема, в Україні коефіцієнт смертності на тисячу осіб працездатного населення складає 395 у чоловіків і 148 у жінок. При цьому в Німеччині цей показник дорівнював 99 у чоловіків та 53 у жінок, в

Італії – 77 та 41, Німеччині – 99 та 53, Франції – 117 та 54, Японії – 86 та 42, Великобританії – 95 та 58.

Отже, можна констатувати, що проблема смертності серед осіб працездатного віку є однією з причин погіршення стану людського капіталу в Україні. Дослідження наукових праць та аналітичних звітів [2; 6] свідчить, що основною причиною високої смертності в Україні є високий ступінь поширеності хронічних захворювань. Зокрема, за статистичною інформацією Державної служби статистики України [5], найбільш поширеними хронічними захворюваннями серед всіх верств населення України протягом 1990-2012 рр. були захворювання органів дихання (52,8% від всіх захворювань в 1990 р., і 42,4% – в 2012 р.). Зменшення частки хронічних захворювань органів дихання в Україні пов'язане із розвитком ранньої діагностики та підвищенням уваги до осіб, які знаходяться в групах ризику за даними захворюваннями, з боку професійних організацій, в яких працює населення. При цьому в Україні за 1990-2012 рр. збільшилася частка хронічних захворювань сечостатевої системи, системи кровообігу, що пов'язують з такими факторами, як низький рівень медицини, недостатня культура охорони здоров'я, соціальна незахищеність та недостатність фінансових можливостей населення в Україні.

Всі ці фактори, на нашу думку, пов'язані з відсутністю уваги з боку держави до проблеми високої смертності серед осіб працездатного віку. Поступове зниження ефективності державної політики у сфері охорони здоров'я чітко проявляється, в першу чергу, у низькій мотивації медичних кадрів (як моральній, так і матеріальній), що в свою чергу викликає їх скорочення та низький рівень підготовки.

Показник валового національного доходу (ВНД) на душу населення за паритетом купівельної спроможності є одним з важливих компонентів Індексу людського розвитку. Україна значно відстає за цим показником як у порівнянні з країнами східної Європи, так і порівняно з країнами Центральної Азії і країнами з високим Індексом людського розвитку. Аналіз порівняльних статистичних даних та тверджень аналітиків [9] свідчать, що показник ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності, який у великій мірі є основним індикатором життєвого рівня громадян, в Україні є дуже низьким. Показник ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності є на 37% нижчим порівняно із середньосвітовими показниками і в кілька разів менший порівняно із країнами Європейського Союзу. Значення цього показника, за справедливим твердженням А. Ревенко [9], за останні десять років можна вважати одним з найнижчих серед європейських країн. Згідно з даними звітів Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй про людський розвиток, Україна посідає 99 місце в світовому рейтингу за рівнем ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

Вплив валового національного доходу (ВНД) на душу населення за паритетом купівельної спроможності, на нашу думку, є визначальним на стан людського капіталу України. Оскільки, зважаючи на те, що система охорони здоров'я в країні не знаходить належного державного забезпечення, піклування за власне здоров'я громадян в Україні та його стан на пряму пов'язані з їх матеріальним рівнем, необхідним для медичного захисту та лікування.

Розглянемо причини низького рівня валового національного доходу (ВНД) на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

На підставі вивчення наукових матеріалів, статистичних звітів [3; 4; 7] автором було виділено основні причини низького рівня валового національного доходу (ВНД) на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) (або низьких доходів громадян) в Україні.

Це, по-перше, організаційно-технічна: низька продуктивність праці. Наприклад, вона в Україні нижче, ніж у США, в 5 разів, і в порівнянні з країнами Європейського Союзу – в 3,5-4 рази. Низька продуктивність праці в Україні пов'язана, переважно, із низьким НТР країни. Це, відповідно, впливає на те, що робоча сила в меншій ступені використовує комп'ютерно-технічне обладнання, має, в свою чергу, меншу ринкову ціну і нижчу заробітну плату.

Другою причиною низьких доходів громадян та валового національного доходу (ВНД) на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Україні, на нашу думку, можна вважати низьку ринкову ділову кваліфікацію кадрів, яка обумовлює слабкий рівень їх конкурентоспроможності. Ця причина відноситься до категорії соціально-економічних проблем розвитку.

Це твердження може бути підтвержене результатами статистичних та науково-практичних досліджень [4; 10]. Зокрема, середня ринкова конкурентоспроможність громадян Німеччини складає 47%, а громадян України – 10% [4]. Представлені результати щодо конкурентоспроможності громадян України свідчать, що працівникам не вистачає професійності. Це, в свою чергу, впливає на низьку ринкову вартість та заробітну плату більшості громадян країни.

Вивчення стану конкурентоспроможності кадрів в Україні із використанням статистичних та аналітичних матеріалів, наукових праць [4; 8; 10] дає змогу стверджувати, що найбільш вразливими категоріями населення із недостатньо конкурентним рівнем професійної підготовки є молоді.

Як свідчать матеріали досліджень [4; 8; 10], до основних проблем, які обумовлюють низьку конкурентоспроможність кадрів серед працездатної молоді, можна віднести наступне:

- українська молодь не має практичного досвіду професійної реалізації. Порівняно з Україною, важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності молодих людей на ринку праці економічно розвинених країн служить практичний характер навчання;

- посилення невідповідності попиту і пропозиції робочої сили як за професійно-кваліфікаційними, так і за іншими якісними характеристиками. Ця ситуація у великій мірі пов'язана з тим, що сучасна молодь не обирає конкурентних професій та здобуває переважно вищу освіту за фахом, за яким не буде працювати. Відсутні прогностичні дослідження на державному (паритетному, який об'єднував би зусилля держави та підприємницького сектору) рівні, які б давали змогу інформувати молодь щодо майбутніх перспектив тих або інших професій в країні;

- збільшення у структурі пропозиції робочої сили частки осіб, які не мають професій; падіння престижу робочих професій. В Україні існує тенденція, що молоді люди працездатного віку здобувають освіту в сфері, в якій вони не зайняті, не мають певної професії і складають категорію робочої сили без певної професії. Ця категорія є найбільш низькооплачуваною. Тобто близько двадцяти років, зважаючи на відсутність належної політики у сфері освіти і професійної підготовки в Україні, серед населення відбувається придбання часто непотрібних професій,

молодь протягом продуктивного віку втрачає можливість отримання актуальних знань та досвіду. І це, у свою чергу, впливає на те, що в результаті в країні збільшується чисельність найбільш неконкурентного працездатного населення;

– слабка зацікавленість працедавців в підвищенні кваліфікації і перепідготовці працюючих. При цьому страждає й економіка України, яка не отримує необхідної для її успішного функціонування робочої сили певних професій і рівня кваліфікації. Враховуючи високий рівень структурного безробіття, представляється необхідним розширювати взаємодію служби зайнятості з органами виконавчої влади та підприємницьким корпусом.

На нашу думку, вирішення вказаних проблем повинно здійснюватися на паритетному рівні при взаємодії держави і великих підприємницьких структур, союзів підприємців держави, потрібне впровадження і реалізація ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці в умовах швидких змін попиту і пропозиції. У країнах Європейського Союзу міри державної політики з підвищення конкурентоспроможності і, відповідно, рішення проблем молодіжної зайнятості відбивають специфіку національних соціальних моделей ринку праці, заснованих на широкій профорієнтаційній роботі і професійній підготовці кадрів. Програми, що надають реальну допомогу молодим людям на ринку праці, поширюються як на проблеми попиту на працю, так і на проблеми пропозиції праці. З боку пропозиції: програми, які забезпечують перехід від навчання до роботи (перш ніж молодь зіткнеться з труднощами на ринку праці), і програми, пов'язані з додатковим навчанням і підвищенням кваліфікації для тих молодих людей, у кого вже був перший невдалий досвід на ринку праці (які зазнають проблеми з працевлаштуванням). З боку попиту на працю, програми підтримки молоді на ринку праці пов'язані переважно з підвищенням оплати праці молоді через встановлення мінімальної оплати праці і субсидування заробітної плати.

Третьою причиною низьких доходів громадян, і, відповідно, валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Україні, на нашу думку, є неефективна система пенсійного забезпечення громадян, яка обумовлює в середньому низький рівень життя осіб пенсійного віку.

Пенсійна система України в сучасних умовах розвитку, як і впродовж останніх двадцяти років, здебільшого є розподільчою системою, яка є найдешевшою в обслуговуванні. Альтернативою цій системі є накопичувальна система, становлення і функціонування якої пов'язане з цілим рядом витрат. Більшість країн відмовляються від розподільчих систем або переходять до їх змішаних форм. Це викликано передусім тим, що у багатьох розвинених країнах погіршується демографічна ситуація.

Поява недержавних пенсійних фондів в різних країнах світу стала наслідком того, що держава відчула труднощі забезпечення осіб пенсійного віку і непрацездатних громадян за рахунок внесків працюючого населення. Формування системи додаткового пенсійного забезпечення через недержавні пенсійні фонди стала рішенням в такій ситуації. Аналіз матеріалів досліджень свідчить [1], що в Україні недержавне пенсійне забезпечення здійснюється в сприятливому правовому полі, яке акумулює в собі найкращий світовий досвід створення і діяльності недержавних пенсійних фондів. На нашу думку, зачаткування в Україні накопичувальної пенсійної системи пов'язане із становленням незалежності дер-

жави. Законодавче закріплення статусу, правових засад функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні відбулося в 2003 р. з прийняттям Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Недержавні пенсійні фонди як фінансові інститути соціальної спрямованості створювалися для зростання економічного рівня розвитку держави через їх інвестиційну діяльність та поліпшення добробуту населення. В Україні недержавні пенсійні фонди на законодавчому рівні функціонують більше десяти років, надаючи можливість населенню формувати, збільшувати джерела фінансування майбутніх пенсій і стимулювати економічний розвиток країни.

Реалізація в Україні недержавного пенсійного забезпечення в певній мірі впливає на зростання валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності. А саме за період функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення відбулося зростання валового національного доходу (ВНД) на душу населення за паритетом купівельної спроможності на 79%. Це зростання є і результатом впровадження в Україні системи недержавного пенсійного забезпечення в тому числі.

Отже, можна констатувати, що в Україні існує загальна потреба розвитку та поширення недержавного пенсійного забезпечення. Вирішення цієї проблеми дасть змогу поступово забезпечити гідний рівень життя та збільшити рівень валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності для найбільш незахищених верств населення в Україні.

Проведене дослідження дозволило систематизувати причини низького рівня валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Україні, серед яких було виділено, зокрема: низьку продуктивність праці, яка впливає на не високу заробітну плату та відсутність мотивації для працівників; низьку ринкову ділову кваліфікацію кадрів, яка впливає на слабкий рівень їх конкурентоспроможності; недостатньо ефективну систему пенсійного забезпечення громадян, яка впливає на низький рівень осіб похилого віку.

Необхідно зазначити, що підвищення рівня валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Україні дасть змогу покращити загальний стан розвитку людського капіталу. Вирішення основних проблем зростання досліджуваного показника, на нашу думку, повинно бути закладено в перспективі соціального розвитку країни.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило оцінити стан людського капіталу в Україні. Автором вперше систематизовано основні проблеми розвитку людського капіталу, які пов'язані з недостатньо ефективним соціальним управлінням в країні. Виявлені причини недостатньо ефективного розвитку людського капіталу дали можливість оцінити можливі перспективи та напрями їх вирішення, які націлені переважно на зміну соціальних орієнтирів країни.

Було доведено, що для покращення стану людського розвитку в Україні необхідна повномасштабна зміна соціальних орієнтирів, яка передбачає впровадження гідних соціальних стандартів життя для всіх громадян. Аналіз показав, що в Україні вже зроблені певні кроки в напрямі зміни неефективного соціального управління, а саме почалося впровадження більш дієвого недержавного соціального страхування, але для його поширення необхідна системна державна політика, яка б гарантувала основні напрями та аспекти реалізації його впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітка Ю. В. Недержавні пенсійні фонди: особливості цивільно-правового статусу [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Ю. В. Вітка. – Л., 2008. – 16 с.
2. Глузман С. Основні причини високого рівня смертності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mif-ua.com/archive/article/15170>.
3. Губін К. Г. Система формування доходів населення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] / Губін К. Г. // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 4(15). – С. 105-117.
4. Доклад «Заработная плата в мире в 2012-2013 гг.»: Заработная плата и справедливый рост. ГТТДТ и Бюро МОТ для стран Вост. Европы и Центр. Азии / [Текст]. – М. : МОТ, 2013. – 118 с.
5. Захворюваність населення. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Лібанова Е. М. 52 мільйони населення в Україні можуть забезпечити лише іммігранти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ng.pl.ua/2011/02/28/e-libanova-52-miljony-naselennya-v-ukrajini-mozhut-zabezpechyty-lyshe-imihhranty/>.
7. Михальченко Г. Г. Подолання бідності як один з факторів забезпечення гідної якості життя населення України [Текст] / Михальченко Г. Г. // Научно-технічний збірник «Коммунальное хозяйство городов» (ХНУГХ ім. А. Н. Бекетова). – 2012. – № 102. – С. 436-452.
8. Подра О. П. Інвестиції в професійне навчання як інструмент накопичення специфічного людського капіталу [Текст] / О. П. Подра // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5/2. – С. 126-132.
9. Ревенко А. Україна у світових координатах людського розвитку: тупцювання на місці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/macrolevel/ukrayina-u-svitovih-koordinatah-lyudskogo-rozvitku-turpcyuvannya-na-misci_.html.
10. Юрик Я. І. Стан професійного навчання персоналу в Україні [Електронний ресурс] / Я. І. Юрик, О. П. Булах. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/87441/0307.pdf>.

УДК 338.439.02:631.57

Стройко Т.В.*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки**Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського***СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ
І МЕХАНІЗМІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЄС**

Досліджено основні аспекти функціонування основних інструментів і механізмів регіонального розвитку ЄС. Окреслено основні принципи регіонального розвитку. Дано визначення поняття «інструменти в регіональній політиці». Проаналізовано діяльність основних структурних фондів ЄС. Досліджено механізм реалізації регіональної політики країн ЄС. Узагальнено важливі питання або проблеми, які слід було врахувати при розробці стратегії для країн, що обрали євроінтеграційний вектор розвитку.

Ключові слова: регіональний розвиток, інструменти, механізми, європейська політика.

Стройко Т.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЕС

Исследованы основные аспекты функционирования основных инструментов и механизмов регионального развития ЕС. Очерчены основные принципы регионального развития. Дано определение понятия «инструменты в региональной политике». Проанализирована деятельность основных структурных фондов ЕС. Исследован механизм реализации региональной политики стран ЕС. Обобщены важные вопросы или проблемы, которые необходимо учитывать при разработке стратегии для стран, которые избрали евроинтеграционный вектор развития.

Ключевые слова: региональное развитие, инструменты, механизмы, европейская политика.

Stroyko T.V. MODERN ASPECTS OF FUNCTIONING OF BASIC INSTRUMENTS AND MECHANISMS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF EU

The basic aspects of functioning of basic instruments and mechanisms of regional development of EU are investigational. Basic principles of regional development are outlined. It is given to determination of concept «instruments in a regional policy». Activity of capital structural assets of EU is analysed. The mechanism of realization of regional policy of countries of EU is investigational. Important questions or problems, which it followed to take into account at development to strategy for countries which chose an euro integration vector of development, are generalized.

Keywords: regional development, instruments, mechanisms, European policy.

Постановка проблеми. На глобальному рівні, поки Європейський Союз залишається центром зосередження значного багатства та економічного потенціалу, характер розвитку є дуже нерівномірним, а тому все ще залишаються значні соціально-економічні диспропорції, які збільшилися після приєднання нових країн. Наприклад, до 2004 р. середньодушовий ВВП найбіднішого регіону складав дві третини (67%) середньодушового ВВП ЄС.

Після вступу десяти нових країн – учасниць середньодушовий ВВП у найбіднішому регіоні складав менше третини (28%) середньодушового ВВП ЄС. І знов-

таки, 43% обсягів виробництва в ЄС припадають лише на 14% території ЄС – географічний п'ятикутник, де виробляється продукція з високою доданою цінністю, який утворюють Лондон, Гамбург, Мюнхен, Мілан і Париж (де проживає приблизно третина населення цієї території). Люксембург, що є найбагатшою країною-учасницею за середньодушовим доходом, тепер в сім раз багатше за найбіднішу країну – Румунію, а на регіональному рівні відмінності є ще більшими. Саме тому дослідження основних аспектів регіональної політики, що спрямовані на конвергенцію регіонів ЄС, є особливо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням основ регіонального розвитку та формування методології регіональних досліджень займалися такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Сторпер, Р. Уолкер [1], Г. Річардсон [2], Ф. Перру [3], Б. Буркинський [4], В. Геєць [5], З.В. Герасимчук [6], М.І. Долішній [7], В.І. Чужиков [8] та ін. Але регіональні дослідження характеризуються постійним динамізмом та структурними змінами, що робить їх особливо актуальними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінюючи дане питання, доцільно звернути увагу на основні аспекти регіональної політики ЄС та дослідити вплив її інструментів і механізмів на рівень економічного розвитку держав-членів.

Метою статті стало дослідження та узагальнення основних підходів до функціонування основних інструментів і механізмів регіонального розвитку ЄС.

Виклад основного матеріалу. Європейська політика регіонального розвитку базується на політичному принципі, згідно з яким, багатші країни і регіони мають забезпечувати солідарність з біднішими країнами і регіонами, а також на економічному принципі, згідно з яким, нижчі обсяги виробництва в бідних країнах-учасницях і регіонах, або країнах і регіонах з високими рівнями безробіття є втратою потенціалу та можливості для Європейського Союзу в цілому.

Інвестування у сучасну інфраструктуру та інноваційну діяльність, краща освіта і професійна підготовка для людей у слабких регіонах відкривають цінні нові ринки та розширюють економічний потенціал всіх країн-учасниць. У той же час політика наближення допомагає підтримувати консенсус на фоні ключових історичних досягнень ЄС, зокрема створення єдиного ринку і впровадження єдиної валюти, євро. Регіональний розвиток є процесом, що потребує дієвих та ефективних інститутів, вимагаючи тісної співпраці між урядами, бізнес-організаціями і соціальними групами на кожному рівні. Європейська регіональна політика орієнтована на перетворення проблем на можливості.

Деякі з ключових досягнень регіонального розвитку в Європі можна побачити в модернізації і розвитку транспортної мережі. Сьогоднішні транспортні мережі вказують на шлях до усталеної, ефективної і безпечної мобільності, покращуючи доступ до всіх регіонів. Розглядаючи ці інвестиції у контексті більш широких зусиль, спрямованих на покращення економічного розвитку і конкурентоспроможності, регіональна політика ЄС намагається зробити так, щоб ці мережі надавали регіонам шанс не лише імпортувати, а й експортувати. Ось чому програми з розробки політики наближення завжди є інтегрованими програмами. Інші принципово нові події відбувалися в екологічних програмах, де інноваційні та ефективні технології використовуються в якості джерела економічного зростання, а також у сфері збереження природних ресурсів і попередження непоправної екологічної шкоди.

Принципи регіонального розвитку перевірялися та неодноразово удосконалювалися протягом багатьох років, щоб можна було розробити різноманітні стратегії, спрямовані на розв'язання економічних і соціальних проблем, а також досягнення екологічних цілей. Успіх цієї політики базується на партнерствах в рамках ЄС, плануванні та належному управлінні. У разі застосування цих принципів управління програмами розвитку може здійснюватися децентралізовано.

У світовій практиці для забезпечення регіонального розвитку застосовуються такі механізми управлін-

ня, як стратегії, програми та проекти регіонального розвитку; територіальний маркетинг; міжрегіональний і міжмуніципальний співпраця; транскордонне співробітництво; державно-приватне партнерство [9]. Однак в цілому можна виділити два основних механізми реалізації регіональної політики: регулювання та перерозподілу. Регулювання пов'язане з формуванням обов'язкових стандартів, норм і правил, відповідність яким фіксується в різних ліцензіях, сертифікатах, дозволах, дипломах тощо. Їх дотримання є обов'язковою передумовою і умовою ведення економічної діяльності на території регулювання. Другий механізм реалізації державної політики – перерозподіл фінансових та інших засобів. Держава збирає податки з населення та організації за затвердженими нормами і розподіляє ці кошти на різного роду потреби [10].

Інструменти регіональної політики визначаються її цілями, зокрема сприяння розвитку та структурної перебудови регіонів, підтримка економічного і соціального перетворення регіонів, що зазнають структурних труднощів, підтримка адаптації та модернізації політики та систем навчання та зайнятості [11]. Отже, під інструментами у регіональній політиці розуміють фінансові, політичні, нормативно-правові та інші засоби, спрямовані на дотримання врівноваженого соціально-економічного розвитку регіонів.

Ці інструменти можуть бути класифіковані як макроекономічні та мікроекономічні. З регіональної точки зору, зазначені інструменти призначені або впливати на розподіл виробничих ресурсів, або змінювати рівень доходів і витрат у конкретних регіонах. У цьому сенсі макроекономічні інструменти спрямовані на здійснення змін сукупного регіонального доходу і витрат, у той час як мікроекономічні інструменти регіональної політики спрямовані на створення стимулів з метою розподілу капіталу і робочої сили між регіонами і галузями. Основним інструментом регіональної політики в Європейському Союзі є структурні фонди. Вони відповідають за розподіл фінансових ресурсів, від «багатих» регіонів до «бідних».

Враховуючи, що регіональна політика ЄС – це інвестиційна політика, яка спрямована на підтримку створення робочих місць, конкурентоспроможність, економічне зростання, поліпшення якості життя і сталого розвитку. Основними її інструментами є фінансові фонди.

Фінансові асигнування на регіональну політику ЄС, що отримала назву «політики згуртування» (*politique de cohésion*), здійснюються головним чином через три фінансові інструменти – структурні фонди, а саме: Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, а також створений у 1993 році Фонд згуртування. Кошти з нього отримують країни, чий валовий національний дохід (ВНД) на душу населення не перевищує 90% від середнього по ЄС. Структурні фонди націлені на скорочення регіональних відмінностей, в той час як Фонд згуртування – на зменшення диспропорцій між країнами [12].

Фонд європейського регіонального розвитку (European Regional Development Fund, ERDF) зосереджується в основному на ініціативах, пов'язаних з економічним зростанням, зайнятістю і конкурентоспроможністю, включаючи інвестиції в інфраструктуру. Фонд згуртування зосереджується на транспортній та екологічній інфраструктурі, включаючи відновлювальні джерела енергії. Фінансування в рамках Європейського соціального фонду спрямовується на інвестиції в людський капітал у сфері освіти і професійної підготовки.

Сьогодні регіональна політика має три основні напрями. По-перше, робиться наголос на сприянні економічному наближенню, щоб допомогти менш розвиненим регіонам (які розташовані в основному в нових країнах-учасниках) зменшити своє відставання від більш розвинених країн. По-друге, реалізуються широкі заходи, спрямовані на покращення регіональної конкурентоспроможності і зайнятості. Третя категорія стратегій спрямована на сприяння співпраці між регіонами і країнами, щоб зменшити економічне значення національних кордонів.

Регіональний розвиток в Європі отримує вигоди від широкого спектру різноманітних можливостей фінансування. Основними джерелами фінансування є Європейський фонд регіонального розвитку, Фонд згуртування та Європейський соціальний фонд, проте існують й інші пов'язані засоби залучення капіталу та різних типів фінансування. Проекти (особливо ті, які здатні забезпечувати певні надходження) все більше фінансуються за рахунок комбінації грантів і позик або інших фінансових інструментів, зокрема часті у капіталі.

Механізм реалізації фінансових асигнувань наведено на рис. 1. Він відображає взаємодію визначених інструментів з метою перетворення ресурсів на вході у систему із подальшим їх перетворенням на очікувані результати, тобто на досягнення встановлених цілей регіональної політики.

Однак слід зазначити, що реалізація бажаних результатів істотно залежить від цілого ряду зовнішніх факторів:

1. У режимі спільного управління, Комісія із регіонального розвитку співпрацює з адміністраціями держав-членів (на національному, регіональному та місцевому рівнях), які відповідають за оперативну реалізацію регіональної політики. Таким чином, ефективне здійснення дій, що під-

тримуються структурними фондами, залежить від ефективного управління і партнерства між усіма відповідними територіальними і соціально-економічними партнерами, і, зокрема регіональною та місцевою владою, а також будь-яким іншим відповідним державним органом на різних етапах реалізації оперативних програм і проєктів, які спільно фінансуються Європейським фондом регіонального розвитку та Фондом згуртування.

2. Багато інших факторів, щодо яких Комісія із регіонального розвитку не має ніякого контролю, також можуть вплинути на досягнення її цілей. Наприклад, ступінь нерівності між регіонами може збільшитися через асиметричність економічних потрясінь. Прогрес на шляху до реалізації програми «Європа 2020» може бути порушеним із-за спаду бізнес-циклу. Тенденції на макроекономічному рівні також відображають та піддаються впливу з боку ступеню ефективності здійснення політики на національному, регіональному та місцевих рівнях, на яких політика згуртування має незначний вплив [13].

Один із способів використання досвіду ЄС у сфері регіональної політики полягає в спробі виділити з цього досвіду важливі питання або проблеми, які слід було врахувати при розробці стратегії для країн, що обрали євроінтеграційний вектор розвитку [14]. Зокрема:

- регіональна політика вимагає довгострокового стратегічного бачення цілей, яких необхідно досягти;
- має існувати об'єктивний, або «неполітичний» метод залучення і розподілу ресурсів. Іншими словами, має бути зрозуміло, як залучаються і розподіляються гроші в рамках програм або регіонів;
- система, яка поєднує спільне фінансування і партнерство, посилює права власності, тому проєкти дійсно належать громаді, яка отримує від них користь;

- важливо відділяти правове поле, що встановлює широкий спектр правил, які регулюють впровадження стратегії, від окремих рішень за проєктами;

- слід прийняти рішення щодо підтримки інтегрованих програм або підтримки окремих проєктів. Сьогодні ЄС працює в обох цих напрямках в рамках різних фондів. Можна сказати, що інтегровані програми потребують більшого інституціонального потенціалу на регіональному рівні;

- існує проблема залежності від грантів, або від комбінації грантів і форми підтримки з відшкодуванням;

- сьогодні в ЄС визнається, що наявність адекватного формального і неформального інституціонального потенціалу є критично важливою для успішного управління програмами;

- моніторинг та оцінка дій є необхідною для того, щоб можна було продемонструвати створену цінність для бенефіціарів і платників податків;

- важливим в ЄС є питання обумовленості програм. Основні умови отримання підтримки ЄС включають: повагу до відкритих ринків в ЄС; повагу до екологічної політики і правил; повагу до принципу рівних можливостей; підхід, що базується на партнерстві і демократії;

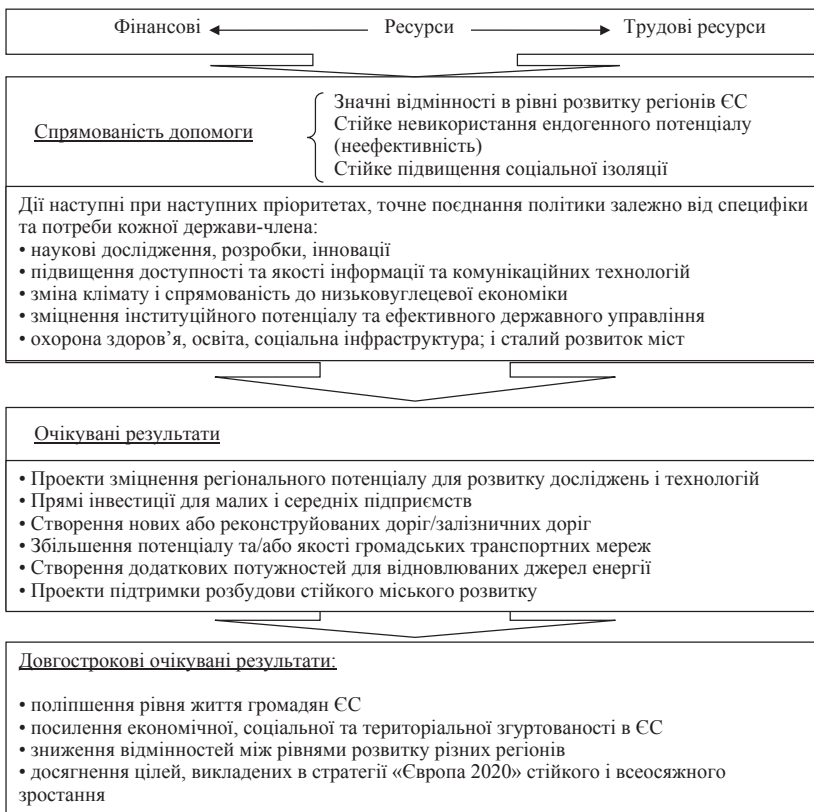


Рис. 1. Механізм реалізації регіональної політики країн ЄС

– прозорість процесу реалізації стратегії і програми розглядається як важлива складова ефективного управління у XXI столітті.

Висновки. Загалом, регіональна політика – це система заходів, спрямованих на врегулювання розвитку регіонів заради досягнення цілей. А регіональна політика ЄС найкраще може бути означена як тематично впорядкована, визначена децидуючим осередком діяльність, що має на меті за допомогою комплексу правових і фінансових інструментів усунення диспропорцій в економічному і соціальному розвитку регіонів у ЄС, а також забезпечення врівноваженого зростання усіх його територій зі збереженням внутрішньої господарської та соціальної єдності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Walker R. Capital and Industrial Location. In Progressive Human Geography / R. Walker, M. Storper. – NY, 1981. – P. 473-509.
- Richardson H. Regional Crown Theory / H. Richardson. – London, 1973. – 495 p.
- Перру Ф. Экономическая история: теория и перспективы / Ф. Перру. – ТНЕСИС, Зима, 1993. Вып. 1. – Т. 1.
- Буркинський Б.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б.В. Буркинський, Є.В. Лазарева. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2007. – 140 с.
- Геєць В. М. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 500 с.
- Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації : [монографія] / З. В. Герасимчук. – Луцьк : Надстр'я, 2001. – 528 с.
- Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети : [монографія] / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.
- Чужиков В. І. Регіональний розвиток у європейському спільному економічному просторі (динамізація та структурні зміни) : автореф. дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. І. Чужиков. – К., 2003. – 33 с.
- Дегтярьова І. О. Механізми управління конкурентоспроможністю регіону: сутність та місце у системі механізмів управління державою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/4/06.pdf>.
- Савка О. В. Багаторівневий регіоналізм в країнах ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://coll.osvita.vmurol.com.ua/upload/Naukovo_doslidna%20robova/Elektronni_vidannya/Act_problemi_molodi_14.pdf#page=6.
- Gerson Javier Pérez V., Peter Rowland Regional Economic Policies: Four Country Cases [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra301.pdf>.
- Маєв А. Регіональна політика Європейського Союзу: історія, цілі, тенденції розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/zbornik.pdf#page=24>.
- Regio Management Plan 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/atwork/synthesis/amp/doc/regio_mr_en.pdf.
- Европейская региональная политика: источник вдохновения для стран, которые не входят в ЕС? Применение принципов и обмен опытом. Office of the official publications of the european union. 2009. – 16 с.

УДК 336.226

Турянський Ю.І.
кандидат економічних наук
Львівської комерційної академії

МИТО В СИСТЕМІ ФІСКАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті автор систематизує теоретичні підходи до визначення механізмів митно-тарифного регулювання, а також визначає взаємозв'язок регулювання і податкової політики. Автор робить висновок, що митне оподаткування посідає відносно незначне місце у податковій системі України, проте дана ситуація стабілізується і є перспективи для подальшого зростання.

Ключові слова: податкова система, податкова політика, мито, митно-тарифне регулювання, зовнішньоекономічна діяльність

Турянский Ю.И. ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА В СИСТЕМЕ ФИСКАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЫЧАГОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье автор систематизирует теоретические подходы к определению механизмов таможенно-тарифного регулирования, а также определяет взаимосвязь регулирования и налоговой политики. Автор делает вывод, что таможенное налогообложение занимает относительно небольшое место в налоговой системе Украины, однако данная ситуация стабилизируется и есть перспективы для дальнейшего роста.

Ключевые слова: налоговая система, налоговая политика, пошлина, таможенно-тарифное регулирование, внешнеэкономическая деятельность.

Turyansky Yu.I. CUSTOMS DUTIES OF FISCAL AND ECONOMIC TOOLS OF FOREIGN TRADE REGULATION

In this article the author systematizes theoretical approaches to the mechanisms of customs and tariff regulation, and defines the relationship of regulation and tax policy. The author concludes that the customs tax occupies a relatively small portion of the tax system in Ukraine, but this situation has stabilized and there are prospects for further growth.

Keywords: tax system, tax policy, tax, customs and tariff regulation, foreign trade.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність держави є потужним важелем довгострокового економічного зростання. Україна як країна з значними природними та трудовими ресурсами має достатньо можливостей, щоб увійти до двадцятки

найбільш розвинутих країн світу, а намір інтегруватися в європейський економічний простір тільки підсилює ці можливості. Митні платежі є частиною податкової системи держави, а отже митно-тарифне регулювання має безпосередній вплив на наповнення

державного бюджету. Таким чином, дослідження ролі та місця мита в системі важелів регулювання зовнішньоекономічної діяльності є доволі актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика регулювання зовнішньоекономічної діяльності за допомогою митних платежів є предметом наукових праць багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, у даній статті ми зосередили увагу на працях С. Войтова [1], О. Гребельника [2], І. Луценко [4], Ю. Любиви [5], Н. Злепка [6], Ф. Ткачика [9] та інших. Науковці з застосуванням різноманітних методів та підходів аналізують механізми впливу митної політики на зовнішньоекономічну діяльність, визначають місце мита у податковій системі України, а також надають кількісну оцінку тенденціям експортно-імпортних операцій України з країнами світу. Для прикладу, С. Войтов виділяє сучасну структуру митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі [1], І. Луценко з позиції системного підходу досліджує основні етапи реалізації податкової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності за роки незалежності України [4]. Натомість Ю. Любиви визначає правову сутність та зміст мита [5], а Ф. Ткачик та І. Гуцул за допомогою економіко-математичного аналізу оцінили ефективність використання митного та податкового інструментарію в сфері регулювання експортно-імпортних операцій [9]. Незважаючи на значну кількість ґрунтовних праць, малодослідженими залишаються питання визначення механізмів митно-тарифного регулювання та їх роль в інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності держави.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація основних механізмів мита та визначення його ролі в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності держави з допомогою теоретичних моделей та економіко-математичного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мито є однією з найдавніших форм оподаткування, яка виникла у зв'язку з поглибленням міжнародного поділу праці та розвитком торгівлі. Перші згадки про мито з'явилися ще у часи рабовласницького суспільства (митні податки утримувалися з купців при в'їзді в місто за право торгувати). За часів Середньовіччя, особливо в період феодальної роздробленості, з'явилися та розвинулися нові різновиди мита – плата за користування коморами, де зберігався крам, низка платежів за ввіз, вивіз, транзит товарів через певні феодальні володіння, механізм фіскального адміністрування яких не був чітко визначеним, а самі платежі не набули стабільного характеру і в більшості випадків нараховувалися при певних особливих обставинах. Розвиток міжнародного економічного співробітництва у сфері обміну результатами праці національних господарств з притаманними йому принципами фрітрейдерства чи, навпаки, протекціонізму останнього закріпив провідні позиції за зовнішніми (ввізним та вивізним, а також внутрішнім (державне мито за послуги державних інституцій – органів юстиції та правосуддя, правоохоронних органів, нотаріальних контор, органів реєстрації актів громадянського стану, виконавчих комітетів місцевих рад та низки інших, ринковий збір, ліцензії на окремі види діяльності й форми господарювання, плата за торговий патент тощо) різновидами митного фіксу.

У найбільш загальному випадку термін «мито» трактується як плата на користь держави в обмін на певні блага або як податок на товари, цінності, майно, що перетинають митний кордон. Дискусійний дуалізм митних дефініцій знайшов своє продовження в

економічній літературі. Німецький вчений Л. Штейн зазначав, що в епоху середньовіччя збори митного характеру мали еквівалентний характер і, як наслідок, виступали платою за отримані дозвільні послуги – користування дорогами і перевалами, транспортування та продажу товарів, охорону тощо. Очевидно, що вказані платежі нічого спільного із податками на споживання не мали. Менш переконливим у своїх висновках був А. Вагнер, який стверджував, що митні збори не були податками на споживання або були ними лише частково [6, с. 2]. Погляди Л. Штейна і А. Вагнера розвивав Й. Кулішер, який, зокрема, вважав: «Якби всі численні митні збори, які справлялися у часи Середньовіччя, збори подорожні, мостові, ротові, ринкові тощо, дійсно витрачалися на утримання доріг, мостів та інших споруд, то останні повинні були б знаходитися в чудовому стані» [6].

Цивілізований розвиток державної фінансової системи, її трансформація відповідно до потреб ринкового економічного середовища поступово перетворили митні податки у вагомий фіскальний ресурс державного бюджету та ефективний інструмент державної фінансової політики, насамперед у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності. В умовах сьогодення мито трактується як різновид «... державного непрямого податку, який справляється з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають кордон у визначених державою пунктах під контролем митних служб» [2, с. 156]. Водночас, на наш погляд, необхідно виділити ціноутворюючі функціональні характеристики мита, які, своєю чергою, визначають кількісні параметри споживання імпортних товарів. Функціонально-сутнісні характеристики мита та його класифікаційні ознаки наведені, відповідно, у таблиці 1.

Таблиця 1
Функціонально-сутнісні характеристики мита

Митні платежі	
Податки та інші обов'язкові збори, що утримуються з товарів, які перетинають митний кордон	
Митні податки	Митні збори
Непрямі податки, що справляються митними органами з товарів, які перетинають митний кордон. Зараховуються до державного бюджету.	Збори, що нараховуються митними органами за послуги з розмитнення товарів. Надходять у розпорядження служб, що надали такі послуги.
Митні податки	
Мито	Інші митні податки
Непрямий податок на зовнішньоторговельні операції, що утримується з товарів, які перетинають митний кордон за законодавчо встановленими ставками Єдиного митного тарифу.	Внутрішні податки, що утримуються з імпортних товарів, які перетинають митний кордон. Такі податки є різновидом податків на зовнішньоторговельні операції.

Як видно з таблиці 1, поряд із митом у процесі регулювання зовнішньоекономічної діяльності широко використовуються інші різновиди митного оподаткування, які ще прийнято називати субститутами мита. Останні як самостійне фіскальне явище на сьогодні ще недостатньо досліджені, однак не викликає жодного сумніву зумовлений ними фіскальний тягар на імпортерів при розмитненні товарів, а також на носіїв таких податків, що виступають місцевими споживачами імпортованої продукції. По-перше, субститути мита істотно ускладнюють митні процедури, не відіграючи при цьому жодної самостійної ролі, а

виступаючи лише як додаткові фіскальні чинники. По-друге, справляння додаткових митних податків – субститутів мита – породжує проблему подвійного оподаткування. По-третє, надмірний фіскальний митний тягар як примітивна форма протекціонізму створює вагомі перешкоди на шляху розвитку міжнародного співробітництва, насамперед у галузях зовнішньої торгівлі та вивозу і ввозу капіталів.

Отже, всі аргументи свідчать на користь одноканального митного оподаткування, доповненого іншими формами опосередкованого оподаткування – ПДВ та акцизним податком. Більше того, диференційоване оподаткування товарів іноземного походження залежно від їх суспільної важливості легко досягається шляхом диференціації ставок Єдиного митного тарифу.

Як елемент податкової системи мито виконує ті ж самі функції, що й інші податки: фіскальну, регулюючу, контрольну. У науковій літературі з питань окресленої проблематики суть фіскальної функції зводиться до справляння митних податків та їх акумулювання до державного бюджету. В основу фіскальних взаємовідносин покладено принцип безеквівалентності платежу, оскільки держава не бере на себе зобов'язань і гарантій в частині використання бюджетних надходжень від міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічних операцій [9]. Водночас на прями реалізації регулюючої функції мають значно ширший спектр дії: раціоналізація товарної структури ввозу товарів; підтримка оптимального співвідношення обсягів ввозу і вивозу товарів, валютних доходів і витрат; зміни в структурі виробництва та споживання товарів; захист національної економіки від іноземної конкуренції [2].

Реалізація функцій мита проводиться через певні заходи державної фінансової політики. При цьому певні зміни в організації фінансових відносин супроводжуються відповідними змінами кількісних та якісних показників оцінки фінансових структурних зрушень [5]. Наприклад, фіскальне значення мит оцінюється як абсолютними (величина бюджетних надходжень за певний період), так і відносними (частка мита у доходах бюджету, у податкових надходженнях, у ВВП; співвідношення суми імпорту мита та обсягів імпорту) кількісними вимірниками. З іншого боку, мито набуває особливого значення як інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності, співвідношення між обсягами споживання та обсягами нагромадження. Крім того, в сучасних умовах мито є важливим політичним індикатором. Таким чином, суспільне призначення мита полягає в єдності його фіскальних і регулюючих властивостей.

Митне оподаткування посідає відносно незначне місце у податковій системі України (табл. 2), яке до того ж має тенденцію до стабілізації на певному рівні у межах короткострокового періоду. Водночас слід відмітити домінуючу роль ввізного мита у надходженнях від міжнародної торгівлі та зовнішніх організацій.

Як видно з таблиці 2, сума митних надходжень від зовнішньоекономічної діяльності за досліджуванний період відзначається відповідним зростанням протягом 2008-2009 рр. та певним спадом у наступні роки. Загалом, питома вага мита піддається також суттєвим коливанням і складає: у доходах зведеного бюджету – 4,6-3,0%; у податкових надходженнях – 6,2-3,5%; у ВВП – 1,4-0,9% (рис. 1).

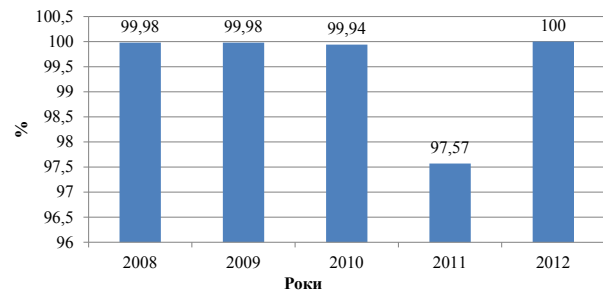


Рис. 1. Динаміка частки мита у податкових надходженнях від міжнародної торгівлі та зовнішніх операцій України у 2008-2012 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [7; 8]

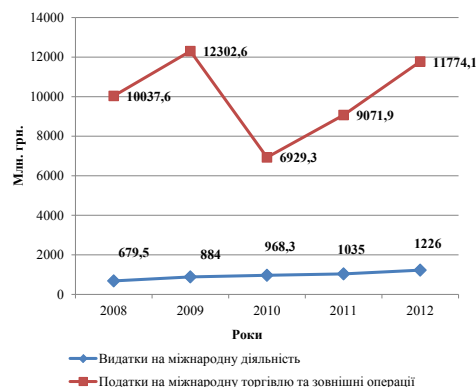


Рис. 2. Динаміка податкових надходжень від міжнародної діяльності та зовнішніх операцій і бюджетних видатків на міжнародну діяльність

Джерело: розраховано автором за даними [7; 8]

Таблиця 2

Динаміка суми і питомої ваги мита в доходах бюджету, податкових надходженнях та ВВП у 2008-2012 рр., млн грн

Показники	Роки (станом на 01.01)				
	2008	2009	2010	2011	2012
1) ВВП	720731,0	949864,0	913345,0	1082569,0	1316600,0
2) доходи зведеного бюджету – всього	219936,5	297893,0	272967,0	314506,3	398553,6
із них податкові надходження	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9
3) Мито	10035,1	12300	6925,3	8851,2	11774,1
4) Частка мита(%):					
4.1) у доходах зведеного бюджету	4,6	4,1	2,5	2,8	3,0
4.2) у податкових надходженнях	6,2	5,4	3,3	3,8	3,5
4.3) у ВВП	1,4	1,3	0,8	0,8	0,9

Джерело: розраховано автором за даними [7; 8]

Отже, з позицій фіксу митно-тарифне регулювання в Україні не має яскраво вираженого протекціоністського характеру, а імпортна політика є відносно ліберальною, що значною мірою зумовлює від'ємне сальдо платіжного балансу України і, як наслідок, негативно впливає на курс національної грошової одиниці з усіма притаманними йому наслідками. Крім того, спостерігається невідповідність між бюджетними надходженнями від зовнішньоекономічної діяльності та видатками на її здійснення (рис. 2).

Для більш ґрунтовної оцінки митно-податкової політики в Україні необхідно, на наш погляд, проаналізувати чинний механізм митно-тарифного регулювання (рис. 3), який ґрунтується на певній нормативно-правовій базі.

Сума мита, що належить до сплати в бюджет, залежить від низки чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Перші впливають з умов функціонального забезпечення митних органів і стосуються організаційних, кадрових, технічних напрямів діяльності митниці. Другі є значно важливішими у контексті фіксу і формуються під впливом зовнішнього середовища. До складу останніх, зокрема, слід віднести: обсяг зовнішньоторговельних операцій, що визначає в кінцевому результаті базу оподаткування, ставки митного тарифу, митні преференції, співвідношення експортно-імпортних операцій, умови та механізми здійснення міжнародних розрахунків, валютний курс тощо.

Порядок справляння мита визначено Митним кодексом України, Законом України «Про митний тариф» від 05.04.2001 р. з наступними змінами і доповненнями, низкою інших законодавчих та інструктивно-нормативних документів, що регламентують митну справу в Україні. Основні техніко-фіскальні процедури вказаної законодавчої бази систематизовані на рис. 4.

Виходячи з мети, завдань дослідження, що гармонізують з його об'єктом, основну увагу приділено висвітленню рівня митного податкового навантаження на зовнішньоекономічну діяльність, який, своєю чергою, віддзеркалюється через обсяги залучення до оподаткування зовнішньоторговельних операцій, скоригованих на сумарну величину звільнень від податкового протекціонізму в загальнонаціональних

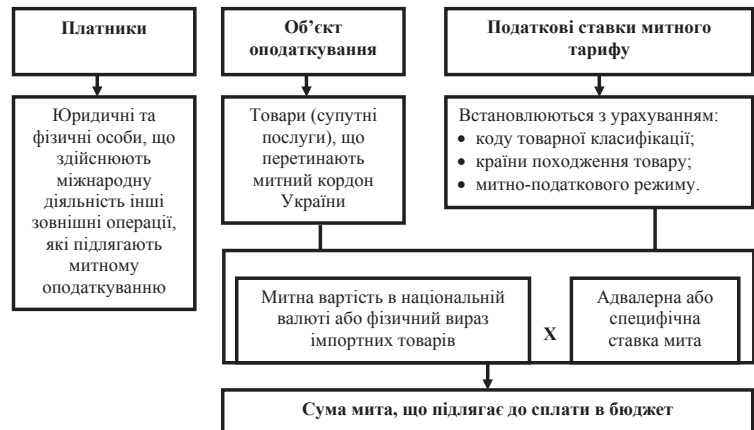


Рис. 4. Механізм справляння мита

інтересах, а також безпосередньо залежить від величини, масштабів диференціації та рівня прогресії податкових ставок у вигляді митних тарифів [3].

Дослідження зарубіжних вчених підтвердили, що граничне митне податкове навантаження не повинно перевищувати 30%, оскільки в протилежному випадку надходження податку до бюджету зменшуються, тобто спадає податкова законодавчість (зумовлена надмірним оподаткуванням), обґрунтована А. Лаффером, є характерною і для митних податкових платежів. Ефективний рівень митно-тарифного захисту є порівняно невисоким і приймається на рівні 10-15% [2, с. 41]. З огляду на це, в Україні необхідно проводити політику митно-тарифного вирівнювання для прискорення фінансових інтеграційних процесів.

Висновки з проведеного дослідження. Постійна зміна умов зовнішньоекономічної конкуренції, ринкової кон'юнктури зумовлюють адекватні гнучкі зміни в системі митних тарифів. Вітчизняними вченими розроблено відповідний алгоритм оптимізації ставок імпортного мита на період лібералізації та становлення національного Митного тарифу [6]. Останній включає такі етапи: визначення теоретичної ставки на основі різниці світових та вітчизняних цін на конкретний вид товару; коригування теоретичної ставки мита з урахуванням протекційної дії інших митних податків та резервів зменшення торговельної надбавки у структурі ціни товару до рівня, що відповідає міжнародній практиці; визначення безпечного митного коридору на базі скоригованої теоретичної ставки, у межах якого доцільно встановлювати імпортний тариф, виходячи з виду товару; встановлення перспективної оптимальної ставки мита з урахуванням міжнародних домовленостей та зобов'язань України щодо рівня митного тарифу на даний вид товару та вітчизняних реалій. У випадку, коли зниження ставки мита до обумовленого рівня є неможливим, необхідно узгодити це питання із зацікавленою стороною на предмет надання альтернативної поступки; запровадження оптимальної ставки мита на даний вид товару у випадку, коли це можна здійснити в один прийом, або розробка і реалізація програми поступового приведення діючої ставки мита до визначеного рівня, якщо діюча ставка значно відрізняється від оптимальної.

Таким чином, митно-тарифне регулювання посідає вагомe місце не лише в мит-



Рис. 3. Складові елементи митно-тарифного механізму

ній політиці держави, але й в податковій. Проведений аналіз статистичних показників показав, що динаміка митних платежів постійно зростає, що не лише свідчить про інтенсифікацію зовнішньоторговельної діяльності, але й про підвищення ефективності сплати цих платежів та їх надходження до державного бюджету держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтов С. Г. Структурна детермінація митно-тарифного регулювання / С. Г. Войтов // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 21-24.
2. Гребельник О. П. Основи митної справи : навч. посібник / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 600 с.
3. Закон України «Про митний тариф України»: від 05.04.2001 р. № 2371 – III; поточна редакція від 01.01.2013 р. на підставі 5476-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2371a-14>.
4. Луценко І. С. Основні етапи реалізації податкової політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності / І. С. Луценко // Ефективна економіка. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=449>.
5. Любима Ю. В. Деякі питання митно-тарифного регулювання / Ю. В. Любима [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?
6. Мито як фінансовий ресурс державного бюджету та інструмент фінансової політики : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Н. П. Злепко ; Терноп. держ. екон. ун-т. – Т., 2005. – 20 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/uk/doccatalog/list?currDir-45096>.
9. Ткачик Ф. П. Митні та податкові регулятори зовнішньоекономічної діяльності / Ф. П. Ткачик, І. А. Гуцул // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Демянчук. – Острог : Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 132-136.

УДК 336.711.65:339.0

Хвалінський С.О.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу макроекономічного регулювання
Академії фінансового управління*

ОЦІНКА КРИТЕРІЇВ РИЗИКУ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ ТА ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена якісній оцінці загальних критеріїв ризику відмивання коштів та фінансування тероризму в Україні з точки зору вимог FATF. Розглянуто особливості, переваги та принципи реалізації ризик-орієнтованого підходу (RBA) та проведено класифікацію загальних критеріїв ризику відмивання доходів. З'ясовано, що, незважаючи на те, що загальні критерії здебільшого відповідають вимогам FATF, деякі з них не відповідають принципам RBA та ускладнюють оцінку й управління ризиками.

Ключові слова: відмивання коштів, критерії ризику, ризик-орієнтований підхід (RBA), фінансовий моніторинг, суб'єкти первинного моніторингу.

Хвалинский С.А. ОЦЕНКА КРИТЕРИЕВ РИСКА ОТМЫВАНИЯ СРЕДСТВ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена качественной оценке общих критериев риска отмыывания средств и финансирования терроризма в Украине с точки зрения требований FATF. Рассмотрены особенности, преимущества и принципы реализации риск-ориентированного подхода (RBA) и проведена классификация общих критериев риска отмыывания средств. Выяснено, что, несмотря на то, что общие критерии преимущественно соответствуют требованиям FATF, некоторые из них не соответствуют принципам RBA и усложняют оценку и управление рисками.

Ключевые слова: отмыывание денег, критерии риска, риск-ориентированный подход (RBA), финансовый мониторинг, субъекты первичного мониторинга.

Khvalinsky S.O. RISK CRITERIA ASSESSMENT OF MONEY LAUNDERING AND TERRORISM FINANCING IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The paper is devoted to the quality estimation of general criteria of money laundering and terrorism financings risks in Ukraine according to the FATF requirements. The main features, advantages and principles of risk based approach (RBA) realization are considered and general criteria of money laundering risks are classified. It is defined that despite the fact that general criteria mainly correspond to the FATF standards, some of them do not accord to RBA principles and complicate an estimation and risk management.

Keywords: money laundering, risk criteria, risk based approach (RBA), financial monitoring, subjects of primary monitoring.

Постановка проблеми. Глобалізація, окрім позитивних змін, несе і значні ризики, зокрема інтенсифікацію процесів відмивання доходів та фінансування тероризму. Ці протиправні діяння вийшли за національні межі і стали глобальною загрозою: за оцінками МВФ, сукупний обсяг відмивання коштів складає 2-5% світового ВВП [1]. З метою подолання цієї глобальної проблеми FATF, поряд з низкою інших міжнародних організацій,

розробляє рекомендації та стандарти фінансового нагляду. Водночас ефективність фінансового моніторингу залежить від якості критеріїв, за якими оцінюється ризик відмивання коштів та фінансування тероризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такі науковці, як Бережний О., Бондар М., Д'яконова І., Синявський С. досліджували проблеми формування систем фінансового моніторингу та протидії легалі-

зації доходів, проводили оцінку ризиків легалізації доходів в різних сферах фінансової діяльності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у проведенні якісної оцінки загальних критеріїв ризику відмивання коштів та фінансування тероризму в Україні та наданні пропозицій стосовно підвищення ефективності національної системи фінансового моніторингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик відмивання доходів і фінансування тероризму може бути оцінений за допомогою різних категорій (критеріїв). У своїй сукупності на рівні фінансової установи вони дозволяють сформулювати стратегію управління потенційними ризиками і здійснювати належний контроль за клієнтами та їхніми операціями. Понятійний апарат FATF визначає оцінку ризиків легалізації коштів як організовану систематичну діяльність з виявлення та оцінки джерел та методів відмивання та слабких місць у системі протидії відмиванню й інші вразливості, які прямо або опосередковано впливають на країну, що здійснює оцінювання [2]. Оцінка ризику може бути ретроспективною або перспективною. Ретроспективна оцінка ризику має перевагу отримання інформації про минулі події, щоб допомогти передбачити майбутні проблеми. Перспективна оцінка ризику полягає у побудові за відсутності або недостатньої кількості історичних відомостей і спирається на показники, які дозволяють оцінити ймовірність настання прогнозованої події в майбутньому. Незважаючи на те, чи оцінка ризиків відмивання коштів є ретроспективною або перспективною, вхідні дані процесу оцінки ризику – об'єкти та суб'єкти джерел інформації – мають бути чітко ідентифіковані поряд з будь-якими припущеннями або інтерпретаціями, тобто має бути чітко прописаний методологічний апарат оцінки ризиків. Таким чином, ефективна система оцінки ризиків залежить від якості методологічного забезпечення, що має бути законодавчо закріпленим і включати в себе детальне визначення таких понять, як «підозріла транзакція», «ефективний нагляд», мати чітко прописану процедуру здійснення моніторингу, включаючи критерії ризику, що мають оцінюватися та містити повний, вичерпний та однозначний перелік санкцій за порушення законодавства з протидії відмиван-

ню коштів та фінансуванню тероризму. В Україні регламентація заходів з протидії відмиванню доходів, зокрема й процедури оцінки ризиків легалізації коштів і фінансування тероризму, здійснюється низкою нормативно-правових актів, основними серед яких є: Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 р. № 249-IV; Наказ Державного Комітету Фінансового Моніторингу України «Про затвердження Критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму» від 03.08.2010 р. № 126; Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» від 14.05.2003 р. № 189 (у редакції постанови Правління НБУ від 31.01.2011 р. № 22); Розпорядження Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про здійснення фінансового моніторингу фінансовими установами» від 05.08.2003 р. № 25.

Загальні вимоги до процесу оцінки ризику відмивання злочинних доходів та фінансування тероризму відображені в рекомендаціях FATF. Відповідно до 1-го стандарту FATF (у редакції 2012 р.) «країни повинні визначати, здійснювати оцінку та розуміти ризики, пов'язані з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму для цієї країни. Ґрунтуючись на такій оцінці, країни мають застосовувати ризик-орієнтований підхід, що базується на оцінці ризиків (Risk based approach, RBA), з метою забезпечення відповідності заходів із запобігання або протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму ступеню виявлених ризиків. Фінансові установи та нефінансові установи й професії, що можуть бути залучені до легалізації доходів, повинні також визначати, оцінювати та вживати ефективні заходи щодо зниження ризиків, пов'язаних з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму» [3]. RBA полягає у своєчасній ідентифікації небезпек, які загрожують ефективній діяльності й призводять до втрат, оцінці рівня цих небезпек за допомогою визначеної системи критеріїв й ознак та здійсненні відповідних заходів, спрямованих на їх зменшення або усунення. За рахунок використання RBA можна забезпечити

відповідність заходів, які спрямовані на попередження та виявлення операцій легалізації злочинних доходів та фінансування тероризму, виявленим ризикам. Основним принципом є те, що ресурси слід спрямовувати відповідно до пріоритетів: найвищим ризикам надається найбільша увага [4]. Таким чином, реалізація RBA дозволяє ефективно управляти ресурсами.

Потенційними перевагами RBA є: ефективне управління ризиками та витратами; зосередження уваги на дійсних та виявлених ризиках; гнучкість в адаптації до ризиків, що з часом змінюються.

Згідно з методологією FATF, типова схема оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму на основі RBA складається з трьох стадій: визначення, аналіз, оцінка (рис. 1).

На стадії «визначення» формується перелік потенційних ризиків легалізації доходів, з якими суб'єкт моніторингу може зіткнутися, виходячи з його вразливостей та очікуваних загроз. Аналіз включає в себе

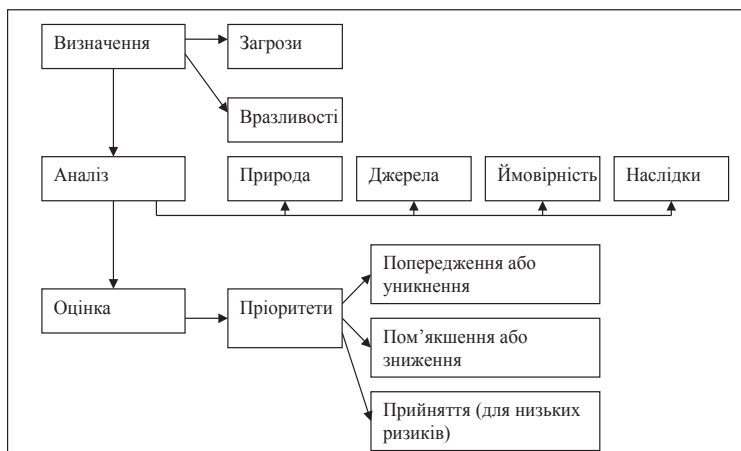


Рис. 1. Схема оцінки ризиків легалізації коштів та фінансування тероризму

Складено за: National Money Laundering and Terrorist Financing Risk Assessment [Електронний ресурс] / FATF/OECD – Режим доступу : http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/content/images/National_ML_TF_Risk_Assessment.pdf

визначення природи, джерел, ймовірності настання й наслідків від реалізації визначених ризиків. Метою цієї стадії є отримання цілісного уявлення про кожен ризик як сукупність загроз, вразливостей та наслідків з метою визначення їх відносних значень та важливості. На стадії «оцінки» здійснюється прийняття рішення щодо подальших дій стосовно того чи іншого ризику залежно від пріоритетів чи стратегії моніторингу. Ризик може бути попереджений, знижений, його вплив може бути пом'якшений, або ризик може бути прийнятий (у випадку якщо витрати на його подолання переважають потенційні збитки, до яких може призвести його реалізація або величина ризику незначна).

Очевидно, що на стадії аналізу потрібно мати мірило, за яким той чи інший ризик легалізації доходів має бути оцінений. Таким мірилом, згідно з наказом Державного комітету фінансового моніторингу України (ДФФМУ) від 03.08.2010 р. № 126, є критерії ризику легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму. Даний нормативно-правовий акт представляє критерії ризику відмивання в загальному вигляді, класифікуючи їх відповідно до типу клієнта, країни реєстрації клієнта або установи, через яку здійснюється операція та виду товарів чи послуг. Водночас спостерігається певна невпорядкованість критеріїв, що може ускладнити управління ризиками суб'єктам первинного моніторингу. З метою усунення цього недоліку розроблена повна класифікація загальних критеріїв ризику, що представлена на рис. 2.

Класифікація загальних критеріїв ризику відмивання коштів та фінансуванню тероризму дозволяє провести їх якісний аналіз. Так, порівнюючи класифікацію з першою та другою стадією алгоритму оцінки ризиків легалізації коштів та фінансування тероризму, можна констатувати, що класифіковані критерії дозволяють визначити загрози та вразливості суб'єкта первинного моніторингу, а також природу та джерела ризиків. Оцінка ймовірності та наслідків реалізації ризиків відсутня серед загальних критеріїв, може бути розроблена суб'єктами первинного моніторингу самостійно.

Водночас загальні критерії мають ряд недоліків. Зокрема, згідно з наказом ДКФМУ від 03.08.2010 р. № 126, надійними джерелами є офіційні засоби розкриття інформації (включаючи інтернет-сторінки) Кабінету Міністрів України, Національного банку України, органів виконавчої влади України, міжнародні, міжурядові організації, задіяні у сфері боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму [5]. В такому разі такий критерій, як «операції з цінними паперами, про які з надійних джерел відомо, що вони мають високий ризик бути використаними для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуван-

ня тероризму», виглядає досить сумнівно. Також незрозуміло, чому до офіційних засобів розкриття інформації не внесено джерела правоохоронних органів та Служби безпеки України. Крім того, в наказі подано два критерії: «погашення кредиту клієнта за рахунок коштів із не зазначених клієнтом або невідомих джерел погашення» та «погашення простроченої заборгованості за кредитним договором, якщо умови діяльності особи та інформація, якою володіє суб'єкт щодо цієї особи, не дають можливості встановити джерела походження коштів для погашення заборгованості», що є майже тотожними за значенням і які варто об'єднати в один з метою спрощення оцінки ризиків. Крім того, хоча більшість критеріїв з неявно заданими граничними значеннями можуть встановлюватись суб'єктами первинного моніторингу самостійно, згідно з підпунктом «б» пункту 2.10 Положення про здійснення банками фінансового моніторингу [6], існують критерії, визначення меж яких не регламентовано. Наприклад, критерій «придбання фізичною особою ювелірних або побутових виробів з дорогоцінних металів, та/або дорогоцінного каміння (однотипних виробів), та/або сертифікованого дорогоцінного каміння на значну суму коштів».

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Загальні критерії ризиків відмивання доходів та фінансування тероризму здебільшого відповідають вимогам FATF

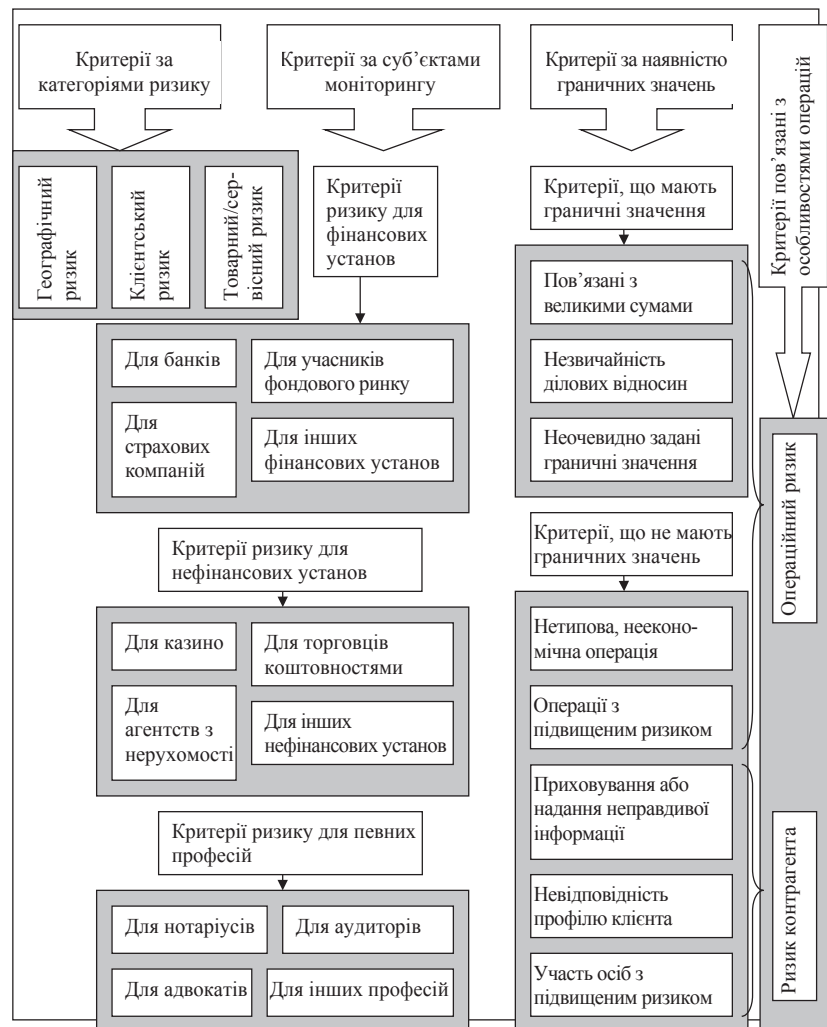


Рис. 2. Класифікація загальних критеріїв ризику

Джерело: складено автором

стосовно оцінки ризиків легалізації доходів та фінансування тероризму і дозволяють визначити загрози та вразливості суб'єкта первинного моніторингу, а також природу та джерела ризиків. Водночас основним принципом RBA є не тільки виявлення ризиків, але й оцінка їх величини для оптимального управління ресурсами. Для визначення величини ризиків підходять критерії з явно заданими граничними значеннями, або критерії, що піддаються бінарній оцінці. Якісна оцінка загальних критеріїв ризику відмивання доходів і фінансування тероризму дозволила виявити існування критеріїв, граничні значення яких або не задані явно взагалі, або їх встановлення делегується суб'єктам первинного фінансового моніторингу на власний розсуд. Також, згідно з п. 3 Критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму, фінансові установи, установи, які проводять фінансові операції з переказу коштів та ріелтери мають самостійно розробляти критерії оцінки ризику, які можуть перевірятися представниками державного фінансового моніторингу на предмет відповідності законам, але не на якість та ефективність визначення ризику.

Крім того, з метою спрощення оцінки та управління ризиками потребують удосконалення деякі загальні критерії. Так, критерії, що стосуються погашення кредиторської заборгованості, пропонується об'єднати і подати в наступному вигляді: «погашення кредиту клієнта, в т. ч. і простроченої заборгованості, за рахунок коштів із не зазначених клієнтом або невідомих джерел погашення». Критерій стосовно операцій з дорогоцінними металами та камінням пропонується викласти у наступній редакції: «придбання фізичною особою ювелірних або побутових виробів з дорогоцінних металів, та/або дорогоцінного каміння (однотипних виробів), та/або сертифікованого дорогоцінного каміння на значну суму, визначену частиною першою статті 15 Закону (249-15)».

Запропонована класифікація загальних критеріїв ризику відмивання коштів та фінансуванню тероризму дає можливість визначити конкретні напрями розробки відповідних програм для суб'єктів первинного моніторингу і, таким чином, покращити управління ризиками.

З метою підвищення якості критеріїв і покращення управління ризиками пропонується вдосконалити визначення поняття «публічні діячі». Згідно зі ст. 1 п. 29 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 р. № 249-IV публічні діячі визначені як «фізичні особи, які виконують або виконували визначені публічні функції в іноземних державах», що звужує дію закону і допускає неоднозначні тлумачення. Натомість до публічних діячів слід віднести осіб, що виконують або виконували публічні функції в Україні, і доповнити їх перелік наступними категоріями: члени представницьких законодавчих органів, зокрема депутати місцевих рад усіх рівнів, мери міст, консули, керівники торгово-економічних місій, вищі партійні функціонери, релігійні лідери, керівники національних благодійних фондів, державні чиновники на керівних посадах, заступники та помічники вищеперелічених осіб та члени їх сімей.

З метою вдосконалення ефективності фінансового моніторингу За порушення вимог Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 р. № 249-IV обсяг можливого штрафу встановити не на базі неоподаткованого мінімуму доходів громадян, а пропорційно сумі незаконних фінансових операцій (ст. 23).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Money-Laundering and Globalization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unodc.org/unodc/en/money-laundering/globalization.html>.
2. Money laundering & terrorist financing risk assessment strategies [Електронний ресурс] / FATF/OECD. – 2008. – Режим доступу : <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/ML%20and%20TF%20Risk%20Assessment%20Strategies.pdf>.
3. International standards on combating money laundering and the financing of terrorism & proliferation [Електронний ресурс] / FATF/OECD. – 2013. – Режим доступу : http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/recommendations/pdfs/FATF_Recommendations.pdf.
4. Бондар М. І. Оцінка ризиків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму під час надання аудиторських послуг / М. І. Бондар, Т. А. Бондар // Незалежний аудитор. – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2013. – № 6(IV). – С. 9-18.
5. Наказ Державного комітету фінансового моніторингу України Про затвердження Критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму від 03.08.2010 р. № 126 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0909-10>.
6. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» від 14.05.2003 р. № 189 (у редакції постанови Правління НБУ від 31.01.2011 р. № 22) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0381-03>.

УДК 336.71

Чернюк Д.С.

аспірант

Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена систематизації різноманітних підходів щодо тлумачення основних понять світового ринку банківських послуг. Виявлено специфічні особливості поняття «банківська послуга» й відмінності сутності понять «банківська послуга», «банківський продукт» та «банківська операція». Систематизовано сучасну класифікацію банківських послуг.

Ключові слова: банківська послуга, банківський продукт, банківська операція, світовий ринок банківських послуг, класифікація банківських послуг.

Чернюк Д.С. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Статья посвящена систематизации разнообразных подходов относительно толкования основных понятий мирового рынка банковских услуг. Выявлены специфические особенности понятия «банковская услуга» и отличия сущности понятий «банковская услуга», «банковский продукт» и «банковская операция». Систематизирована современная классификация банковских услуг.

Ключевые слова: банковская услуга, банковский продукт, банковская операция, мировой рынок банковских услуг, классификация банковских услуг.

Cherniuk D.S. CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF GLOBAL BANKING SERVICES MARKET FUNCTIONING

The article deals with a systematization of different approaches to interpretation of the main terms of global banking services market. The author described specific features of banking services, defined differences by definition of terms banking service, product and operation. Modern classification of banking services are systematized.

Keywords: banking service, banking product, banking operation, global banking services market, banking services classification.

Постановка проблеми. Світовий ринок банківських послуг є однією із важливих і невід'ємних складових сучасної глобалізованої економіки. Зростає науковий інтерес до різних аспектів міжнародної діяльності банків, методів управління та регулювання в контексті забезпечення глобальної стабільності фінансових систем. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації банківських структур, розробки гнучких ринкових стратегій, розвитку нових сегментів світового ринку банківських послуг та методів обслуговування.

Найбільш поширеною точкою зору у працях відомих іноземних та вітчизняних вчених-економістів є розгляд світового ринку банківських послуг: по-перше, як специфічної сфери міжнародних економічних відносин та складової світового фінансового ринку; по-друге, як сукупності національних ринків банківських послуг та ринків банківських послуг окремих інтеграційних угруповань.

Огляд наукових публікацій з проблем функціонування світового ринку банківських послуг дозволив виявити множинність тлумачень поняття «банківська послуга», що потребує комплексного аналізу й систематизації відповідних концептуальних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних економістів найбільше уваги дослідженню поняття «банківська послуга» приділено в працях О.Д. Вовчака, О.В. Дзюблюка, Є.Ф. Жукова, І.Б. Заверухи, Ю.Д. Качаєва, Ю.І. Коробова, В.С. Стельмаха та інших. Дослідженням ринку банківських послуг присвятили праці відомі іноземні економісти, зокрема: С. Валдес, К. Гавальда, К. Барлтрон, Р. Джозлін, В. Заутер, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Ж. Матук, А. Муліно, С. Пауль, П. Роуз, Дж. Стенлейк, Дж. Сондерс, Ж. Стуфле та інші. Як вітчизняні, так і зарубіжні вчені великого значення надають визначенню основних термінів та понять, що використовуються у міжнародній банківській діяльності.

Поняття «банківська послуга» є досить поширеним у науково-методичній та економічній літературі й нормативно-законодавчих актах, що зумовлює багатогранність підходів до його визначення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у проведенні ґрунтовного аналізу та систематизації підходів до тлумачення сутності поняття «банківська послуга», узагальненні сучасних класифікацій банківських послуг з метою відображення адекватної сутності досліджуваного поняття у трансформаційних процесах функціонування світового ринку банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжні вчені під поняттям «банківська послуга» розуміють усі види операцій та угод, які здійснюються банками, тобто, банківські операції розглядаються як різновид банківських послуг. Зокрема, американський економіст П. Роуз вважає, що банк – це фірма, яка надає фінансові послуги, котрі здійснюються професійними кредитними установами [1, с. 7]. При цьому до банківських послуг він відносить такі види банківської діяльності як управління грошовими ресурсами, споживчий кредит, управління потоками готівки, лізинг та продаж пенсійних планів. Головною ознакою банківської послуги, на думку П. Роуза, є її зручність та зв'язок з переміщенням різної фінансової інформації, в той час як банківські операції тим або іншим чином ототожнюються із різноманітними формами переміщення грошових коштів [2, с. 2-11]. Французький вчений Ж. Матук зазначає, що банківська послуга є задоволенням фінансового попиту клієнтів з урахуванням фінансових можливостей банку [3, с. 296]. Економіко-юридичні аспекти банківських послуг у контексті сучасної діяльності банків Франції досліджували К. Гавальда та Ж. Стуфле. Вони наголошують, що приймання вкладів і розподіл кредитів залишаються ядром банківської діяльності, проте зараз вона збагатилася

різноманітними послугами, винагорода за надання яких забезпечується постійно зростаючою частиною їх ресурсів [4, с. 465-469]. Банківськими послугами можна вважати також дії банку, які супроводжуються його основними функціями і направлені на зростання прибутковості діяльності банку [5, с. 101].

У російській економічній літературі поняття «банківська послуга» визначається, з одного боку, як масова операція, а з іншого, – як проведення банківських операцій за дорученням клієнта і на користь останнього за визначену плату [6, с. 24]. О.М. Іванов розглядає банківські послуги як комплексну діяльність банку, спрямовану на створення оптимальних умов для залучення тимчасово вільних ресурсів і задоволення потреб клієнтів при проведенні банківських операцій та отримання прибутку [7, с. 59]. Також банківська послуга являє собою надані клієнтам технічні, технологічні, фінансові, інтелектуальні та професійні види діяльності банку, котрі супроводжують та оптимізують проведення банківських операцій [1, с. 7]. О.І. Лаврушин розглядає банківські операції як прояв банківських функцій на практиці, а банківські послуги – як одну або декілька операцій банку, що задовольняють певні потреби клієнта і проведення банківських операцій за дорученням останнього за визначену плату. Є.Ф. Жуков зараховує банківські операції (факторинг, лізингові, форфейтингові та трастові) до фінансових послуг банків. Є.Б. Ширинська відносить консультативні послуги банків до позабалансових операцій, оскільки їх надання не призводить до росту активів та пасивів, а оплата являє собою комісійну винагороду [1, с. 6].

Протягом останнього часу спостерігається поживлення інтересу багатьох українських учених-економістів до даного питання. Так, Н.М. Перепечай під поняттям «банківська послуга» розуміє результат комплексної діяльності банку (технологічної, інтелектуальної, фінансової та ін.), який становить економічні блага для задоволення певних потреб людини при проведенні банківських операцій. Специфіка банківської послуги полягає у тому, що потреба клієнта є первинною, а надання послуги може виконуватися без участі клієнта за допомогою певних банківських технологій з дотриманням стандартів у межах діючого законодавства [8, с. 6]. О.В. Дзюблюк визначає банківську послугу як кінцевий результат діяльності банку, спрямований на оптимальне забезпечення потреб клієнтів й отримання прибутку банком. Фактично банківська послуга є формою вираження взаємин між клієнтом і банком, що представлена комплексом банківських операцій [9, с. 574]. Банківські послуги можуть бути визначені як сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних, депозитних та інших операцій, для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконаних робіт і надання послуг, які здійснюються переважно на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [10, с. 150]. В.П. Хомаківська вважає, що банківські послуги є відмінними від активних та пасивних операцій видами діяльності банків, надання яких здійснюється в процесі виконання цих операцій [11, с. 124].

Міжнародні організації, такі як ОЕСР, ЮНКТАД, ООН, МВФ та СОТ, котрі здійснюють класифікацію видів економічної діяльності, включають поняття «банківська послуга» у поняття «фінансова послуга». Тобто правомірно стверджувати, що банківські послуги є складовим елементом фінансових послуг,

так само як банківська діяльність є складовою фінансової діяльності, адже останнє поняття є ширшим за своїм змістом [12, с. 21].

На зазначене співвідношення понять «банківська послуга» та «фінансова послуга» посилається також І.А. Безклубий. На його думку, у широкому розумінні надання банківських послуг є професійною діяльністю банківської установи, спрямованою на задоволення потреб споживачів із метою отримання прибутку. У вузькому розумінні банківська послуга є комплексом правомірних дій банку щодо фінансових активів, у процесі котрих задовольняються вимоги споживача. Автор звертає увагу на те, що банк та його потенційний клієнт можуть досягти певного економічного результату, що передбачається при наданні послуги, лише за умови укладення відповідного банківського договору, який виступає необхідною частиною юридичного оформлення банківської послуги [13, с. 51-65].

В цілому в економічній літературі наявність різних думок та відсутність єдиного визначення поняття «банківська послуга» часто призводить до плутанини, в результаті чого банківські послуги можуть ототожнюватися з банківськими операціями. Зазвичай банківські послуги розглядаються як різновид банківських операцій і всі банківські операції представляють весь спектр банківських послуг [2, с. 2-11]. Однак основна відмінність банківських операцій від банківських послуг полягає в тому, що операції здійснюються у грошовій формі, відображають грошові потоки у різних фазах відтворення, що проходять безпосередньо через банки, тобто це дії банку, пов'язані із рухом грошових коштів, а послуги – це діяльність банку, що направлена на супроводження та оптимальне виконання банківських операцій [1, с. 7].

Крім цього, у сучасній економічній літературі та банківській практиці, як вітчизняній, так і міжнародній, досить поширеним є поняття «банківського продукту», яке вживається у поєднанні із банківською послугою. Французький економіст, професор С. де Куссерг вважає, що сучасні можливості банків по наданню банківських послуг дають підстави говорити про банківську індустрію, а значить і про наявність банківських продуктів. Так, Т.Д. Косова та О.Р. Циганов розглядають банківську послугу як одну із форм банківського продукту, що виражається активними та пасивними операціями, при цьому комісійно-посередницькі операції не створюють банківських послуг. Іншими словами, послуги – це кінцевий результат, тобто готовий продукт банку, а операції – це його виробничий процес [14, с. 7]. На думку О.М. Іванова, банківський продукт являє собою взаємопов'язаність послуг та операцій банку [1, с. 8]. М.Р. Каджаєва розуміє під банківським продуктом розроблену та сформовану пропозицію банку клієнту визначеної банківської операції чи послуги з наданням відповідних даних процедури документів. При цьому прийняття і реалізація такої пропозиції припускає досягнення взаємовигідних результатів [15, с. 14]. Банківський продукт також можна розуміти як форму представлення банківської послуги на ринку, він може мати комплексний характер і бути формою вираження кількох послуг (наприклад, користувач пластикової картки поряд із розрахунковими послугами може отримувати в процесі її застосування й інші види послуг – кредитні, депозитні [16, с. 16].

Таким чином, поняття «банківський продукт» тим або іншим чином виражається через поняття

тя «банківська послуга» та «банківська операція». Тому, незважаючи на тісний взаємозв'язок даних понять, варто чітко визначити існуючі відмінності у їхньому тлумаченні, що обумовлено специфікою їх формування та надання клієнтам (табл.).

Таблиця
Відмінність та взаємозв'язок понять
«банківська послуга», «банківський продукт»
та «банківська операція»

Поняття	Тлумачення
Банківська послуга	<ul style="list-style-type: none"> – різновид банківських операцій; – види діяльності банку, що направлені на супроводження та оптимальне виконання банківських операцій; – одна із форм банківського продукту, що виражається активними та пасивними операціями; – кінцевий результат діяльності банку.
Банківська операція	<ul style="list-style-type: none"> – прояв банківських функцій на практиці; – представляє весь спектр банківських послуг; – здійснюється у грошовій формі, відображає грошові потоки у різних фазах відтворення, що проходять безпосередньо через банки; – виробничий процес діяльності банку.
Банківський продукт	<ul style="list-style-type: none"> – комплекс взаємопов'язаних послуг та операцій банку, направлений на задоволення потреб клієнтів в окремих видах банківської діяльності; – форма представлення банківської послуги на ринку; – кінцевий результат діяльності банку.

Джерело: складено автором

Більш конкретно сутність банківської послуги можна розкрити завдяки аналізу її характеристик. Поряд з характеристиками, що притаманні всім видам послуг, банківські послуги мають свої специфічні особливості, зокрема:

- не мають конкретної товарної форми, тобто є абстрактними [14, с. 6];
- абстрактні банківські послуги набувають реальних рис через майнові договірні відносини;
 - час надання та споживання банківської послуги здебільшого збігається [16, с. 16];
 - надання банківських послуг пов'язане із використанням грошей в різних формах (готівковій, бухгалтерських записів або платіжно-розрахункових документів);
 - купівля-продаж більшості банківських послуг характеризується тривалістю в часі – як правило, угода не обмежується одноразовим актом, а встановлюються більш чи менш тривалі відносини клієнта з банком;
 - банківські послуги охоплюють активні і пасивні операції банків [14, с. 6];
 - при наданні послуг діяльність банків спрямована на вчинення юридичних і фактичних дій, які безпосередньо не породжують, або зовсім не повинні завершуватися матеріальними наслідками у традиційному розумінні [17, с. 336];
 - для надання банківських послуг банкам не потрібні додаткові ресурси [11, с. 78];
 - найбільшу частину доходів від надання послуг банки одержують у вигляді комісії [18, с. 39-51]. Комісійні доходи обчислюються пропорційно сумі активу чи зобов'язання незалежно від часу, або є фіксованими [14, с. 10];
 - банківські послуги не є лише монополією банку, їх можуть надавати й парабанківські установи (наприклад, кредитна спілка також може надавати послуги, пов'язані із кредитуванням) [9, с. 575];

– надання банківських послуг є надзвичайно дохідним, майже безризиковим видом діяльності [11, с. 78].

Всі зазначені специфічні властивості банківської послуги вимагають від споживачів досить високої економічної культури, викликають необхідність роз'яснення суті послуги клієнту, посилюють значення такого чинника, як довіра клієнтів. Адже клієнт, довіряючи банку свої гроші, укладає угоду, перебіг якої для нього з самого початку є неконтрольованим. Як наслідок, невідчутний характер банківської послуги як би подовжується: це невідчутні дії з невідчутними активами [9, с. 575].

У науковій літературі класифікація банківських послуг здійснюється з урахуванням різних ознак, узагальнення яких зводиться до наступного:

- 1) залежно від руху матеріального продукту [14, с. 10-11]: послуги, що пов'язані з рухом матеріального продукту (розрахунково-касове обслуговування), та послуги, що не пов'язані з рухом матеріального продукту (консультаційні та ін.);
- 2) залежно від суб'єктів одержання послуг [9, с. 576]: послуги юридичним особам, послуги фізичним особам та послуги державним органам;
- 3) залежно від відображення послуги у балансі [14, с. 11]: балансові (кредитні, інвестиційні, валютні) та позабалансові (гарантії, поручительства, консультації);
- 4) залежно від плати за надання послуг [15, с. 14; 17, с. 336]: платні та безоплатні;
- 5) залежно від можливості обліку платних послуг і можливості визначення розміру плати: послуги, розміри яких підлягають обліку (розрахунково-касові, кредитні, валютні), послуги, аналоги яких є у відповідних тарифах (консультаційні) та послуги, вартість яких не може бути встановлена об'єктивно (як правило, надаються банками в пакеті із платними товарними послугами);
- 6) залежно від необхідності отримання ліцензії на надання послуг: ліцензовані банківські послуги (надання яких потребує ліцензії Національного банку, зокрема: касове обслуговування клієнтів, інкасація та перевезення грошових цінностей, ведення рахунків клієнтів, залучення депозитів юридичних і фізичних осіб тощо) та неліцензовані банківські послуги;
- 7) залежно від ступеня ризику: чисті послуги, що не несуть будь-якого ризику для активів банку, крім ризику операційних помилок (здійснення розрахунків за власні кошти клієнтів, інкасові послуги, інкасація готівки тощо); сурогатні послуги – послуги, кінцевий результат від здійснення яких може вплинути на активи банку (гарантії, непокриті чеки, аваль і акцепт векселів, підтверджені акредитиви тощо);
- 8) залежно від способу отримання доходу: комісійні – послуги, за надання яких банк стягує з клієнта плату у вигляді комісії, а сам не сплачує ніяких комісій при їх наданні (збереження цінностей у власному депозитарії, ведення реєстрів власників цінних паперів, емітованих клієнтами за їх дорученням тощо); гонорарні – послуги, за надання яких банк одержує від клієнтів обумовлену наперед плату (лізинг, трастові, консультативні та інші подібні послуги); середові – послуги, чисті доходи від яких формуються як різниця між комісією, одержаною від клієнта, та комісією, сплаченою при організації конкретної послуги (видача готівки клієнтам за рахунок купленої в інших банках або Центробанку);
- 9) залежно від відповідності специфіці банківської діяльності: традиційні (специфічні) послуги та нетрадиційні (неспецифічні) послуги [19, с. 90].

Найбільш вживаною, на нашу думку, є класифікація та розгляд банківських послуг за останньою ознакою, тому розглянемо їх більш детально. Так, традиційними банківськими послугами є всі ті послуги, що випливають зі специфіки діяльності банку як особливого підприємства. До них належать послуги, що пов'язані із традиційними банківськими операціями (деPOSITними, кредитними та розрахунково-касовими). Крім традиційних комерційних банків можуть використовувати і нетрадиційні послуги, що дає змогу розширити клієнтуру, збільшити обсяг прибутку і диверсифікувати ризики. Розвитку нетрадиційних банківських послуг сприяють висока кваліфікація банківських працівників, спорідненість процедур обслуговування, спеціальна оснащення банківських приміщень та ряд інших умов. Нетрадиційні послуги широко використовуються у розвинутих країнах світу, в той час як в Україні вони перебувають в стадії свого розвитку, їх надає невелика кількість комерційних банків і в дуже незначних обсягах [20, с. 52-85]. До цього виду послуг належать [9, с. 574-598; 14, с. 228; 21, с. 47]: посередницькі, консультаційні, інформаційні, гарантійні, трастові, лізингові послуги, послуги поручительства, факторингу, форфейтингу, зберігання цінностей, представлення клієнтських інтересів у судових органах, послуги інтернет-банкінгу тощо.

Варто також зазначити, що банківські послуги відрізняються від традиційних форм банківського обслуговування. Якщо кредитування або інвестування економіки збагачується за рахунок внутрішнього змісту, застосування нових більш досконалих форм того чи іншого виду банківської діяльності, то банківські послуги належать до інноваційних банківських продуктів. Вони виникають відповідно до вимог ринку і можуть поєднувати як існуючі банківські операції, так і бути принципово новими.

Найбільш повний та поширений перелік банківських послуг, що використовується у міжнародній торгівельній практиці, був складений і представлений СОТ у 1995 році у тексті Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС). Згідно з ГАТС, до складу банківських послуг належать [22, с. 26-27]:

- послуги з прийняття депозитів та інших вкладів від населення;
- послуги з надання кредитів, включаючи споживчий кредит, іпотечний кредит, факторинг та фінансування комерційних операцій;
- фінансовий лізинг;
- послуги оплати та переказу коштів, включаючи кредитні, дебетові та платіжні картки, дорожні чеки та банківські рахунки;
- послуги надання гарантій та поручительства;
- участь в емісії цінних паперів, в тому числі андеррайтинг і розміщення через посередників та надання послуг щодо такого випуску;
- брокерські послуги на грошовому ринку;
- управління активами, колективне управління інвестиціями, пенсійним фондом, опікунське зберігання, депозитарні та трастові послуги;
- розрахунково-клірингові послуги щодо фінансових активів;
- надання та передача фінансової інформації, обробка фінансових даних постачальників інших фінансових послуг;
- консультативні, посередницькі та інші допоміжні фінансові послуги по всіх вищезазначених видах діяльності.

Функціонування світового ринку банківських послуг має свої особливості, серед яких варто виділити

[23, с. 24-25]: тісне поєднання державного і ринкового регулювання з метою підтримки його стабільності; регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством; прозорість інформації про стан ринку та його учасників; необмежена кількість учасників ринку; широкий асортимент і диверсифікація банківських послуг; посилення конкуренції на ринку банківських послуг між банками та небанківськими фінансово-кредитними інститутами та підвищення ролі нецінових методів конкурентної боротьби.

Від ефективного функціонування світового ринку фінансово-банківських послуг, світової банківської системи в цілому залежить розвиток світової економічної системи, а від функціонування окремого національного ринку банківських послуг та відповідної банківської системи – створення та розподіл внутрішнього валового продукту і національного доходу, регулювання грошового обігу, кредитування, фінансування та інші економічні і соціальні досягнення будь-якої країни.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, банківські послуги можуть бути визначені як сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних, депозитних та інших операцій, для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконаних робіт і надання послуг, які здійснюються переважно на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування. За своїм економічним змістом банківські послуги уособлюють специфічні методи прискорення обігу банківського капіталу, своєчасне його залучення в ті сфери діяльності, де в цьому відчувається найбільша потреба, переміщення банківських ресурсів із сфери вільного обігу в кредити та інвестиції. Наявність і розвиток банківських послуг зумовлені кругообігом фінансових ресурсів, що раціонально доповнюють мобілізацію й використання ресурсів в інших сферах економічної системи. Перетинаючи державні кордони, банківські послуги набувають ще більшого значення і, тим самим, стають важливим об'єктом розвитку світового ринку банківських послуг. Зростання та урізноманітнення потреб суб'єктів господарювання й населення в банківському обслуговуванні обумовлюють необхідність поглибленого аналізу особливостей розвитку сучасного ринку банківських послуг, виявлення його відповідності якісним змінам, що відбуваються в процесах соціально-економічного розвитку як глобальної економічної системи, так і окремої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иванов А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт / А.Н. Иванов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
2. Остапкович Г. Деловая активность в банковской системе: состояние и перспективы / Г. Остапкович // Банковское дело. – 2003. – № 8. – С. 2-11.
3. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран. В 2 т. / Ж. Матук / Пер. с фр. Т.1 в 2кн. – М.: Финстатинформ. – 1994. – 694 с.
4. Гавальда К. Банковское право (Учреждения – Счета – Операции – Услуги) / Кристиан Гавальда, Жан Ступfle / Пер. с фр. / Под ред. В.Я. Лисняка. – М.1996. – 580 с.
5. Andrew W. Mullineux. Handbook of International Banking / Andrew W. Mullineux, Victor Murinde. Edward Elgar Publishing. – 2003. – 832 p.
6. Панова Г.С. Банковская система России. (Настольная книга банкира) / Г.С. Панова, Грязнова А.Г., Лаврушин О.И., Молчанов А.В., Тавасиев А.М., и др. – М.: ДеКА. – 1995. – 688 с.
7. Иванов А.Н. Платежные услуги американских банков / А.Н. Иванов // Деньги и кредит. – 1997. – № 9. – С. 58-64.

8. Перепечай Н.М. Маркетинг банківських послуг : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». – Харківський державний економічний університет. – Х., 2003. – С. 14.
9. Дзюблюк О.В. Банківські операції : підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль : Вид-во ТНЕУ «Економічна думка». – 2009. – 696 с.
10. Шевцова М.Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М.Ю. Шевцова, Ю.О. Солодовник // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(2). – С. 149-155.
11. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг : навчальний посібник / В.П. Ходаківська, О.Д. Данілов. – Ірпінь : Академія ДПС України. – 2001. – 501 с.
12. Заверуха І.Б. Банківське право : посібник для студентів / І.Б. Заверуха. – Львів : Астролябія. – 2002. – 222 с.
13. Безклубий І.А. Співвідношення понять «банківська послуга», «банківський правочин» і «банківська операція» / І.А. Безклубий // Підприємництво, господарство і право. – К., 2004. – № 8. – С. 51-65.
14. Косова Т.Д. Банківські операції : навч. пос. / Т.Д. Косова, О.Р. Циганов. – К. : Центр учбової літератури. – 2008. – 372 с.
15. Каджаева М.Р. Банковские операции / М.Р. Каджаева, С.В. Дубровская / учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений. 4-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия». – 2008. – 400 с.
16. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко : навч. посібн. – К. : Знання. – 2010. – 532 с.
17. Череп А.В. Банківські операції / А.В. Череп, О.Ф. Андросова : навч. посібник. – К. : Кондор. – 2007. – 410 с.
18. Paul S. Die theoretische Fundierung von Bankfunktionen aus der Perspektive der Institutionenökonomie / Paul S., Reckenfelderbäumer M., Süchting J. – P. 39-65.
19. Дзюблюк О.В. Про деякі напрями розвитку ринку банківських послуг в Україні / О.В. Дзюблюк // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 86-91.
20. Дзюблюк О.В. Комерційні банки в умовах переходу до ринкових відносин / О.В. Дзюблюк. – Т. : Тернопіль, 2002. – 140 с.
21. Капран В.І. Банківські операції / В.І. Капран, М.С. Кривченко, О.К. Коваленко, С.І. Омельченко : навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури. – 2006. – 208 с.
22. General Agreement on Trade in Services. Annex on financial services // World Trade Organisation. – 31 p.
23. Ткачук В.О. Маркетинг у банку : навчальний посібник. – Тернопіль : «Синтез-Поліграф». – 2006. – 225 с.

УДК 339.13.017

Якубовська К.В.*студент**Миколаївського національного аграрного університету***Завірюха Н.А.***студентка**Миколаївського національного аграрного університету*

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто проблеми формування експортного потенціалу вітчизняних аграрних підприємств. Відмічено, що на відміну від ряду областей України Миколаївщина має традиційно позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Було встановлено, що однією з основних задач, що стоять перед аграрною галуззю Миколаївської області, є підвищення конкурентоспроможності власної продукції. Метою реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу аграрного сектору Миколаївської області є перетворення існуючого потенціалу в реальне зростання показників діяльності регіональної економічної системи. Обґрунтовано, що найбільш перспективним шляхом досягнення цієї мети є акумуляція існуючих та мобілізація нових джерел інвестиційних ресурсів для використання їх на розширене відтворення найбільш ефективних виробничо-господарських підкомплексів регіону, сприяння просуванню їх продукції на міжнародному ринку. Доведено, що повноправним учасником світового ринку можна стати, якщо виробництво буде стабільним, продукція – високої якості і конкурентоспроможною.

Ключові слова: аграрний сектор економіки, сільськогосподарська продукція, продовольча безпека, конкурентоспроможність, якість, урожайність, зовнішній ринок, експорт, експортний потенціал, валютні надходження.

Якубовская К.В., Завируха Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены проблемы формирования экспортного потенциала отечественных аграрных предприятий. Отмечено, что в отличие от ряда областей Украины Николаевская область имеет традиционно положительное сальдо внешнеторгового баланса. Было установлено, что одной из основных задач, стоящих перед аграрной отраслью региона, является повышение конкурентоспособности собственной продукции. Целью реализации стратегии развития экспортного потенциала аграрного сектора Николаевской области является превращение существующего потенциала в реальный рост показателей деятельности региональной экономической системы. Обосновано, что наиболее перспективным путем достижения этой цели является аккумуляция существующих и мобилизация новых источников инвестиционных ресурсов для использования их на расширенное воспроизводство наиболее эффективных производственно-хозяйственных подкомплексов региона, содействие продвижению их продукции на международном рынке. Доказано, что полноправным участником мирового рынка можно стать, если производство будет стабильным, продукция – высокого качества и конкурентоспособной.

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, сельскохозяйственная продукция, продовольственная безопасность, конкурентоспособность, качество, урожайность, внешний рынок, экспорт, экспортный потенциал, валютные поступления.

Yakubovska K.V., Zviruha N.A. FORMATION AND DEVELOPMENT OF EXPORT POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR ENTERPRISES MYKOLAIV REGION

In article describes the problem formation export potential of domestic agricultural enterprises. It is noted that unlike some regions of Ukraine Mykolaiv region has traditionally positive balance of trade. It was found that one of the main tasks facing the agricultural industry

in the region is to increase the competitiveness of their own products. To implement the strategy of development of the export potential of the agricultural sector of Mykolaiv region is the conversion of an existing potential in the real growth of the performance of the regional economic system. Been proved that the most promising way achieve this objective is the accumulation of existing and generating new sources of investment resources for use in the expanded reproduction of the most efficient production and economic subcomplexes region, promote the advancement of their products in the international market. It is proved that a full participant in the global market can be, if the production is stable products – high quality and competitive.

Keywords: agrarian sector of economy, agricultural production, food security, competitiveness, quality, productivity, export market, export, export potential, foreign exchange earnings.

Постановка проблеми. Особливостями, основними тенденціями і резервами розвитку зовнішньо-економічної діяльності аграрних підприємств Миколаївської області є наступні: висока залежність приморського і прикордонного регіону від зовнішньої торгівлі, особливо в частині імпорту й експорту продовольчих товарів; висока частка продовольчих товарів у структурі імпорту, що ставить під загрозу продовольчу безпеку регіону і країни; велика кількість неякісних імпортованих продуктів харчування; важливість експорту продовольства як чинника розвитку економіки Миколаївської області; недостатньо ефективне використання внутрішніх резервів конкурентоспроможності підприємств переробної сфери аграрного сектору. Для досягнення високої результативності формування конкурентоспроможного експортного потенціалу необхідна розробка обґрунтованих стратегій. Розроблення стратегій формування конкурентоспроможного експортного потенціалу може відбуватися на різних рівнях: аграрного сектору економіки регіону, підприємства та кожної окремої стратегічної бізнес-одиниці (господарського підрозділу підприємства).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження з зазначеної теми досить глибоко висвітлює І. Дергалюк [2], науковці С.В. Майстро і М.Г. Хірамагомедов фокусують увагу на процесі формування національного ринку в умовах глобалізації [5]. Дослідники І.М. Павленко, Ю.В. Науменко, О.В. Нікішина висвітлюють формування конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції [9; 12].

Серед науковців, що піднімають питання експортоспроможності сільськогосподарської продукції, можна звернути увагу на дослідження А.Р. Запольського, А.І. Українець [3], Г.М. Кулешова [4], П.Т. Саблук [13] та багатьох інших, які пов'язують експортні можливості галузі з органічним земле-

робством і виробництвом органічних овочів. Рівень сформованості та функціонування ринку овочевої продукції в значній мірі впливає на економічну ефективність овочевого виробництва.

Таким чином, науковий пошук інноваційних методів підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного агропродовольчого підкомплексу на внутрішньому та зовнішньому ринках проводиться досить глибоко і всебічно.

Мета дослідження полягає у виявленні параметрів формування та розвитку експортного потенціалу підприємств аграрного сектору Миколаївської області.

Виклад основного матеріалу. Структура експортного потенціалу підприємства утворюється сукупністю елементів та їх зв'язків, які визначають його внутрішню будову та організацію як цілісного комплексу, що дозволяє найбільш ефективно досягати визначеної мети. Кожний з структуроутворюючих елементів має певні властивості у контексті дійсності та можливості, що є детермінантами експортно-орієнтованої спроможності підприємства. Експортний потенціал господарюючої ланки треба розглядати як складну систему взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів, які підпорядковані реалізації єдиної мети – упровадження підприємства до мережі міжнародних економічних відносин.

Модель формування конкурентоспроможного експортного потенціалу аграрного сектору показано на рис. 1.

Найбільшим сільгосптоваровиробником Миколаївської області і взагалі України, національним інвестором і лідером з експорту зернових і олійних культур є ТОВ СП «Нібулон». Нібулон є 100-відсотковим експортером пшениці на ринки Йорданії та Джибуті. Більше 40% експортує в Бангладеш та Сирію, більше 30% – Філіппіни, більше 20% в Іспанію та Пакистан, і біля 15% в Лівію. Концерн «Прометей» є також важливим експортером зернових культур в регіоні [1]. Якісну цільномолочну продукцію широкого асортименту торгової марки «Президент» поставляє на зовнішній ринок ЗАТ «Лакталіс-Миколаїв». ЗАТ «Баштанський сирзавод» – один із лідерів в Україні з виробництва високоякісних сирів, масла торгової марки «Славія». У 12 країн світу надходять молочні консерви ЗАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат». Соки та нектари ТОВ «Сандора» експортуються у 24 країни світу, в п'яти із яких є лідером ринку (Білорусь, Молдова, Азербайджан, Вірменія, Киргизстан).

На відміну від низки областей України Миколаїщина має традиційно позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу [2]. Найбільші обсяги експорту товарів забезпечили такі підприємства: ТОВ СП «Нібулон», ТОВ «Сандора», ТОВ «Агро-Торг».



Рис. 1. Модель формування конкурентоспроможного експортного потенціалу аграрних підприємств Миколаївської області

У той же час окремі показники, які характеризують рівень розвитку аграрного сектору економіки регіону (рівень продуктивності праці, розвиток сучасних технологій, рівень інтеграції підприємств у світогосподарську систему, розвиток матеріального, інвестиційного забезпечення), значно поступаються розвиненим територіально-економічним комплексам інших країн. Виходячи з цього, метою реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу аграрного сектору Миколаївської області є перетворення існуючого потенціалу (шляхом повного використання наявних конкурентних переваг та формування нових через розширення зовнішньоекономічних зв'язків та структурну оптимізацію господарського комплексу) в реальне зростання показників діяльності регіональної економічної системи.

Найбільш перспективним шляхом досягнення цієї мети є акумуляція існуючих та мобілізація нових джерел інвестиційних ресурсів для використання їх на розширене відтворення найбільш ефективних виробничо-господарських підкомплексів регіону, сприяння просуванню їх продукції на міжнародному ринку.

Аналіз стану формування та тенденції реалізації експортного потенціалу підприємств аграрного сектору регіону дозволяють визначити основні проблеми та перешкоди у його подальшому розвитку:

- невисокий рівень конкурентоспроможності на світових ринках продукції багатьох підприємств-виробників у сільськогосподарських галузях та виробництві продуктів харчування;
- низькі фінансові можливості більшості внутрішньорегіональних підприємств для реалізації проектів у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- відсутність досвіду менеджменту підприємств галузі у проведенні експортно-імпорتنих операцій, митному оформленні, укладанні зовнішньоторговельних контрактів;
- недостатня увага управлінського персоналу підприємств, які можуть стати учасниками зовнішньоекономічних операцій, сертифікації та стандартизації продукції, що виробляється ними;
- постійне зростання вартості проведення експортної діяльності, проблеми з відшкодуванням податку на додану вартість, що зумовлює втрати безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників;
- наявність дискримінації, заборон з боку інших країн щодо вітчизняної агропродовольчої продукції (з боку Російської Федерації щодо молока – та м'ясопродуктів, зі сторони Європейського Союзу – квоти на імпорту зернопродукції тощо);
- втрата довіри з боку іноземних операторів щодо надійності вітчизняних постачачів агропродовольчої продукції, що обумовлено непослідовними та часто необґрунтованими кроками державних органів влади стосовно встановлення експортних обмежень [3];
- нерозвиненість страхових та кредитних інститутів забезпечення розвитку експортної діяльності;
- складність у вирішенні господарських спорів в українських судах та відсутність практики у відстоюванні інтересів в закордонних судових та інших органах.

Для підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу аграрного сектору Миколаївської області, нами запропоновано наступні шляхи його розвитку та реалізації (рис. 2).

Успішне просування інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності регіону на зовнішні ринки буде сприяти оптимізації структури економіки, створенню впізнаної системи унікальних особливостей



Рис. 2. Запропоновані шляхи розвитку та реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки Миколаївської області

Миколаївської області через розвиток його продуктової спеціалізації і розширення потенційних ринків збуту регіональних продуктів, а також призведе до максимального і збалансованого використання ресурсів регіону і одержання продуктів з високою часткою доданої вартості. При цьому, вважаємо, що базовими пріоритетами в просуванні інтересів підприємств – виробників агропродовольчої продукції за її межами можуть бути:

- підтримка підприємств, що функціонують на території області, продукція яких успішно реалізується в інших регіонах і за кордоном (відстрочення або розстрочення податкових платежів, першочергове відшкодування податку на додану вартість, надання позик на пільгових умовах та інші заходи державної підтримки);
- сприяння підприємствам області в розширенні ринків збуту продукції через розвиток міжрегіональної кооперації та міжнародних зв'язків;
- залучення регіональних підприємств та їх об'єднань до участі в виставково-ярмаркових заходах, що проводяться в Україні та за кордоном, з метою пропаганди регіональних товаровиробників і досягнень економіки Миколаївської області;
- залучення з інших регіонів господарюючих суб'єктів, що володіють наукоємними, високотехнологічними виробництвами;
- створення за рахунок міжнародного і міжрегіонального співробітництва зовнішніх умов для сприяння у використанні високих технологій для модернізації галузей промисловості, підтримки створення та виробництва високотехнологічної та наукомісткої продукції, розробки нової техніки і технологій;
- підтримка міжнародного та міжрегіонального співробітництва та зміцнення ділових взаємовідносин у сфері інтелектуальної діяльності;
- сприяння впровадженню систем сертифікації продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції для підвищення їх конкурентоспроможності на міжрегіональних і міжнародних ринках;
- сприяння веденню органічного землеробства на території регіону;
- стимулювання притоку інвестицій в розвиток і розширення мережі послуг та інфраструктури.

Економіка області та її зовнішньоекономічний комплекс потребують подальшого розвитку одного з найважливіших компонентів ринкової інфраструктури, яким є інформаційний сектор, здатний стати каталізатором в процесі розвитку експортного потенціалу. На нашу думку, з метою сприяння просуван-

ню аграрної продукції на зовнішній ринок необхідно організувати роботу за наступними напрямками:

- підтримка та регулярне оновлення офіційних сайтів органів влади, що відповідають за управління зовнішньоекономічною діяльністю на сервері державної адміністрації області у мережі Інтернет для широкого кола учасників зовнішньоекономічної діяльності області;
- підтримка та постійне поповнення наявних баз даних, створення нових інформаційних масивів;
- випуск рекламних продуктів, в тому числі і на основі застосування передових інформаційних технологій, поширення їх під час проведення виставок, презентацій, ділових зустрічей;
- ознайомитися із закордонною практикою підтримки експорту сільськогосподарської продукції і продовольства;
- розміщення регіональних випусків на сторінках місцевих і центральних засобів масової інформації, в спеціалізованих журналах.

Найважливішою передумовою використання та розвитку конкурентних переваг і наявних ресурсів у міжнародній торгівлі є підготовка і перепідготовка кадрів в галузі торговельної політики і міжнародного бізнесу.

Сьогодні на ринку праці області існує дефіцит фахівців зі знанням іноземних мов та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності для більшості підприємств, які мають перспективи для участі в міжнародному поділі праці: фінансистів, юристів, інженерів, технічних працівників. З огляду на це, роботодавць змушений залучати або менш кваліфікованих фахівців, або фахівців з інших регіонів, що стримує розвиток підприємств області.

Варто зазначити, що неабиякий вплив на формування конкурентоспроможного експортного потенціалу підприємств має державна політика. Експортна політика, на нашу думку, повинна бути спрямована на стимулювання національного товаровиробника аграрної продукції до збільшення кількісних та якісних показників виробництва. Разом з тим вона має сприяти економічному зростанню держави. Стосовно імпоротної політики, то вона не повинна перешкоджати розвитку вітчизняного виробництва як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Висновки. У підсумку дослідження можемо зазначити, що однією з основних задач, що стоять перед аграрною галуззю Миколаївської області, є підвищення конкурентоспроможності власної продукції. Можливості для розвитку аграрного виробництва дозволяють не тільки повністю забезпечити потреби на-

селення в продовольчій продукції, створити стійку кормову базу для тваринництва, а й бути джерелом валютних надходжень до бюджету країни, так як у світі існує постійний попит на якісну продукцію. Однак повноправним учасником світового ринку можна стати, якщо виробництво буде стабільним, продукція – високої якості і конкурентоспроможною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буцик А.Г. Підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.02 / А.Г. Буцик. – Тернопіль, 2004. – 20 с.
2. Дергалюк І.В. Національні інтереси України на світовому ринку зерна [Електронний ресурс] / І.В. Дергалюк // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. – 2009. – № 1. – С. 80-87. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2009_1_12.pdf.
3. Запольський А.К. Екологізація харчових виробництв / А.К. Запольський, А.І. Українець. – К. : Вища школа, 2005. – 10 с.
4. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г.М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008 – № 3. – С. 126-132.
5. Майстро С.В. Ринок зерна в Україні: сучасний стан та напрямки державного регулювання [Електронний ресурс] / С.В. Майстро, М.Г. Хірамагомедов. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/01.pdf>.
6. Маркетинг: принципи і функції : навч. посібник / За ред. О.М. Азарян. – К. : НМЦВО Мін. освіти і науки України, 2001. – 320 с.
7. Мельник Л.Г. Екологічна економіка / Л.Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2006. – 248 с.
8. Месель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7-14.
9. Нікішина О.В. Механізм підвищення конкурентоспроможності українського зерна на внутрішньому і зовнішньому ринках / О.В. Нікішина // Труды Одеського політехнічного університету. – 2008. – Вип. 1(29). – С. 260-265.
10. Олійник Т.І. Тенденції, фактори та перспективи розвитку господарств різних категорій в аграрному секторі економіки України / Т.І. Олійник // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 56-64.
11. Островський П.І. Аграрний маркетинг : навчальний посібник / П.І. Островський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
12. Павленко І.М. Механізми підвищення конкурентоспроможності зерновиробництва [Електронний ресурс] / І.М. Павленко, Ю.В. Науменко. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/>.
13. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2008. – 632 с.
14. Україна – нова світова житниця? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zerno.org.ua/>.
15. Швиданенко О.А. Сучасні критерії конкурентоспроможності: ефективність та інноваційність / О.А. Швиданенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8. – С. 145-153.

УДК 334.722

Ярмолович Д.Ю.

аспірант

*Института проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины*

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ МОРСКИХ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕРЕ МОРСКИХ АГЕНТСКИХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена исследованию специфики деятельности и анализу среды транснациональных морских компаний. На сегодняшний день ТНК занимают позиции лидеров в мировой экономике и во многом устанавливают ее развитие. Нами были рассмотрены транснациональные морские агентские компании как один из ярчайших примеров транснациональной сервисной морской компании.

Ключевые слова: морское агентирование, транснациональные морские компании, торговое судоходство, деятельность транснациональных компаний, морские порты, перевозка грузов, сервисные услуги в портах.

Ярмолович Д.Ю. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ МОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ МОРСЬКИХ АГЕНТСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню специфіки діяльності та аналізу середовища транснаціональних морських компаній. На сьогоднішній день ТНК займають позиції лідерів у світовій економіці і багато в чому встановлюють її розвиток. Нами були розглянуті транснаціональні морські агентські компанії як один з найяскравіших прикладів транснаціональної сервісної морської компанії.

Ключові слова: морське агентування, транснаціональні морські компанії, торгове судноплавство, діяльність транснаціональних компаній, морські порти, перевезення вантажів, сервісні послуги в портах.

Iarmolovych D.Yu. ANALYSIS OF THE TRANSNATIONAL MARITIME COMPANIES' ACTIVITIES THROUGH THE EXPERIENCE OF MARITIME AGENCY COMPANIES

The article investigates the specifics of activity and the environmental analysis of transnational maritime companies. Today, TNK hold position of the leaders in the world economy and in many ways set its development. We have considered transnational maritime agency companies as one of the best examples of transnational maritime service companies.

Keywords: marine agency, transnational maritime companies, merchant shipping, activities of transnational companies, seaports, cargo transportation, service in the ports.

Постановка проблемы. Глобализация международной торговли, а также выход национальных компаний на международный рынок предполагают свободное перемещение ресурсов и товаров, невозможное без морского транспорта. Несмотря на развитие автомобильных, железнодорожных и авиаперевозок, актуальность сообщений по морю до сих пор велика. Более 80% грузов в мире перемещается при помощи морского транспорта. Характерная черта современного развития международных морских перевозок – увеличение числа участников рынка за счет развивающихся стран, торговый флот которых составляет не менее 15% от мирового тоннажа. Морские перевозки характеризуются высокой степенью надежности и обычно сопровождаются заключением договора на экспедирование перевозимого груза. Использование морского транспорта подразумевает хранение грузов в портах на закрытых и открытых складах, а также дальнейшую перевозку автомобильным или железнодорожным транспортом. Наиболее экономным и современным видом транспортировки грузов, который используется как в интернациональных, так и во внутренних сообщениях, являются контейнерные перевозки. В качестве одного из наиболее значимых явлений экономики XX века выступает формирование и бурное распространение феномена так называемых транснациональных компаний (ТНК). Предшествующее развитие экономики было связано прежде всего с деятельностью производственного характера коммерческих компаний на территории отдельной страны, национальную принадлежность к которой и имело такое юридическое лицо. Однако при этом широко реализовывался обмен товарами среди субъектов разных стран, который проявлялся в классических формах экспорта и импорта готовой продукции.

Анализ последних исследований и публикаций.

На сегодняшний день существует множество публикаций на данную тему. Необходимо отметить последние работы таких исследователей как Э.Л. Лимонова, Л.Л. Николаева, А. Кибик, В.В. Жихаревой и многих других, которые исследовали все стороны деятельности морских транснациональных компаний. Среди исследователей проблем деятельности морских агентств необходимо отдельно отметить научные труды В. Виговского, И. Петрова, Н. Сергеевой, О. Полтавского, Д. Попова. Основываясь на всех предшествующих публикациях, отметим, что был проведен анализ среды деятельности транснациональных морских компаний на примере морских агентских компаний для дальнейшей работы и выявления дальнейшего развития на рынке морских перевозок.

Цель статьи состоит в рассмотрении всех аспектов транснациональных морских компаний, определение их сферы существования и, как пример, рассмотрение транснациональных морских агентских компаний.

Изложение основного материала. Роль транснациональных компаний (ТНК) в мировой экономике существенно повысилась за последние 20 лет, и на сегодняшний день они выступают как главнейшие субъекты экономики мирового сообщества. На сегодняшний день ТНК занимают позиции лидеров в мировой экономике и во многом устанавливают ее развитие. Совместно с этим снижающаяся предсказуемость и прогнозируемость экономики мирового сообщества в совокупности с угрозой кризиса международной управляемости выявляют необходимость более глубокого понимания специфики функционирования ТНК, а кроме того, тенденций их развития. Важную роль ТНК в мировой экономике и их мощное воздействие на экономические и социальные процессы отражают попытки создания кодексов по-

ведения для транснациональных компаний в рамках ООН и ОЭСР вдобавок к уже существующим нормам функционирования в самих ТНК.

В качестве одного из направлений деятельности ТНК рассматриваются морские перевозки. Морские перевозки выступают самым распространенным видом доставки грузов на межконтинентальных направлениях. Морские перевозки грузов – это наиболее надежный и экономичный способ транспортировки грузов. В настоящее время морские перевозки набирают все большую популярность. Свидетельством тому являются цифры, а именно более 60% мирового грузооборота занимают морские перевозки и этот процент растет. Морская перевозка выполняется судоходными компаниями, в качестве пунктов отправления и назначения выступают порты, где осуществляется погрузка и выгрузка груза, а помимо этого, реализуются дополнительные мероприятия – хранение, упаковка, консолидация и тому подобное. Можно сказать, что судоходные компании и порты выступают как основные участники процесса морской перевозки, которая не может быть реализована без осуществления целого ряда дополнительных и вспомогательных операций. Последние предоставляются множеством предприятий, которые иногда объединяют одним термином – «транспортный сервис». Соответственно, на рынке морских транспортных услуг в качестве поставщиков различного рода услуг выступают:

- судоходные компании;
- порты;
- предприятия транспортного сервиса (транспортно-экспедиторские, агентские, снабженческие (шипчандлерские) компании, компании – фрахтовые брокеры и тому подобное).

Судоходные компании и порты напрямую реализуют ход доставки грузов (перевозка, перевалка, хранение). Предприятия морского транспортного сервиса можно логично разбить на две группы:

- посредники (то есть связующие звенья в цепях взаимоотношений) – экспедиторы, судовые агенты, фрахтовые брокеры, компании судового менеджмента, таможенные брокеры;

- вспомогательный сервис (снабжение, ремонт, техобслуживание и тому подобное), то есть те предприятия, которые напрямую не принимают участия в процессах организации и осуществлении доставки.

Таким образом, можно сказать, что услуги морского транспорта реализуют: судоходные компании; порты, экспедиторы, судовые агенты, фрахтовые брокеры, таможенные брокеры, предприятия судового менеджмента. Как видно, к услугам морского транспорта относятся все многообразие услуг, предоставляемое портами, судоходными компаниями и посредниками. Основная услуга судоходных компаний – морская перевозка грузов, однако в качестве дополнительных может оказываться услуга доставки груза в порт отправления либо из порта назначения (в большинстве случаев речь идет о доставке автомобильным транспортом контейнеров, которую берет на себя линейная судоходная компания), также линейные морские перевозчики могут предоставлять услуги по консолидации грузов, что дает возможность отправителям небольшого по объему груза транспортировать его в контейнере, оплачивая по специальным ставкам перевозку только «своей части» контейнера.

Услуги портов принято разделять на услуги судам и услуги грузам:

- услуги судам: укрытие от непогоды, бункеровка и материально-техническое обеспечение, ремонт и сюрвейерский осмотр, лодманские, буксирные услуги, информационные услуги и тому подобное;

- услуги грузам: стивидорные и терминальные услуги, которые имеют отношение к погрузо-разгрузочным операциям и складированием грузов, оформлению грузовых документов; дополнительным услугам, которые позволяют формировать добавочную стоимость (упаковка, штаффирование контейнеров, формирование судовых партий, рассортировка грузов) и тому подобное.

Соответственно, главная особенность продукции морского транспорта заключается в том, что она может быть потреблена только в процессе ее производства. К особенностям производственного процесса на морском транспорте необходимо отнести повышенную энергоемкость, что объясняется природой транспортирования, которое имеет отношение к преодолению сопротивления той среды, в которой осуществляется движение, а также с преодолением всякого рода трений в двигателях и ходовых частях. Доля затрат на топливо и электроэнергию в себестоимости продукции от 5-7% до 15-20%, что значительно выше, чем в других отраслях. К примеру, в структуре эксплуатационных расходов крупнотоннажных высокоскоростных судов доля затрат на топливо может достигать 50%. Следует особо отметить зависимость производственного процесса морского транспорта от погодных-климатических условий. По оценкам специалистов, потери перевозочных возможностей в связи с климатическими условиями составляют не менее 10-15%.

Следует обратить внимание на то, что, несмотря на существенные различия тех либо других аспектов производственной деятельности судоходных компаний, портов и посредников, общим выступает применение широкой совокупности информационных технологий – от компьютера и специфического программного обеспечения до систем спутниковой связи и навигационных систем. Обуславливается это тем, что развитие информационных технологий проявляется в первую очередь на морском транспорте, так как географическая разобщенность участников транспортного процесса и портов перевалки груза требует совершенной системы коммуникаций. И, в общем-то, для посредников средства коммуникации являются основными средствами производства.

Одними из ключевых факторов, влияющих на рост спроса транснациональных морских компаний, являются следующие:

- при трансконтинентальных перевозках морской транспорт не имеет альтернатив (за исключением авиации, а, как известно, с ее помощью много грузов не отправишь, и стоит это будет очень дорого). Более 90% внешнеторговых транспортных операций Японии, Великобритании, США обеспечиваются морским транспортом;

- для многих стран, таких как Япония, Индонезия, Австралия, морской транспорт является связующим звеном с остальным миром;

- перевозки морским транспортом подходят практически для любых грузов. Морем можно перевозить сыпучие грузы, жидкие, генеральные, хрупкие, грузы с температурным режимом и многие другие;

- развитая сеть морских портов. Более половины стран мира обладают выходом к морю, что позволяет наиболее эффективно использовать возможности морского транспорта;

- морской транспорт обслуживает примерно 80% мировой торговли.

Таким образом, деятельность транснациональных морских компаний является неотъемлемой частью мировой экономики и торговли. Несмотря на наличие альтернативных видов транспорта, деятельность транс-

национальных морских компаний всегда будут занимать главные позиции в торговле между континентами, в доставке грузов в труднодоступные районы.

Морские перевозки обладают как преимуществами, так и недостатками в сравнении с другими способами перевозки грузов. Ключевые преимущества, которыми обладают морские перевозки грузов, следующие:

- низкая стоимость перевозки грузов морским транспортом. Объясняется это прежде всего вместимостью судов, и чем больше у судна грузоподъемность, тем дешевле перевозка единицы груза, во-вторых, морским судам нужно гораздо меньше топлива и энергии для движения по морю;
- огромная номенклатура грузов, которые принимаются к перевозке и практически полное отсутствие ограничений на габариты перевозимых грузов;
- высокая безопасность груза при перевозке морским транспортом;
- контейнеризация морских перевозок многократно увеличила оборачиваемость грузов в портах;
- стандартизация в строительстве судов привела к сокращению времени погрузочно-разгрузочных операций.

Наряду с достоинствами морские перевозки обладают и недостатками. Сюда относятся:

- низкая, по сравнению с другими видами транспорта, скорость доставки груза;
- высокая зависимость от пропускной способности портов, каналов;
- неблагоприятные погодные условия могут приостановить как выход/заход судна из/в порт, так и погрузочно-разгрузочные работы;
- морское пиратство.

Деятельность транснациональных морских компаний принято считать ключевым звеном в системе мультимодальных перевозок. Сегодня различают такие виды морских перевозок грузов:

- контейнерные – доставка товаров в контейнерах;
- навалочные – перевозка больших партий сыпучих материалов;
- ро-ро – транспортировка техники, которая имеет возможность погрузки (разгрузки) своим ходом [1, с. 199].

Первый вид перевозок в основном удовлетворяет потребности в товарах малый и средний бизнес. Второй и третий используются более крупными компаниями, участвующими в строительном или автомобильном бизнесе.

Растущие объемы транспортировок между странами как Европы, так и Азии требуют участия большого количества самых разных судов. В зависимости от характера груза транспортный флот использует суда разного назначения:

- сухогрузы осуществляют перевозку генеральных, негабаритных и крупнотоннажных грузов;
- рефрижераторы используются для перевозки скоропортящихся товаров продуктовой группы;
- контейнеровозы;
- ролкеры перемещают транспортные средства;
- балкеры осуществляют доставку навалочных и насыпных грузов;
- лесовозы;
- танкеры используются для доставки наливных грузов;
- газовозы;
- морские паромы связывают наземные магистрали [2, с. 112].

Деятельность транснациональных морских компаний характеризуется самой высокой грузоподъем-

ностью транспортных средств и самым большим товарооборотом.

Самый медленный из всех этот вид транспорта обеспечивает быстрое перемещение особо больших объемов за счет несоизмеримо большей грузоподъемности и вместительности. Низкая стоимость перевозок достигается за счет уменьшения использования человеческих ресурсов. Кроме того, особенности морских перевозок заключаются в минимальном влиянии на окружающую среду [1, с. 201].

На сегодняшний день деятельность транснациональных морских компаний находится в нестабильной ситуации – ставки и сроки доставки меняются и «плавают» с большими отклонениями.

Рассмотрим несколько примеров транснациональных морских компаний.

Inchcape Shipping Services является одним из ведущих поставщиков услуг морского транспорта в мире. Благодаря своей собственной сети около 300 офисов с численностью работающих свыше 3800 человек в 65 странах, компания предоставляет своим клиентам беспрецедентный глобальный ресурс предоставлять на местном уровне с учетом индивидуальных потребностей каждого клиента.

Его диверсифицированная клиентская база включает в себя договора по нефти, круизам, контейнерные перевозки и сектор сыпучих товаров, а также имеет свой военно-морской флот, правительство и межправительственных клиентов. Кроме того, компания обеспечивает управление коммерческой и гуманитарной логистикой, транзитом, оффшорную поддержку и другие связанные морские услуги.

Компания также предоставляет растущий ассортимент услуг аутсорсинга. К ним относятся глобальный экипаж и морские запчасти логистики; порт управления агентства и коммерческое представительство; сложные Планировочные решения ресурсов для предприятий через свою дочернюю компанию ShipNet и других сопутствующих услуг.

В дополнение к основным услугам порт-агентств МКС предоставляет инновационные морские, грузовые и цепочки поставок решения судовладельцев и операторов, которые охватывают все географические сегменты рынка.

Компания Inchcape Shipping Services является активной в привлечении талантливых людей в индустрии и их воспитании в поощрении карьерного роста, продвижении по карьерной лестнице.

Компания Prisco (Singapore) Pte. Ltd. имеет накопленный в течение многих лет опыт оказания услуг технического менеджмента не только судам, принадлежащим PRISCO, но и сторонним судовладельцам. По условиям контрактов техническое обслуживание и услуги круинга распространяются на танкеры «Остров Сахалин», «Капитан Костичев», «Губернатор Фархутдинов», «Залив Анива» и «Виктор Титов». Помимо афрахсов, в техническом менеджменте компании находятся ещё два танкера дедевейтом по 47 тысяч тонн. Суда принадлежат компании FSL Trust Management Pte. Ltd., которая давно пользуется услугами PRISCO, передав ей в управление танкеры «FSL Hamburg» и «FSL Singapore».

В качестве технического менеджера компания Prisco (Singapore) Pte. Ltd. несет ответственность за выполнение обязательств и соответствие судов всем международным конвенциям, в частности кодексам ISM и ISPS, за обеспечение судов расходными материалами и сменно-запасными частями, организации и выполнение ремонта, предъявление судов классификационным обществам для переосвидетельстования

ния, а также комплектует экипажи судов высокопрофессиональными кадрами.

Совместное предприятие Приморского морского пароходства и Inchcape Shipping Services ISS-PRISCO с 2006 года занимается предоставлением полного пакета агентских услуг морским судам, заходящим в порты Дальнего Востока. Более ста крупных отечественных, иностранных судовладельцев, фрахтователей и операторов судов выбрали постоянное партнёрство с компанией за высокое качество и оперативность обслуживания экипажей и судов. Офисы ISS-PRISCO работают в Находке, Владивостоке, Ванино, Южно-Сахалинске, Холмске и Корсакове.

Достижение имеющихся целей компании удалось благодаря сотрудничеству с голландским холдингом Van Oord, в рамках проекта «Сахалин-1» – ISS-PRISCO выиграло тендер на обслуживание судов Van Oord, занятых в навигации на севере Сахалина с мая до ноября.

ОАО «Приморское морское пароходство» – специализированная танкерная компания, осуществляющая морские перевозки грузов наливом по всему миру. Основа флота – суда ледового класса, в том числе крупнотоннажные, оборудованные для работы в условиях замерзающих морей. PRISCO осуществляет коммерческий и технический менеджмент, агентирование, профессиональную подготовку специалистов морского транспорта и объектов нефтегазового комплекса. Танкеры PRISCO в 2010 году перевезли 18,5 млн. тонн наливных грузов, улучшив показатели на 8%.

«ЗАО «ЭКОНОМУ ИНТЕРНЕСНЛ ШИППИНГ ЭДЖЕНСИ ЛИМИТЕД» – компания, созданная в России в 1992 г., являющаяся частью международной сети компаний (штаб-квартира в Афинах, Греция), специализирующихся в области транспортного бизнеса.

Основными направлениями деятельности является предоставление услуг в области агентирования судов всех типов и экспедирования грузов.

Компания имеет 5 филиалов в крупнейших портах страны (в т.ч. в портах Санкт-Петербург, Новороссийск, Мурманск).

Компанией накоплен обширный опыт в области экспедирования грузов всех видов: навалочных, наливных, проектных и других. Особое место в деятельности компании занимает экспедирование нефти и нефтепродуктов, а также экспедирование контейнерных грузов.

Компания является агентом нескольких контейнерных линий, работающих в самых оживленных регионах мира. Она обеспечивает продвижение груза на всех этапах следования от отправителя к получателю.

- морские перевозки всех типов грузов;
- внутренние и интермодальные перевозки;
- складирование грузов;
- страхование грузов.

Фирма «NYK Line» (Nippon Yusen Kabushiki Kaisha) – одна из крупнейших судоходных компаний мира. Основана в 1870 году и входит в корпорацию «Mitsubishi Group».

Судоходной компании принадлежат 646 судов различного типа общим дедвейтом 37,7 миллиона тонн.

Филиалы компании «NYK Line» расположены во многих странах мира, имеющие выходы к морю: Бразилия, Аргентина, Китай, Индия, Новая Зеландия, Филиппины, Бельгия, Великобритания, Германия, Российская Федерация, Дания, Италия, Нидерланды, Финляндия, Швеция, Франция, США, Таиланд, Венесуэла и т.д.

Средний оборот судоходной компании «NYK Line» составляет 16 миллиардов долларов.

В настоящее время в ней работают 1643 человека. Компания предоставляет морские контейнерные и Ro-Ro перевозки с офисами в Yokohama Branch Office (Yokohama City), Nagoya Branch Office (Nagoya City), Kansai Branch Office (Kobe City), Kyushu Branch Office (Fukuoka City), and Taipei Branch Office (Taiwan). Предоставляет сервис перевозок из Азии в Америку, из Северной Америки в Европу, из Азии в Европу, а также перевозки в Латинской Америке, Африке и Азии.

Выводы из проведенного исследования. В работе была рассмотрена и проанализирована сфера деятельности транснациональных морских компаний.

Необходимо заметить, что чаще всего морская доставка является составной частью мультимодальной перевозки, исключение составляют разве что перевозки от порта одного завода к порту другого завода, например доставка сырья с рудника на переработку. В остальных случаях, чтобы доставить груз, прибывший в порт, конечному получателю, нужно погрузить его на железную дорогу или на автомобильный транспорт.

С каждым годом деятельность транснациональных морских компаний становится всё более интегрированной. Естественно, что такая тенденция неизменно влечёт за собой и увеличение спроса как на международные перевозки грузов в целом, так и на транспортную перевозку их морским путём в частности.

Причём доля последних во всём внешнеторговом грузообороте поистине огромна. Ведь это едва ли не самый экономичный из всех возможных вариантов перевозки (особенно, если расстояние большое). В первую очередь это обусловлено практически неограниченной пропускной способностью водных, в данном случае морских, путей.

Ограничения здесь накладываются лишь портами и каналами, чья пропускная способность несколько ниже. Кроме того, себестоимость морских грузоперевозок значительно ниже, чем сухопутных, а грузоподъёмность транспортных средств, напротив, очень высока. Да и доставку таким способом можно осуществить практически в любую точку земного шара.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Лимонов Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки / Э. Л. Лимонов. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : ООО «Модуль», 2006. – 379 с.
2. Николаева Л. Л. Морские перевозки / Л. Л. Николаева, Н. Н. Цымбал. – Одесса : Феникс, 2005. – 425 с.
3. Бабурина О.Н. Развитие морского транспорта России в условиях глобализации: роль государственной власти / О. Н. Бабурина // Транспорт Российской Федерации. – 2013. – № 2(45).
4. Быркова Е. Рынок международных контейнерных перевозок: основные игроки и тенденции развития [Электронный ресурс] / Е. Быркова – Режим доступа : <http://провэд.рф/analytics/research/6274-rinok-konteinerov.html> (дата обращения – 29.03.2014 г.).
5. Жихарева В. В. Экономика морского транспорта : учебник / В. В. Жихарева. – Харьков : БУРУН КНИГА, 2012. – 480 с.
6. Зеркалов Д. В. Международные перевозки грузов / Д. В. Зеркалов, Е. Н. Тимошук. – Киев : Изд-во «Основа», 2009 – 475 с.
7. Маргарян Я. А. Тенденции развития мирового рынка морских грузоперевозок / Я. А. Маргарян, Н. Г. Овчинникова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – Владивосток, 2013.
8. Павловский П. А. Морские грузовые перевозки в системе международной торговли и возможность использования зарубежного опыта российскими перевозчиками / П. А. Павловский. – М. : РГТУЭ, 2008. – 169 с.
9. Все грузы России // Морские порты. – 2014. – № 1(122).
10. Рынок грузоперевозок морским транспортом. – М., 2013.
11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.morport.com>.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 658.7:330(477)

Болдырева Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена логістичним системам як важливому елементу макрологістики, що мають значний потенціал для розвитку окремих галузей (чи сукупності галузей) економіки країни. У статті проаналізовані погляди науковців на сутність логістичних систем, дослідження підходів до їх класифікації. Зважаючи на перспективність логістики для економічного розвитку логістичних систем агропродовольчого сектора економіки, обґрунтована доцільність їх класифікації таким чином: мегалогістичні агропродовольчі системи; макрологістичні агропродовольчі системи; мезологістичні агропродовольчі системи; мікрологістичні агропродовольчі системи.

Ключові слова: економіка, логістичні системи, агропродовольчий сектор економіки, логістичне управління.

Болдырева Л.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена логистическим системам как важному элементу макрологистики, которые имеют значительный потенциал для развития отдельных отраслей (или совокупности отраслей) экономики страны. В статье проанализированы взгляды ученых на сущность логистических систем, исследование подходов к их классификации. Несмотря на перспективность логистики для экономического развития логистических систем агропродовольственного сектора экономики, обоснована целесообразность их классификации следующим образом: мегалогистические агропродовольственные системы; макрологистические агропродовольственные системы; мезологистические агропродовольственные системы; микрологистические агропродовольственные системы.

Ключевые слова: экономика, логистические системы, агропродовольственный сектор экономики, логистическое управление.

Boldyreva L.N. FORMATION OF LOGISTICS SYSTEMS AS A DIRECTION OF ECONOMIC IMPROVEMENT

The article is devoted to the logistic system as an important element of macrologistics have significant potential for the development of individual branches (or set of industries) of economy of the country. The article analyzes the views of scientists on the essence of logistics systems, the study of approaches to their classification. Taking into account the prospects of logistics for economic development of agro-food logistics sector expediency of their classification has been proved as follows: megalogistical agro-food systems; macrologistical agro-food systems; mezzologistical agro-food system, micrologistical agro-food systems.

Keywords: economics, logistics, agro-food sector, logistics management.

Постановка проблеми. Логістика як наука, навчальна дисципліна, вид діяльності – відносно молода, розвиток якої на теренах постсоціалістичних країн започатковано з ринковою трансформацією національних економік. Система вищої освіти майже негайно відреагувала на необхідність підготовки фахівців з логістики. Крім того, майбутнім менеджерам, маркетологам, деяким іншим категоріям студентів викладається дисципліна «Логістика», де й вивчаються логістичні системи.

Поняття «логістична система» тлумачиться неоднозначно, з різних теоретико-методологічних підходів здійснюється класифікація їх видів, що зумовлює необхідність подальшого наукового пошуку в цьому напрямку. Це викликано, зокрема, й необхідністю розгляду окремих галузей чи сукупності галузей економіки країни як логістичних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші наукові праці та навчальні посібники з логістики в Україні та пострадянському просторі відносяться до кінця 90-х років минулого століття. Логістичні системи як категорію науки «Логістика» розглядають такі відомі вітчизняні й зарубіжні вчені, як Б.О. Анікін, П. Блейк, В.В. Дибська, О.П. Долгов,

Є.І. Зайцев, З.С. Каїра, А.Г. Кальченко, Є.В. Крикавський, Р.Р. Ларіна, М.А. Окландер, В.І. Сергєєв, Т.М. Скоробагатова, В.М. Стаханов, А.М. Стерлінгова, О.П. Тяпухін, С.О. Уваров, В.Б. Українцев, Л.В. Фролова та ін.

Постановка завдання. Аналіз поглядів науковців на поняття «логістична система», їх види, підходи до класифікації зазначених систем, зокрема, в агропродовольчому секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі викладені різноманітні погляди на поняття «логістична система». Логістичну систему розглядають;

1) як множину (сукупність) складових її функціональних елементів – Л.А. Мяснікова [15, с. 51], І.Д. Афанасенко, В.В. Борисова [3, с. 28], В.В. Турчак [20, с. 5];

2) як адаптивну систему зі зворотним зв'язком – В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілющенко [1, с. 36];

3) як упорядковану структуру, що ґрунтується на класичному визначенні категорії «система», – М.М. Григор'єв, О.П. Долгов, В.К. Козлов, С.О. Уваров [4, с. 52];

4) як сукупність матеріальних та пов'язаних із

ним потоків, що базується на визначенні логістики як науки про управління потоками, – Д.Д. Костоглодов, І.І. Саввіді, В.М. Стаханов [10, с. 91];

5) як інтеграцію логістичних операцій і ланцюгів, інших логістичних елементів, що на наш погляд, ґрунтується на функціональному змісті складовий поняття «логістика», де головними складовими є логістичні операції та логістичні ланцюги – Є.В. Крикавський [11, с. 63], В.М. Стаханов, В.Б. Українцев [18, с. 99];

6) як економічну (соціально-економічну) систему. На відміну від окремих представників технічних наук, які логістику розглядають в контексті розвитку технічних систем, у цьому визначенні увага акцентується на економічних підходах до формування і функціонування логістичних систем – В.І. Сергєєв [16, с. 9], Е.Ш. Ібрагімова [7, с. 16-20];

7) як сукупність підприємств, їх структурних підрозділів, що ґрунтується на підходах теорії організації (організаційних підходах), – В.В. Дибська, Є.І. Зайцев, В.І. Сергєєв, А.М. Стерлінгова [6, с. 146];

8) як систему управління (Б.О. Анікін, О.П. Тяпухін [2]), чи організаційно-управлінський механізм координації (А.Г. Кальченко [9, с. 33]), що базується на розгляді логістичної системи як управлінської системи (системи менеджменту) чи механізму управління;

9) як нематеріальний актив (З.С. Каїра [8]), що, очевидно, ґрунтується на розгляді логістичної системи як активу, який не має матеріально-речової основи.

Розглядаючи різні підходи до сутності поняття «логістична система», Л.В. Фролова здійснює два застереження: по-перше, до суб'єктів логістичного управління слід відносити не тільки підприємства та інші структури, що приймають безпосередню участь в організації руху ресурсів, а й адміністративно-господарські утворення, громадські організації, які прямо чи опосередковано впливають на поведінку господарюючих суб'єктів; по-друге, основним об'єктом управління в логістичній системі є переміщення всіх видів ресурсів і формування потоків товарів і послуг. Звідси випливає необхідність дослідження взаємозв'язків між категоріями «ресурси» і «потоки». Ресурси господарюючого суб'єкта генеруються у різних просторово-часових умовах. Тому часова цінність є їхньою об'єктивною та іманентною характеристикою, а потоки являють собою сукупність процесів, що забезпечують трансформування і переміщення (рух) ресурсів у просторі і часі [21, с. 187].

Чотири принципи побудови логістичної системи виділяє М.А. Окландер [13, с. 46]: узгодженість дій; націленість на інтегральну ефективність; функціональність взаємодії; досягнення синергетичного ефекту.

У науковій літературі подаються різноманітні підходи до класифікації логістичних систем. Зокрема, П. Блейк [23] наводить наступну класифікацію:

а) за інституціональним підходом: мікрологістична система; металогістична система (логістичний ланцюг); мезологістична система; макрологістична система; зовнішня логістична система (міжсистема);

б) за фазовим підходом: логістична підсистема у сфері постачання; логістична підсистема у сфері виробництва; логістична підсистема у сфері дистрибуції (збуту); логістична підсистема у сфері повернень товарів, упаковок і відходів; інтегрована підсистема матеріальної логістики; інтегрована підсистема маркетингової логістики; інтегрована логістична підсистема постачальників; інтегрована логістична підсистема

споживачів; інтегрована логістична підсистема у сфері торгівлі;

в) за функціональним підходом: логістична підсистема транспортування; логістична підсистема формування запасів; логістична підсистема складування; логістична підсистема пакування; логістична підсистема реалізації замовлень; логістична підсистема обслуговування споживачів;

г) за функціями управління: підсистема логістичного планування; підсистема логістичного керування; підсистема організації логістики; підсистема логістичного контролювання; підсистема нормативного логістичного управління; підсистема стратегічного логістичного управління; підсистема операційного логістичного управління; підсистема інтегрованого логістичного управління;

д) за предметно-структурним підходом: підсистема інтегрованих переміщень товарів (фізичні потоки); підсистема інтегрованих інформації та управлінських рішень щодо переміщень (інформаційні потоки); підсистема регуляції і страхування (у вартісному сенсі) логістичних рішень і процесів (фінансові потоки);

е) за складовими ефективності: підсистема логістичних витрат; підсистема послуг і логістичного обслуговування (ефекту).

Структурування логістичних систем, на думку Л.А. Мяснікової [15, с. 52-53], має вертикальний (ієрархічний) та горизонтальний (функціональний) вимір. У вертикальному вимірі розглядається мікро- (підприємство), мезо- (ФПГ, ТНК), макро- (країна, галузь) і металогістика (агрегат чи інтеграція країн, наприклад, ЄС), тобто структурування по керіваній системі. У горизонтальному вимірі розглядається управління за функціональним принципом – транспорт, матеріально-технічне забезпечення, комунікації та ін.

Б.О. Анікін і О.П. Тяпухін [2] виділяють такі типи логістичних систем: логістична система концентрації ресурсів; логістична система розподілу ресурсів; логістична концентраційно-розподільча система. Поділяючи логістичні системи за інституційною приналежністю до відповідних ієрархічних рівнів економіки на мікро- та макрологістичні системи, Л.В. Фролова вважає, що до останньої входять мета-, мезо- та металогістичні системи [21, с. 182].

Як вважає М. Окландер, поділ логістичної системи на основі інституціональної ознаки, що передбачає виділення, серед інших, мезологістичних (в межах корпорації) і мікрологістичних (в межах підприємства) систем є недоцільним, оскільки «...загальновідомо, що підприємство з його функціональними підрозділами чи корпорація – це мікроекономічний рівень» [14, с. 26].

Сумнівним, на думку Г.В. Черевка та Н.Р. Струк, «є виділення металогістичної системи як аналога логістичного ланцюга та міжсистеми (зовнішньологістичної системи), адже всі ці варіанти логістичної системи (разом з окремо виділеними макрологістичними системами) відповідають макроекономічному рівню» [22, с. 59].

Як зазначає Є.В. Крикавський, «...традиційно класифікація логістичних систем розглядається в контексті їх інституціональної приналежності за рівнями ієрархії від «мікро» до «макро»; (а також)... за ознаками фаз трансформації фізичних потоків (матеріалів, сировини, напівфабрикатів, товарів) і функцій просторово-часового їх переміщення» [12, с. 59-70].

Логістичні системи за видом логістичного ланцюга (з поділом на прямі, гнучкі та ешелоновані логістичні системи), за сферою дії (логістичні системи у

матеріально-технічному забезпеченні, логістичні системи у виробництві, логістичні системи у збуті) та залежно від подання матеріалів до місця виробництва (штовхаючі логістичні системи і тягучі логістичні системи) виділяє А.Г. Кальченко [9, с. 33].

Проведені дослідження свідчать про розбіжності в тлумаченні понять «гнучка логістична система», «ешелонована логістична система. Втім, на думку Г.В. Черевка та Н.Р. Струк, такий підхід є некоректним, оскільки: 1) ними було доведено, що штовхаючі та тягучі (витагуючі) системи, до яких відносять операційні системи ERP, MRP, OPT, Kanban та ін., не відповідають уточненому розумінню логістичної системи; 2) логістичні системи, в межах яких формується інтегрований логістичний ланцюг, можуть одночасно охоплювати процеси постачання, виробництва і збуту й тому не вписуватися у пропонований поділ за сферою дії; 3) поділ за видом логістичного ланцюга у теорії логістики традиційно є характерним лише для мікрологістичних систем, які виділяються за масштабами логістичних процесів [22, с. 58].

У низці видань зустрічається поняття «логістична система з прямими зв'язками», «логістична сервісна система», «інноваційно-логістична система». Зокрема, логістичні сервісні системи Т.М. Скоробогатова [17, с. 32] поділяє на три рівні (класи): мікрологістична сервісна система, базою утворення якої є підприємство сфери послуг; мезологістична сервісна система, що формується на основі сервісного комплексу; мезологістична сервісна система, що створюється на базі логістичного куцця.

Інноваційно-логістична система П.Д. Дудкіним розглядається «як сукупність взаємопов'язаних елементів у логістичному ланцюгу, діяльність яких забезпечується раціонально організованими потоками матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів на основі інновацій, в межах відповідної організаційної структури» [5, с. 14].

Поділ логістичних систем в залежності від рівня управління й виділення логістичних систем з «низьким, середнім та високим рівнем розвитку» запропоновано В.В. Турчак [20, с. 5].

Класифікацію логістичних систем Е.Ш. Ібрагімова [7] пропонує за такими ознаками: макрологістичні системи – за глобальністю; мезологістичні системи – за адміністративно-територіальним поділом, об'єктно-функціональною ознакою, регіональною спрямованістю, галузевою спрямованістю, сумісністю; мікрологістичні системи поділяє – з огляду на їх належність до внутрішнього чи зовнішнього середовища. Погоджуючись в цілому щодо зазначених підходів, варто зазначити дискусійність віднесення логістичних систем розподілу, дистрибуції, постачання (закупівель) та інтегрованих логістичних систем до категорії зовнішніх систем. Зовнішні системи, на наш погляд, функціонують у зовнішньому середовищі, а мікрологістичні системи (логістичні системи підприємств) діють у межах внутрішнього середовища.

Окремі дослідники вживають поняття «система логістичного державного регулювання» та «логістична система державного регулювання» [19, с. 627-630]. Тут, на наш погляд, відстежується намагання поєднати в одне ціле поняття «логістична система» та «система державного управління». Однак, якщо в логістичній системі основним елементом є матеріальні потоки, то у системі державного управління основою є інформаційні потоки; з іншого боку, виникає сумнів щодо доцільності поняття «логістичне державне регулювання».

Про невідпрацьованість термінології у галузі логістики свідчить і те, що окремі автори використовують різні поняття для характеристики одних і тих же об'єктів. Наприклад, поряд із терміном «регіональна транспортно-логістична система» вживається «регіональна транспортно-логістична система управління» [7].

Мезологістичні системи (їх ще йменують як міжнародні логістичні системи чи глобальні логістичні системи) є наслідком глобалізації економіки. Втім, значна частина науковців логістичні системи, що функціонують на міжнародному рівні, відносять до макрологістичних систем (В.М. Стаханов, В.Б. Українцев [18, с. 104-105]; М.М. Григор'єв, О.П. Долгов, С.О. Уваров [4, с. 57]; І.Д. Афанасенко, В.В. Борисова [3, с. 115]). З іншого боку, Є.В. Крикавський [11, с. 36] та Л.А. Мяснікова [15, с. 55] вважають, що макрологістичні системи формуються і діють на рівні держави. На думку Л.В. Фролової, макрологістична система охоплює процеси взаємодії логістичних систем, що знаходяться поза мікрологістичними системами [21, с. 187].

Проведений аналіз свідчить про різноманітні підходи науковців до змісту поняття «макрологістична система». Оскільки в наукових колах існують різні тлумачення цього поняття, то не випадково зміст завдань, які покладаються на зазначені системи, відрізняється.

Чи не найбільший різнобіг наукових поглядів спостерігається щодо сутності поняття «мезологістична система»:

1) мезологістичні системи утворюються транснаціональними корпораціями (В.В. Дибська, Є.І. Зайцев, В.І. Сергєєв, А.М. Стерлігова [6, с. 149]), В.М. Стаханов, В.Б. Українцев [18, с. 104], що пов'язано із глобалізацією світових економічних процесів (І.Д. Афанасенко, В.В. Борисова [3, с. 115-116]). У даному випадку, на наш погляд, певним чином мезологістичні системи функціонально відповідають сутності мезологістичних систем;

2) мезологістичні системи є синтезом металогістичних систем з декількома мікрологістичними системами (Л.В. Фролова [21, с. 189], об'єднанням великих груп підприємств у конгломерати (Л.А. Мяснікова [15, с. 53], формуються за вертикальною й горизонтальною координатами (М.М. Григор'єв, О.П. Долгов, С.О. Уваров [4, с. 57];

3) мезологістичні системи є регіональними логістичними системами (Є.В. Крикавський [11, с. 89]. У зв'язку із зазначенням вартий уваги концептуальний підхід В.І. Сергєєва [16, с. 626] щодо інтегральної парадигми синтезу логістичної системи, яка означає узгодження стратегічних і тактичних цілей й завдань бізнесу усіх логістичних посередників регіональної логістичної системи в межах інтегрованого підходу до управління відповідним матеріальним потоком.

Дослідження логістичних систем, на наш погляд, варто здійснювати з огляду на те, що галузі (комплекс галузей) економіки країни доцільно розглядати як макрологістичні системи, які мають відповідні завдання.

Зважаючи на перспективність логістичних підходів для розвитку економіки України, для агропродовольчого сектора варто виділити наступні види логістичних систем:

а) макрологістична агропродовольча система, яка представлена агропродовольчим сектором економіки України та його складовими – сільським господарством, харчовою промисловістю, сферою торгівлі продовольством;

б) мезологістичні агропродовольчі системи, що утворюються регіональними (міжрегіональними) агропродовольчими компаніями;

в) мікрологістичні агропродовольчі системи, що представлені окремими підприємствами сільського господарства, харчової промисловості, сфери торгівлі продуктами харчування.

Варто виокремити також мегалогістичні агропродовольчі системи, які утворюються транснаціональними агропродовольчими компаніями.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження теоретико-методологічних засад формування логістичної системи як напрямку удосконалення розвитку економіки дозволяє зробити ряд висновків:

1. Огляд термінологічного апарату логістики, який стосується поняття «логістична система», свідчить, що в наукових джерелах зазначену систему розглядають як: множину (сукупність) складових її функціональних елементів; адаптивну систему зі зворотним зв'язком; як упорядковану структуру; сукупність матеріальних та пов'язаних із ним потоків, що ґрунтуються на визначенні логістики як науки про управління потоками; інтеграцію логістичних операцій і ланцюгів, інших логістичних елементів; як економічну (соціально-економічну) систему; сукупність підприємств, їх структурних підрозділів; систему управління чи організаційно-управлінський механізм координації; нематеріальний актив.

2. Зважаючи на перспективність логістичних підходів для економічного розвитку, логістичні системи агропродовольчого сектора економіки варто класифікувати наступним чином: мегалогістичні агропродовольчі системи; макрологістичні агропродовольчі системи; мезологістичні агропродовольчі системи; мікрологістичні агропродовольчі системи.

3. Проведений аналіз свідчить про доцільність подальшої дослідницької роботи з удосконалення теоретико-методологічних засад функціонування логістичних систем на рівні національної економіки (на макрорівні).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілющенко / НАН України. Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 73 с.
2. Аникин Б.А. Коммерческая логистика : учебник / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. – М. : Проспект, 2009. – 432 с.
3. Афанасенко И.Д. Логистика снабжения : учебник для вузов / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. – СПб. : Питер, 2010. – 336 с.
4. Григорьев М.Н. Логистика : учебное пособие / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. – М. : Гардарики, 2006. – 463 с.
5. Дудкін П.Д. Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційно-логістичних систем у навчально-науковому-виробничому комплексі : автореф. дис. ... к.е.н. : 08.00.04 / Дудкін Павло Дмитрович. – Тернопіль, 2009. – 20 с.
6. Дыбская В.В. Логистика : учебник / В.В. Дыбская, В.И. Зайцев, В.И. Сергеев. – М. : ЭКСМО, 2011. – 944 с.
7. Ибрагимов Э.Ш. Формирование региональных транспортных логистических систем / Э.Ш. Ибрагимов // Экономика и управление. – 2006. – № 1. – С. 16-20.
8. Каїра З.С. Інноваційні логістичні стратегії управління підприємствами : автореф. дис. ... д.е.н. : 08.00.04 / Каїра Зоя Степанівна. – Донецьк : 2009. – 40 с.
9. Кальченко А.Г. Логістика : підручник / А.Г. Кальченко. – 2-ге вид. без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 284 с.
10. Костоглодов Д.Д. Маркетинг и логистика фирмы / Д.Д. Костоглодов, И.И. Саввиди, В.Н. Стаханов. – М. : Приор, 2000. – 128 с.
11. Крикавський Є.В. Логістика для економістів : підручник / Є.В. Крикавський. – Львів : Вид-во національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
12. Крикавський Є.В. Логістичне управління : підручник / Є.В. Крикавський. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
13. Окландер М.А. Контуры экономической логистики : монография / М.А. Окландер. – К. : Наукова думка, 2002. – 174 с.
14. Окландер М. А. Логістика : підручник / М.А. Окландер. – К. : ЦУЛ, 2008. – 346 с.
15. Основы логистики : учебник ; под. ред. В.В. Щербакова. – СПб. : Питер, 2009. – 432 с.
16. Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике / В.И. Сергеев. – М. : Филинь, 1997. – 772 с.
17. Скоробогатова Т.Н. Теоретико-методологические принципы логистического обеспечения рекреационного сектора (на примере Автономной Республики Крым) : авторефер. дис. ... д.э.н. : 08.00.05 / Скоробогатова Татьяна Николаевна. – М., 2009. – 40 с.
18. Стаханов В.Н. Теоретические основы логистики / В.Н. Стаханов, В.Б. Украинцев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 160 с.
19. Транспортні технології в системах логістики : підручник [М.Ф. Дмитриченко, П.Р. Левковець, А.М. Ткаченко та ін.]. – К. : Інформавтодор, 2007. – 676 с.
20. Турчак В.В. Організація управління логістичною системою підприємства : автореф. дис. ... к.е.н. : 08.00.04 / Турчак Вікторія Вячеславівна. – Хмельницький, 2012. – 20 с.
21. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л.В. Фролова – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 161 с.
22. Черевко Г.В. Вдосконалення управління матеріально-інформаційними потоками підприємств АПК на засадах логістики : монографія / Г.В. Черевко, Н.Р. Струк. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 352 с.
23. Blaik P. Logistika. PWE. – Warszawa, 1999. – 244 p. – P. 68-69.

УДК338.43.01:332.362

Газуда М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВІДНОВЛЮВАНИМИ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті проаналізовано сутність категорії «ефективність управління». Розглянуто наукові підходи і методи розрахунку ефективності управління. Запропоновано алгоритм оцінки ефективності механізму управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві.

Ключові слова: ефективність управління, функція управління, механізм управління, сільське господарство, відновлювані природні ресурси.

Газуда М.В. АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫМИ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье проанализирована сущность категории «эффективность управления». Рассмотрены научные подходы и методы расчета эффективности управления. Предложен алгоритм оценки эффективности механизма управления возобновляемыми природными ресурсами в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: эффективность управления, функция управления, механизм управления, сельское хозяйство, возобновляемые природные ресурсы.

Gazuda M.V. THE ALGORITHM FOR ESTIMATION THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT MECHANISM OF RENEWABLE NATURAL RESSOURCES IN AGRICULTURE

The article analyzes the essence of the category «effective management». The scientific approaches and methods for calculating the efficiency of management were considered. We propose an algorithm for estimating the effectiveness of the mechanism of management of renewable natural resources in agriculture.

Keywords: management efficiency, management function, mechanism of management, agriculture, renewable natural resources.

Постановка проблеми. В умовах інформаційно-го суспільства і ринкового середовища акцентується увага на комплексному підході задіяння всіх факторів впливу щодо забезпечення ефективного використання природних ресурсів сільськогосподарського призначення. Важливу роль при цьому відіграє управлінська складова, що дає можливість врахування превентивних заходів з метою забезпечення ефективного ведення сільського господарства, і потребує оцінки щодо ефективності самої системи управління.

Аналіз останніх досліджень і публікації. Формуванню наукових підходів до оцінки ефективності управління присвячено науковій праці О. І. Гуторова [2]. В. М. Колесником [6] досліджено теоретичні підходи до функцій менеджменту, його ефективності в системі управління сільськогосподарськими підприємствами. Науково-теоретичні основи, зокрема сутність категорій «управління», «менеджмент», досліджували Б. М. Андрушків [1], Й. С. Завадський [5], Г. В. Осовська [8] та інші.

Постановка завдання. На основі аналізу досліджень методів оцінки ефективності управління поглибити наукові підходи з оцінки ефективності механізму управління використанням відновлюваних природних ресурсів, що використовуються у сільськогосподарському виробництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стосовно оцінки ефективності механізмів управління відтворювальними природними ресурсами сільського господарства, необхідним є акцентування уваги на складності здійснення такої оцінки і відносною величиною похибки, пов'язаної з наступними причинами:

- відсутність чіткого обліку ВВП сільського господарства, особливо їх якісної складової;
- недосконалість та недостовірність статистичної системи економічних, екологічних та соціальних показників;

- нестабільність та непередбачуваність діяльності сільськогосподарських підприємств пов'язаних з особливостями аграрного виробництва взагалі та регіональними зокрема;

- різкі зміни кон'юнктури ринку в умовах перманентної економічної кризи;

- відсутність дієвої системи оцінки і контролю за якістю виробленої продукції сільськогосподарських підприємств;

- часте дублювання функцій управління і контролю;

- насамкінець, відсутність мотиваційного механізму з оцінки ефективності управління особливо екологічної та суспільної складової.

Відомо, що ефективність будь-якого управління залежить від трьох основних чинників, зокрема системності, методичності і стандартності управлінських функцій. Нині, у процесі використання відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві, актуальності набуває системний підхід щодо прийняття управлінських рішень. Необхідність полягає в обґрунтуванні ефективної системної методології управління, що базуватиметься на прийнятті керівниками виважених рішень із врахуванням взаємозв'язку використання відновлюваних природних ресурсів і збереження навколишнього природного середовища, забезпечуючи при цьому збалансований розвиток системи в цілому.

Керівники (управлінці, менеджери) у процесі прийняття рішення повинні послуговуватися процедурною методологією, встановити бажане (запроєктоване) призначення і структуру системи, ідентифікувати складові частини (структурні елементи), окреслити альтернативні стратегії втручання, встановити пріоритети серед структурних елементів, забезпечити вихід альтернативних рішень, вибрати з них найкраще і застосувати його. При цьому методологія повинна мати механізм зворотного зв'язку, щоб зберігала-

ся можливість здійснювати коригувальні процедури і вирішувати проблеми розвитку. Це стосується й організації процесів приймання та використання інформації з навколишнього середовища, призначеної для перевірки правильності управлінських дій. Якщо зовнішня інформація запізнюється, недостатня за обсягом або недостовірна, методологія має надавати можливість промодельовати реакцію навколишнього середовища [3, с. 75-76].

З огляду на відзначене, системна методологія управління повинна стати дієвим механізмом регулювання у сфері використання відновлюваних природних ресурсів сільськогосподарського виробництва, оскільки має всі ознаки надійності, впорядкованості і стабільної збалансованості у взаємозв'язку із складовими компонентами суспільного розвитку.

Зважаючи на відсутність цілісного підходу до формування методології та методики оцінки ефективності механізму управління використанням відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві (МУВВПРСГ), із врахуванням існуючих методичних підходів та досліджень, сформуємо власний підхід до розробки методики оцінки ефективності МУВВПРСГ. Ефективність управління, як наголошує Й. С. Завадський [5], полягає у досягненні найвигіднішого співвідношення між результа-

тами діяльності апарату управління і використаними для одержання цих результатів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, передусім за рахунок прийняття більш раціональних рішень з технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших питань, а також прийняття рішень на основі багатоваріантних розрахунків і неухильного впровадження їх у життя. В. М. Колесник обґрунтовує ефективність управління як результативність функціонування системи і процесу управління у взаємодії керуючої і керованої систем, що забезпечує досягнення цілей підприємства, яка визначається співвідношенням ефекту від реалізації різноманітних інвестицій в систему управління підприємством з розміром витрат, необхідних для їх впровадження [6, с. 199].

За призначенням і методами розрахунку розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність управління, що у практиці економічних розрахунків пов'язано з необхідністю вирішення двох взаємозв'язаних завдань [8, с. 531]:

- визначенням і оцінкою рівня ефективності використання окремих видів витрат і ресурсів, економічної ефективності виробництва в цілому (галузі, об'єднання, підприємства), та здійсненням аналізу впливу різних організаційно-технічних заходів на показники діяльності суб'єкту господарювання;

- порівнянням і вибором кращих варіантів нової техніки, технології, організації виробництва.

При цьому абсолютна економічна ефективність визначається по підприємству в цілому і характеризує загальний ефект (віддачу) від використання ресурсів та витрат, а порівняльна економічна ефективність характеризує економічні переваги одного варіанта над іншими щодо раціонального використання ресурсів та витрат.

В умовах ринкової економіки підвищення ефективності і якості діяльності суб'єкту господарювання досягається передусім шляхом поєднання прогресивної техніки і технології з раціональною організацією виробництва і праці, тобто впровадження менеджменту. За всіма технічними, технологічними та організаційними заходами, передбаченими стратегією (бізнес-планом), визначаються також показники [8, с. 531]:

- умовна річна економія – економія від впровадження того чи іншого заходу у процесі виробництва за рік, що розраховується через показник зниження собівартості і річний випуск продукції. Цей індикатор є базовим для оцінки економічної значущості заходів з організації виробництва, а також визначення терміну відшкодування витрат на їх реалізацію;

- економія до кінця року, від впровадження певного заходу обчислюється з урахуванням терміну його впровадження і є частиною річної економії, що суб'єкт господарювання отримує до кінця року. Доцільно враховувати при розрахунках зниження собівартості продукції;

- перехідна економія, від впровадження заходів з організації виробничої діяльності розраховується як сума економії, що утворюється в наступні періоди після поточного року, обчислюється виходячи з се-

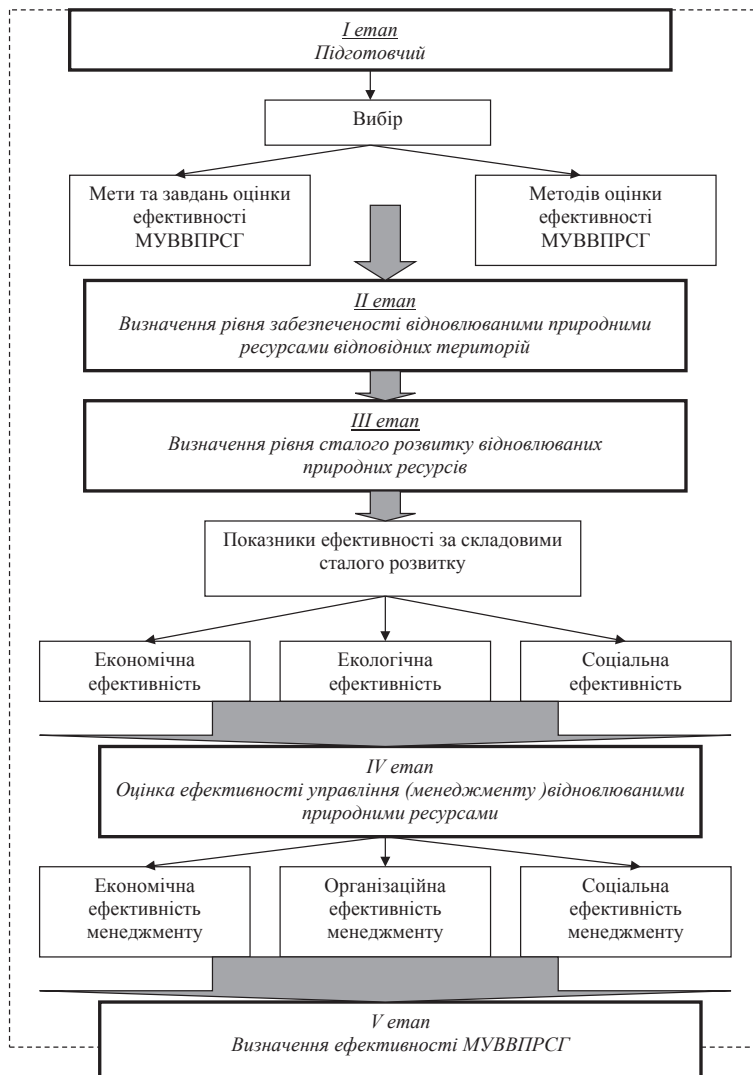


Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності механізму управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві

редньорічної собівартості продукції, собівартості на кінець року та обсягів випуску продукції після поточного року.

Оскільки процес оцінки ефективності МУВВПРСГ є складним, тривалим та динамічним, доцільно його представити у вигляді певного алгоритму дій систематизованими за етапами. Вважаємо, що алгоритм оцінки ефективності механізму управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві слід проводити у п'ять послідовних етапи (рис. 1).

Оцінка ефективності механізму управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві пропонуємо проводити за допомогою таких етапів: I – підготовчий етап, що передбачає вибір мети, завдань і методів оцінки ефективності використання управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві; II – визначення рівня забезпеченості відновлюваними природними ресурсами відповідних територій; III – визначення рівня сталого розвитку відновлюваних природних ресурсів (економічна, екологічна, соціальна ефективність); IV етап – оцінка ефективності управління (менеджменту) відновлюваними природними ресурсами; V етап – визначення ефективності механізму управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві.

На підготовчому етапі (I етап) здійснюється вибір мети, завдань, об'єкта, предмета та методів оцінки ефективності механізму управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві. Метою оцінки є аналіз кількісних та якісних показників використання відновлюваних природних ресурсів. Об'єктом оцінки виступають процеси та явища, що характеризують процеси управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві. Предметом оцінки є ефективність механізму управління відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві.

Основними завданнями оцінки ефективності механізму управління використанням відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві є:

- визначення рівня забезпеченості відновлюваних природних ресурсів відповідними територіями держави;
- виявлення та оцінка критеріїв раціонального використання відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві;
- визначення рівня сталого розвитку відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві;
- оцінка показників ефективності за складовими сталого розвитку відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві;
- оцінка ефективності управління (менеджменту) відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві;
- комплексна оцінка ефективності МУВВПРСГ.

Що стосується методів оцінки, то для оцінки ефективності МУВВПРСГ доцільно використати такі:

- метод «оцінка невикористаних резервів», що дасть можливість спрогнозувати майбутній розвиток підприємства за умов підвищення ефективності управління;
- порівняльний метод через порівняння результатів діяльності можна також порівняти ефективність управління окремо взятого підприємства до, скажімо, середньостатистичного;
- метод інтегральних показників, що дозволить комплексно оцінити ефективність механізму за системою економічних, екологічних та соціальних показників.

На II етапі оцінюємо рівень забезпеченості територій відновлюваними природними ресурсами, що сприятиме виявленню особливостей розвитку відновлюваних природних ресурсів, окресленню напрямів їх відтворення, резерви формування.

На III етапі оцінюється рівень сталого розвитку відновлюваних природних ресурсів за показниками, що характеризують економічну, екологічну та соціальну ефективність їх використання.

Так, економічна ефективність в нашому випадку характеризується системою економічних показників, які відображають кількісний об'єм використання відновлюваних природних ресурсів. До них віднесемо величину витрат на відтворення природних ресурсів, рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств, дохід від використання природних ресурсів та інше.

Показники соціальної ефективності вимірюються рівнем задоволення потреб споживачів у тих чи інших відновлюваних ресурсах. Соціальний ефект може виявлятися у покращенні умов праці працівників сільськогосподарських підприємств.

Показники екологічної ефективності можна вимірювати розмірами території чи акваторії, яка володіє екологічною стійкістю і не піддається впливу господарської діяльності. Екологічний ефект отримуємо в результаті зменшення нераціональності використання природних ресурсів [7].

На IV етапі оцінюємо ефективність управління (менеджменту) відновлюваними природними ресурсами у сільському господарстві. Таку оцінку будемо проводити з точки зору оцінки ефективності реалізації функцій управління, методів управління, стилів керівництва регулюючими та контролюючими органами управління.

Зауважимо, що управління є цілеспрямованою дією на об'єкт з метою зміни його стану або поведінки у зв'язку зі зміною обставин. Складовим елементом управління є менеджмент, під яким розуміють цілеспрямовану дію на колектив працівників або окремих виконавців для виконання поставлених завдань та досягнення визначеної мети [1, с. 6]. Завдання менеджменту є знаходження і використання стимулів, іманентно властивих кожному учаснику структури управління для системного застосування їх у управлінні [9, с. 27-31].

В цілому управління є цілеспрямованим і активним процесом, що складається з відносно самостійних, логічно-послідовних елементів [4, с. 286]: 1) збирання, систематизація і передача інформації; 2) вироблення (обґрунтування) і прийняття рішення; 3) перетворення рішення на різні форми команд (усна, письмова, наказ тощо) та забезпечення їх виконання; 4) аналіз ефективності прийнятого рішення й можливе наступне його коригування. Такі елементи особливо актуальні у процесі формування управлінських підходів щодо використання відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві. Основними видами управління (менеджменту) є [5, с. 20-21]: загальний, кадровий, інвестиційний, інноваційний, фінансовий та інші. Загальний менеджмент – менеджмент, який здійснюють усі керівники, що відповідають за постановку задач і формулювання політики, за питання, пов'язані з плануванням і організацією, контролем і управлінням об'єктами і територіями. Фінансовий менеджмент включає такі основні види діяльності: визначення фінансової структури об'єкта і його потреб у фінансових коштах; виявлення всіх альтернативних джерел фінансування і їх оцінка; практичне одержання фінансових ре-

сурсів з обраних джерел; ефективно використання одержаних грошових коштів. Інноваційний менеджмент – це система стратегічного управління інноваційними процесами на основі обґрунтування комплексу заходів щодо реалізації інноваційної стратегії у використанні відновлюваних природних ресурсів сільського господарства.

Під час оцінювання системи менеджменту, яка діє в організації, слід розрізняти економічну, організаційну та соціальну ефективність [2, с. 40]. При цьому економічна ефективність менеджменту обумовлює економічні результати діяльності організації при конкретній системі управління. Організаційна – характеризує якість побудови організації, її системи управління, прийняття управлінських рішень, реакцію системи управління на стреси, конфлікти, організаційні зміни тощо. До оціночних показників належать: рівень централізації функцій управління, співвідношення чисельності управлінських працівників між різними рівнями управління, питома вага керівників у загальній чисельності апарату управління, коефіцієнт ланковості структури менеджменту, швидкість прийняття управлінських рішень. Соціальна – відображає вплив менеджменту на процеси формування професійних характеристик працівників, у тому числі керівників, формування корпоративного духу, відповідного психологічного клімату в колективі, атмосфери захищеності й причетності до цілей організації, перспектив розвитку соціальних інституцій тощо.

Соціальну ефективність менеджменту можна оцінювати з двох точок зору. З одного боку, її оцінюють за показниками, що відображають соціально-культурну сферу, функціонування організації [6, с. 201]: рівень трудової дисципліни, рівень стабільності кадрів, рівень розвитку соціальної інфраструктури на підприємстві, рівень умов праці тощо. З іншого – за показниками, що відображають вплив на досягнення виробничо-господарських результатів та задоволення потреб ринку: продуктивність праці, зарплатовіддача, рівень задоволення потреб споживачів тощо.

В цілому ефективність МУВВІПРСГ визначається отриманим результатом від використання відновлюваних природних ресурсів (V етап). Зважаючи на специфіку МУВВІПРСГ, ефективність його застосування у найбільш загальному вигляді можна представити за допомогою інтегрального показника, який визначається як співвідношення суми результатів, отриманих від реалізації заходів щодо впровадження цього механізму [7].

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на проведені дослідження, пропонуємо інтегральний показник ефективності МУВВІПРСГ визначати за формулою:

$$E_{\text{mex}} = (E_{\text{ec}} + E_{\text{en}} + E_{\text{soc}}) / n, \quad (1.1)$$

де E_{mex} – інтегральний показник рівня ефективності МУВВІПРСГ;

E_{ec} – показник економічної ефективності МУВВІПРСГ;

E_{soc} – показник соціальної ефективності МУВВІПРСГ;

E_{en} – показник екологічної ефективності МУВВІПРСГ;

N – кількість показників оцінки ефективності МУВВІПРСГ.

Таким чином, запропонований методологічний підхід до оцінки ефективності механізму управління використання відновлюваними природними ресурсами дозволить визначити проблеми у раціональному та збалансованому використанні природних ресурсів, окреслити пріоритети формування та реалізації механізму збалансованого природокористування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків Б. М. Основи менеджменту / Б. М. Андрушків, О. Є. Кузьмін. – Львів : Світ, 1995. – 296 с.
2. Гуроров О. І. Теоретико-методологічні основи оцінки ефективності управління / О. І. Гуроров, О. О. Гуророва // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. № 5. Серія «Економічні науки». – 2013. – С. 38-47.
3. Екологічне управління : підручник / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін. – К. : Либідь, 2004. – 432 с.
4. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2002 / голова редакційної ради : Б. Д. Гаврилишин (голова) [та ін.]. Т. 2 / [відп. редактор С. В. Мочерний та ін.]. – 2002. – 952 с.
5. Завадський Й. С. Менеджмент : Management / Й. С. Завадський. У 3 т. – Т. 1. – 3-тє вид., доп. – К. : Вид-во Європ. ун-ту. – 2001. – 542 с.
6. Колесник В. М. Теоретичні підходи до функцій менеджменту, його ефективності в системі управління сільськогосподарськими підприємствами / В. М. Колесник, К. І. Воєнна // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 192-203.
7. Матвійчук Л. Ю. Раціоналізація використання та охорони туристичних ресурсів: діагностика та механізм забезпечення : монографія / Л. Ю. Матвійчук. – Луцьк : Волиньполіграф, 2011. – 340 с.
8. Осовська Г. В. Основи менеджменту / Г. В. Осовська : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. : «Кондор», 2003. – 556 с.
9. Ульяновченко О. В. Зарубіжний досвід розвитку менеджменту як інструмент управління підприємствами / О. В. Ульяновченко // Економіка і держава. – К. – 2007. – № 1. – С. 27-30.

УДК 631.115.8

Галич Ю.А.

аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії**ОБСЛУГОВУЮЧІ КООПЕРАТИВИ ПРИ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАДАХ**

Стаття присвячена дослідженню ефективності створення та функціонування обслуговуючих кооперативів на сільських територіях. Здійснено аналіз проблем та перспектив розвитку обслуговуючих кооперативів при сільських громадах. У результаті проаналізованих досліджень сформовані позитивні та негативні сторони створення кооперативних спілок, саме при сільських громадах, та визначено цілі їх формування.

Ключові слова: обслуговуючі кооперативи, кооператив, село, сільська громада, господарства населення, аграрний сектор.

Галич Ю.А. ОБСЛУЖИВАЮЩИЙ КООПЕРАТИВ ПРИ СЕЛЬСКИХ ОБЩИНАХ

Стаття посвящена исследованию эффективности создания и функционирования обслуживающих кооперативов на сельских территориях. Осуществлен анализ проблем и перспектив развития обслуживающих кооперативов при сельских общинах. В результате проанализированных исследований сформированы положительные и отрицательные стороны создания кооперативных союзов, именно при сельских общинах, и определены цели их формирования.

Ключевые слова: обслуживающие кооперативы, кооператив, село, сельская община, хозяйства населения, аграрный сектор.

Galych I.A. SERVICE COOPERATIVES OF RURAL COMMUNITIES

This article is intended to research the establishment and functioning of service cooperatives in rural areas. The analysis of the problems and prospects of the service cooperatives in silkyh communities. As a result, the analyzed studies formed the positive and negative aspects of the creation of cooperative unions, it is in rural communities and set goals for their formation.

Keywords: service cooperatives, cooperative, village, rural communities, farms, agricultural sector.

Постановка проблеми. Дослідити та проаналізувати доцільність створення обслуговуючих кооперативів при сільських громадах, визначити перспективи розвитку даної форми господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку кооперативів при сільських громадах присвячені наукові праці Л. М. Климюка, Н. І. Степаненка. Аспекти розвитку та функціонування досліджували О. Д. Підгородецький, В. В. Зіновчук, О. Рубай та інші.

Постановка завдання. Стаття присвячена дослідженню, яке дасть об'єктивну оцінку доцільності об'єднання господарств населення в обслуговуючі кооперативи для зростання матеріального добробуту населення та розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарства населення забезпечують понад 60% валового виробництва сільськогосподарської продукції, а отже, вони є основними постачальниками овочів, фруктів, молока та м'яса. Однак на ринку такі господарства мають низьку конкурентоздатність через неможливість формування достатньо великих за обсягами партій належної якості продукції. Як наслідок в аграрному секторі спостерігається витіснення дрібних товаровиробників агрохолдингами, які мають достатньо ресурсів для використання інноваційних технологій виробництва, через це втрачаються можливі доходи селян.

З огляду на те, що переважна більшість мешканців сільських територій зайнята у сільськогосподарському виробництві, одним із перспективних способів реалізації основного завдання сільських громад є сприяння забезпеченню соціально-економічного добробуту своїх членів, значну частину яких становлять дрібні сільгосптоваровиробники. Подальший їх розвиток та механізми трансформації вимагають високого ступеню розвитку сфери аграрного сервісу як сукупності видів діяльності, що обслуговують процес виробництва та доведення до кінцевого споживача товарів аграрного походження, а також забезпечують ефективне функціонування процесу на всіх його стадіях [1].

Одним із альтернативних шляхів, що дасть змогу забезпечити розвиток аграрного сектору з урахуванням інтересів селян та водночас дасть поштовх до перспективи розвитку села та сільських територій в цілому є розвиток кооперативного руху на селі. Дане угруповання потрібно розглядати не лише як спосіб підвищення рівня конкурентоспроможності продукції дрібних виробників сільськогосподарської продукції, але й як економічну основу розвитку місцевих громад та підвищення рівня активності та дохідності сільських жителів.

У перекладі з латинської термін «кооперація» означає співробітництво. Трактують його в економічній літературі є безліч, проте найбільш узагальненим, на нашу думку, є таке: кооператив є підприємством корпоративного типу, створеним шляхом добровільного об'єднання матеріальних внесків і зусиль сільськогосподарських товаровиробників-власників (громадян та юридичних осіб), організацій демократичного управління і поділу ризику й доходів відповідно до участі в господарській діяльності цього підприємства [2]. У принципах кооперації відображені такі людські цінності, як свобода, демократія, взаємодопомога, економічна відповідальність, турбота про суспільство та інші, які роблять її привабливою для людей різних сфер діяльності [3].

Важливим напрямом розбудови аграрного сектору економіки є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Проте на сьогодні за обсягами та якістю надання послуг вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів. Адже понад 60 відсотків трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання – картоплі 99%, овочів 88%, фруктів 87%, молока 82% та м'яса 60% виробляється в особистих селянських і фермерських господарства та фізичними особами – сільськогосподарськими товаровиробниками, які не мають постійно діючих каналів реалізації такої продукції, особливо у віддалених від приміської зони селах, згодуються худобі або псується. Частина її потрапляє до кінце-

вих споживачів, але через посередників, або продається селянам на стихійних ринках [4].

Процес кооперування є надзвичайно важливим для всіх сільськогосподарських виробників незалежно від форм власності та організаційно-правових форм господарювання. Водночас у сучасних умовах найбільшої актуальності обслуговуюча кооперація набуває для господарств населення і, зокрема, тих, які приєднали до своїх земельних ділянок виділені їм земельні частки. Особливо актуальною для цих господарств є проблема обробітку значно розширених земельних ділянок та реалізації виробленої продукції. З огляду на вищезазначене, питання, пов'язані з визначенням сучасного стану і ролі обслуговуючих кооперативів у функціонуванні господарств населення, зумовили необхідність даного дослідження [5].

Розвиток кооперації є логічним етапом розбудови ринкової економічної системи у сільському господарстві та одним із шляхів комплексного розвитку сільських територій. У зв'язку з цим у світовій практиці широкого розвитку набуло кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробнику в організації таких процесів, як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення та інші види обслуговування виробництва шляхом створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Через систему кооперативів, що належать безпосередньо сільгоспвиробникам, реалізується понад 50 відсотків продукції молочарства в Бельгії, Великобританії, Польщі, а у Нідерландах, Австрії та Данії ця частка сягає 95 відсотків. Практично 90 відсотків молокозаводів у країнах Європейського Союзу та Північної Америки є кооперативними. Через свої кооперативи фермери продають понад 60% оливкової олії в Іспанії та Греції, 69% м'яса у Фінляндії, 72% фруктів та овочів у Бельгії, 95% вирощених квітів у Нідерландах, понад 50% зерна у Франції та Австрії зберігається на кооперативних елеваторах, що належать не посередникам, а сільгоспвиробникам.

Основними організаційно-економічними передумовами виникнення обслуговуючих кооперативів при сільських громадах виступають:

- трансформаційні процеси в аграрному секторі економіки;
- підвищення конкуренції в ринковому середовищі;
- формування інфраструктури аграрного ринку;
- отримання сільськогосподарськими товаровиробниками земельних і майнових паїв;
- відсутність стартового капіталу в приватних сільськогосподарських товаровиробників;
- незадовільний стан їх матеріально-технічної бази;
- високі кредитні ставки як на сезонні, так і на довгострокові цілі;
- виникнення значної кількості посередників між виробниками і кінцевими споживачами сільськогосподарської продукції;
- диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію та ін. [7].

Проаналізувавши законодавчі та нормативно-правові акти перешкод на шляху розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, можна стверджувати, що спостерігається:

- ігнорування владою проблем дрібних сільськогосподарських товаровиробників, незважаючи на їхній значний внесок у виробництво більшості видів сільськогосподарської продукції;
- слабкість інституційної бази для сільськогосподарської кооперації;
- слабкість соціального кооперативного капіталу;
- неов'язковість при виконанні зобов'язань перед кооперативом;
- низький рівень довіри у суспільстві;
- фінансова незабезпеченість правових актів;
- відсутність стимулів для самоорганізації населення у кооперативи;
- слабка зацікавленість місцевих органів влади.

Об'єднання в кооперативні угруповання допоможе певною мірою відродити «життя», зацікавити людей у більш продуктивному виробництві продукції, створить відповідні перспективи для подальшого розширення і можливо комплексного виробництва продукції. Комплексний аналіз всіх переваг і недо-

ПОЗИТИВНІ	ВНУТРІШНІ		НЕГАТИВНІ
	<p style="text-align: center;">Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> Створення нових робочих місць. Створення умов для формування великотоварних партій овочевої продукції, підвищення її якісних показників. Зменшення витрат на засоби захисту рослин за рахунок їх оптової закупівлі. Забезпечення збільшення доходів за рахунок реалізації овочевої продукції, що тим самим сприяє їх стійкому розвитку сільської території. Зменшення витрат на технологічні послуги, оскільки вони надаються за ціною, яка не перевищує собівартості; Забезпечення соціальної захищеності та інтеграції селян. Оптимальне використання робочих потужностей. 	<p style="text-align: center;">Слабкі сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> Потрібно інвестувати значну суму коштів для закупівлі матеріально-технічного обладнання. Перекопати населення територіальної громади у ефективності створення СОК. Незначний досвід у галузі створення кооперативів. Відсутність ефективно організованих оптових ринків та біржової торгівлі у великих містах. 	
	S	W	
	<p style="text-align: center;">Можливості:</p> <ol style="list-style-type: none"> Залучення сторонніх фінансових інвестицій під колективну гарантію членів СОК. Розширення спектру запропонованих послуг. Зацікавлення населення територіальної громади до вступу в СОК. Вихід на нові ринки збуту продукції. Започаткування виробництва високоякісної продукції під власною торговою маркою. 	<p style="text-align: center;">Загрози:</p> <ol style="list-style-type: none"> Погодно-кліматичні умови, що можуть завадитичасному виконанню графіків поставок продукції. Нестабільність законодавчо-правової бази в Україні. Недостатній рівень розвитку кооперативного сегмента аграрних ринків. Підвищення цін на енергоресурси, низький рівень закупівельних цін. 	
	O	T	
	ЗОВНІШНІ		

Рис. 1. SWOT-аналіз кооперації господарств населення

ліків з урахуванням можливих перспектив і загроз наведений на рис. 1.

Для розробки в Україні ефективної політики розвитку села важливо враховувати досвід реформ спільної аграрної політики ЄС, наслідком якої стало домінування розвитку сільських територій над іншими її завданнями. Це становить основу для формування західноєвропейської моделі сільського розвитку, головними орієнтирами для якої є якісне життєве середовище, сильно диверсифікований аграрний сектор, продовольча безпека та екологічний добробут. Якщо Україна прагне отримати шанс приєднатися до ЄС, їй необхідно показати бажання та спроможність адаптувати свою політику, у тому числі й аграрну, до стандартів ЄС. Аграрна політика ЄС постійно змінюється, але вектор цих змін чітко простежується. Україні потрібно навчитися передбачати такі зміни та вже сьогодні починати курс наближення своєї аграрної політики до принципів нової САП. Лише за умови проведення ринково-орієнтованої політики, направленої на розвиток сільських територій, охорону навколишнього середовища та безпеку продуктів харчування, стане можливим стимулювання розвитку сільського господарства в Україні, підвищення рівня життя сільського населення. Сучасна аграрна політика України перебуває в процесі структуризації та становлення. Тому вона здатна перетворитися на політику стимулювання розвитку сільського господарства та підготовки аграрного сектору до членства в ЄС [8].

Одним з альтернативних шляхів розвитку кооперації господарств населення є підтримка з боку державного сектору економіки, яка буде виражатися в складових, котрі наведені на рис. 2.

Висновки з проведеного дослідження. Об'єднання господарств населення в сільськогосподарські кооперативи є одним із основних шляхів розвитку їх ефективності та продуктивності господарювання. Головною умовою відродження й розвитку господарств населення є створення економічних, організаційних та соціальних умов для забезпечення селян роботою, а також розвитку сільських територій.

Стимулювання розвитку сільськогосподарської кооперації дасть можливість оптимізувати витрати дрібних товаровиробників на придбання засобів виробництва, доступ до агросервісних послуг, ефективне використання каналів збуту, організації зберігання, переробки, сортування та пакування продукції, дозволить підвищити доходи малих форм господарювання на селі, стимулювати селян до виробництва конку-

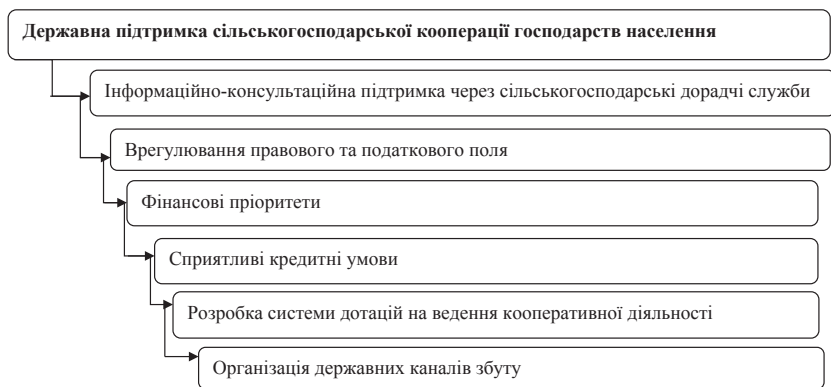


Рис. 2. Складові державної підтримки господарств населення

рентоспроможної продукції. Правильна організація та об'єднання спільних зусиль у кооперативні спілки господарств населення забезпечить соціальну стабільність сільського населення, створить нові робочі місця і, як наслідок, підніметься рівень соціальної інфраструктури сільських територій і доходів населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Климюк Л.М. Кооперативи при сільських громадах як основа формування сільського капіталу на селі [Електронний ресурс] / Л.М. Климюк, Н.І. Степаненко, Т.В. Швець // Електронний каталог – 2005 – Режим доступу : <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/download/685/711>.
2. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – К. : Логос, 2001. – 254 с.
3. Іваницький І. Теоретичні аспекти розвитку сільськогосподарської кооперації [Електронний ресурс] / І. Іваницький, О. Рубай // Науковий каталог Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. – 2009 – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?c21com=2&i21dbn=ujrn&p21dbn=ujrn&image_file_download=1&image_file_name=pdf/vlnau_econ_2013_20\(1\)_20.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?c21com=2&i21dbn=ujrn&p21dbn=ujrn&image_file_download=1&image_file_name=pdf/vlnau_econ_2013_20(1)_20.pdf).
4. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України на 2013-2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coop-union.org.ua/?page_id=1063.
5. Підгородецький Д.О. Обслуговуюча кооперація та її роль у функціонуванні господарств населення Житомирщини / О.Д. Підгородецький // Вісник Житомирського агроєкологічного університету. – 2011. – № 2(29), Т. 2. – С. 243-252.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Орлик О.В. Сільськогосподарська кооперація в умовах ринкових перетворень в аграрному секторі економіки / О.В. Орлик // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 207-213.
8. Гоголь Т.В. Становлення Спільної аграрної політики Європейського Союзу та регулювання розвитку сільських територій / Т.В. Гоголь // Електронний каталог – 2011 – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12GTVRST.pdf>.

УДК 338.439.02

Голюкова К.П.

*старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Інституту ділового адміністрування*

СТАН ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена аналізу стану продовольчої безпеки України. Представлений у офіційній методиці набір індикаторів не розкриває можливі загрози продовольчої безпеки через невідповідність прожиткового мінімуму та гарантованих державою мінімальних соціальних виплат. Конкретизовано розрахунок індикатора достатності споживання продуктів харчування домогосподарствами України з урахуванням розміру споживчого кошику.

Ключові слова: продовольча безпека, індикатори, соціальні стандарти, прожитковий мінімум, споживчий кошик.

Голюкова Е.П. СОСТОЯНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена анализу состояния продовольственной безопасности Украины. Представленный в официальной методике набор индикаторов не раскрывает возможные угрозы продовольственной безопасности через несоответствие прожиточного минимума и гарантированных государством минимальных социальных выплат. Конкретизирован расчет индикатора достаточности потребления продуктов питания домохозяйствами Украины с учетом размера потребительской корзины.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, индикаторы, социальные стандарты, прожиточный минимум, потребительская корзина.

Golikova K.P. STATE OF FOOD SECURITY IN UKRAINE: SOCIO-ECONOMIC ASPECT

The paper analyzes the state of food security in Ukraine. The set of indicators, which is presented in the official methodology, does not reveal the possible threats of food security because of non-subsistence level and state-guaranteed minimum of social benefits. Calculation of indicator of food consumption adequacy by Ukrainian households is concretized. It is given with the account of the size of the consumer basket.

Keywords: food security indicators, social standards, subsistence minimum, consumer basket.

Постановка проблеми. Проголошення України правовою та соціальною державою зумовило встановлення низки обов'язків держави перед її громадянами. Насамперед це спрямованість діяльності країни у напрямку забезпечення населення споживчими продуктами харчування в необхідній кількості та відповідної якості.

Однак наявності продовольства ще недостатньо. Необхідно створити такі економічні умови і досягнути такого рівня доходів та цін на продовольчі товари, за яких була б гарантована доступність їх для населення [1, с. 128]. При цьому початковим критерієм повинен стати показник достатності споживання продовольства, розрахований з урахуванням соціальних стандартів. Оскільки лише соціально-економічний підхід в оцінці індикаторів продовольчої безпеки дає змогу своєчасно виявити чинники, які впливають на зниження обсягів споживання продовольчих товарів відповідно до фізіологічних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальна складова продовольчої безпеки України набуває дедалі більшої актуальності серед вітчизняних учених-економістів. Серед них виділимо таких науковців, Р.П. Мудрак [2], С.О. Корецька, які займаються виявленням причин доцільності створення належного соціального середовища при забезпеченні продовольчої безпеки. В.М. Трегобчук, П.А. Лайко [3] аналізують світовий досвід, порівнюють його з вітчизняними реаліями, а також окреслюють тенденції продовольчого забезпечення населення країни на перспективу. О.С. Щецкович [4] розглянула фізіологічні норми споживання продовольства на основі соціально-економічного підходу. Характеристику сучасного стану продовольчої безпеки та рівня продовольчої доступності зустрічаємо у працях Б. Пасхавера [5].

Серед науковців, у працях яких висвітлені проблеми бідності, малозабезпеченості, механізм формування достатнього рівня прожиткового мінімуму,

варто відзначити І.С. Андрієнко, А.В. Більбот, Е.С. Бондареву, Д.Є. Кожевнікова, В.Л. Стрепко, С.М. Синчук та інших.

Попри велику кількість наукових праць, опублікованих за даною темою, вона завжди залишатиметься актуальною через змінність соціально-економічних умов розвитку суспільства, пов'язаних із прагненням до соціального благополуччя, однією з головних ознак якого є формування національної системи продовольчого забезпечення.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми полягає у тому, що сучасна нормативно-правова база оцінювання стану продовольчої безпеки не враховує соціальні стандарти, зокрема споживчий кошик, прожитковий мінімум тощо, при розрахунку індикаторів продовольчої безпеки.

Постановка завдання. Проаналізувати стан продовольчої безпеки України за допомогою індикатора достатності споживання продовольства з урахуванням соціальних стандартів.

Виклад основного матеріалу. В узагальненому вигляді стан продовольчої безпеки країни визначається: фізичною доступністю продовольства – наявністю продуктів харчування на всій території країни у кожний момент часу та в необхідному асортименті; економічною доступністю продовольства – рівнем доходів незалежно від соціального статусу й місця проживання громадянина, що дає змогу здобувати продукти харчування, принаймні, на мінімальному рівні споживання; безпекою продовольства для споживачів – запобіганням виробництва, реалізації та споживання неякісних харчових продуктів, здатних завдати шкоди здоров'ю населення [6, с. 36].

Оцінка фізіологічної потреби населення України в продовольстві, яка використовується для розрахунку базових показників аграрної політики – самозабезпечення і забезпечення, вимагає використання великої кількості даних із залученням експертів з різних галузей знань: економіки, медицини, науки про хар-

чування, хімії та ін. [4, с. 122]. Кількість і якісний склад споживчих продуктів харчування є основними чинниками, які визначають стан здоров'я людини.

Оцінка стану продовольчої безпеки визначається індикаторами, які наведені в Постанові Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» № 1041 від 05.12.2007 та проекті Закону України «Про продовольчу безпеку», який вперше був прийнятий 22 грудня 2011 р. Але закон не вступив в дію, а був відхилений 10.01.2012 Президентом України. І коло окреслених питань залишається невирішеним.

Вкрай низький попит населення на продовольство спостерігається в період фінансової кризи. У такій ситуації рівень самозабезпечення продовольством визначається не повнотою задоволення зниженого платоспроможного попиту населення на продовольство, а лише рівнем задоволення в ньому нормативної потреби споживання основних продуктів харчування. В перспективі, якщо в країні будується соціально орієнтована економіка, прогресивний її розвиток під впливом регулюючої ролі держави забезпечується зближенням платоспроможного попиту населення на продукти харчування до раціональної, рекомендованої медициною норми [2, с. 53].

Забезпечення продовольчої безпеки на рівні домашніх господарств пов'язано з доходами на душу населення. Низький рівень доходів населення призводить до того, що коливання цін безпосередньо позначається на продовольчому становищі найбільш вразливих верств не лише в місті, але і в сільській місцевості. У цілому ряді країн власники дрібних ділянок землі є чистими покупцями продовольства, не забезпечують себе продуктами за рахунок своїх ділянок.

Існує декілька способів визначення забезпеченості продовольчими продуктами населення. Це показники: забезпеченості продуктами для підтримки необхідної фізичної активності, показники ваги і зростання людей, утримання в споживаних продуктах поживних і мінеральних речовин, спроможності населення придбати необхідні продукти харчування. До останніх відноситься рівень прожиткового мінімуму [1, с. 139].

Прожитковий мінімум є показником обсягу і структури споживання найважливіших матеріальних благ і послуг на мінімально допустимому рівні, що забезпечує умови підтримки активного фізичного стану дорослих, соціального і фізичного розвитку дітей і підлітків. У поняття прожиткового мінімуму включений набір продуктів харчування, розрахований на основі мінімальних розмірів споживання [4, с. 123-124].

Взагалі, у частині науково-методичних підходів до проблеми встановлення величини прожиткового мінімуму, як і до інших, тісно пов'язаних з нею питань, українська економічна наука і практика сильно відстали.

Водночас у багатьох країнах методика визначення таких норм постійно вдосконалюються. Так, у Російській Федерації, починаючи з 2013 р., уряд щороку встановлює прожитковий мінімум для суб'єктів Федерації, включаючи до його складу витрати на продовольчі та непродовольчі товари, а також на послуги у співвідношенні 50:25:25. Для порівняння: споживчий кошик у США складається з 300 найменувань продуктів і послуг, у Франції – з 250, у Великобританії – з 350, у Німеччині – з 475 товарів та послуг [7, с. 78].

Судячи з переліку товарів і послуг, які включаються до розрахунків при визначенні прожиткового мінімуму, в багатьох країнах під цим терміном розу-

міють уже не мінімальну потребу, а деяку відмінну від неї більшу величину. Це вже не прожитковий мінімум у його первісному трактуванні як межі бідності, а дохід, який відображає мінімальні норми споживання найманого працівника у даний конкретний період часу з урахуванням стану економіки країни [8, с. 842].

Прожитковий мінімум – це показник соціального характеру загальнонаціонального значення, проте він не враховується при визначенні рівня самозабезпечення населення України основними видами продовольства.

Сучасний розрахунок прожиткового мінімуму здійснювався відповідно до Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, затвердженої Наказом Мінпраці, Мінекономіки та Держкомстату України (від 17.05.2000 р. № 109/95/157), виходячи з наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів № 656 від 14 квітня 2000 року.

Вміст споживчого кошику був затверджений 14.04.2000 р. і жодного разу не переглядався. Проте, згідно із Законом України «Про прожитковий мінімум», набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення мають переглядатися не рідше одного разу на п'ять років [9]. Як наслідок, склад споживчого кошику не задовольняє мінімальні потреби людини.

Ані розмір споживчого кошику, ані фактичне споживання продуктів харчування в середньому за рік у розрахунку на одну особу за окремими продуктами не відповідає раціональним нормам споживання.

Вважається, що досить порівняти медичні норми з опублікованими Держкомстатом України показниками середньодушового споживання продовольства, щоб оцінити потреби України в конкретних продуктах харчування. Проте, як показує глибший розгляд цієї проблеми, подібне порівняння свідчить про поверхневе уявлення про цифри, на основі яких робляться узагальнюючі висновки [4, с. 137].

Запропонований офіційною методикою набір основних індикаторів продовольчої безпеки дозволяє кількісно охарактеризувати стан продовольчої безпеки країни. Втім, некоректно стверджувати, що розрахунок даних індикаторів дасть змогу здійснити повну та реальну оцінку стану продовольчої безпеки. Адже продовольча безпека залишається одним з найбільш складних характеристик соціально-економічного розвитку країни та кон'юнктури його продовольчого ринку. Представлений у офіційній методиці набір індикаторів не розкриває можливі загрози продовольчої безпеки через невідповідність прожиткового мінімуму та гарантованих державою мінімальних соціальних виплат (пенсії, стипендії, виплат, пов'язаних із втраченою працездатності, безробіттям тощо) [10, с. 96].

Методика розрахунку такого індикатора продовольчої безпеки, як достатність споживання продуктів харчування, потребує конкретизації, для уникнення помилкових уявлень про ті обсяги продовольства, які необхідні Україні. Тому ми пропонуємо при оцінці стану продовольчої безпеки України додатково проводити розрахунок вищезазначеного індикатора з урахуванням розміру споживчого кошику (табл. 1).

У 2012 році в Україні по більшості основних груп продовольства фактичне споживання знаходилося на рівні, або вище раціональних норм. Як і в попередні

Таблиця 1

Розрахунок індикатора достатності споживання продуктів харчування домогосподарствами України

Група продуктів харчування	Рациональні норми споживання, рекомендовані Українським НДІ гігієни харчування МОЗ, кг	Споживчий кошук, кг	Фактичне споживання продуктів харчування, кг				Індикатор достатності споживання (за фактичним споживанням)				Індикатор достатності споживання (за споживчим кошком)
			Роки				Роки				
			2000	2005	2009	2012	2000	2005	2009	2012	
М'ясо та м'ясопродукти (в перерахунку на м'ясо)	80	53	39,6	52,8	49,7	54,4	0,50	0,66	0,62	0,68	0,66
Молоко та молочні продукти (в перерахунку на молоко)	380	148,5	205,2	260,4	212,4	214,9	0,54	0,69	0,56	0,57	0,39
Яйця, шт.	290	220	216	252	272	307	0,74	0,87	0,94	1,06	0,76
Картопля	124	95	124,8	115,2	133	140,2	1,01	0,93	1,07	1,13	0,77
Риба й рибпродукти	20	13	15,6	21,6	15,1	13,6	0,78	1,08	0,76	0,68	0,65
Цукор	38	37	42	43,2	37,9	37,6	1,11	1,14	1,00	0,99	0,97
Олія та інші рослинні жири	13	7,1	21,6	22,8	15,4	13	1,66	1,75	1,18	1	0,55
Хліб і хлібопродукти	101	123,4	128,4	123,6	111,7	109,4	1,27	1,22	1,11	1,08	1,22
Овочі, баштанні	161	110	114	109,2	137,1	163,4	0,71	0,68	0,85	1,01	0,68
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	90	64	30	37,2	45,6	53,3	0,33	0,41	0,51	0,59	0,71

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України

роки, фактичне споживання за продовольчими групами «хліб і хлібопродукти», «картопля» перевищує рациональну норму, що є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів.

Розрахований індикатор достатності споживання (за споживчим кошком) свідчить про значне заниження норм споживання, що рекомендовані Українським НДІ гігієни харчування МОЗ. Відтак, це впливає на вартість прожиткового мінімуму та суперечить його змісту – забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я (ст. 1 Закону України «Про прожитковий мінімум») (рис. 1).

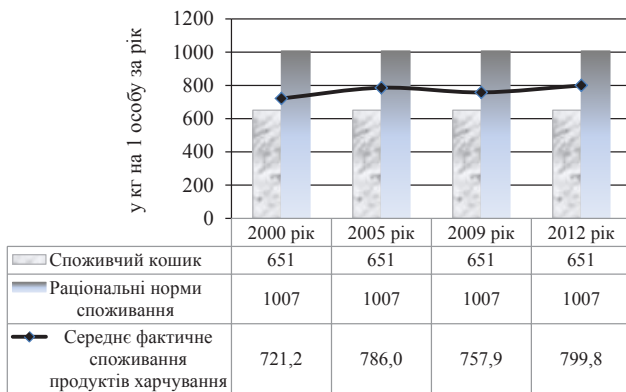


Рис. 1. Динаміка фактичного споживання продуктів харчування у порівнянні зі споживчим кошком та рациональними нормами споживання

Доступність для населення основних продуктів харчування можна оцінити, провівши аналіз частки витрат домогосподарств на харчування у співвідношенні з прожитковим мінімумом (рис. 2).

Протягом з 2000 до 2012 року частка сукупних витрат на харчування в структурі сукупних витрат має загальну тенденцію до зниження і за 12 років зменшилася на 13,8%. Водночас розмір прожиткового мінімуму у 2012 році відносно 2000 року збільшився більш ніж в чотири рази.

Проте витрати на харчування в доходах пересічного українця станом на 2012 рік складають близько

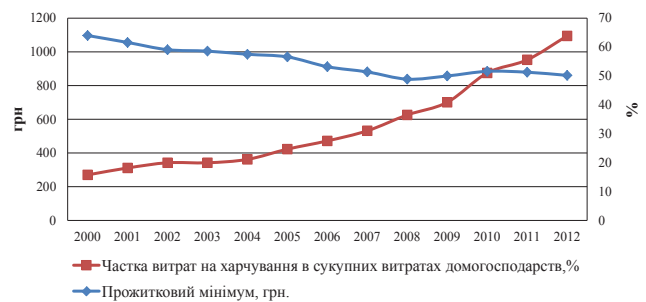


Рис. 2. Співвідношення частки витрат на харчування у сукупних витратах домогосподарств та прожиткового мінімуму

51% вартості всього споживчого набору, а в бідних сім'ях, де сукупні витрати дорівнюють прожитковому мінімуму, такий показник зростає до позначки 65,5% (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка частки витрат на харчування у сукупних витратах домогосподарств та у прожитковому мінімумі, %

Натомість в економічно розвинутих країнах – Швейцарії, Данії та Нідерландах – зазначені витрати не перевищують 20%, а у США та Німеччині – 10% [8, с. 845].

Звідси усвідомлення ролі соціальних стандартів, зокрема прожиткового мінімуму, як основи для ви-

значення достатності споживання та самозабезпечення продуктами харчування населення України.

Висновки з проведеного дослідження. Вітчизняна та світова наукова думка залишає дискусійним питання визначення індикаторів та критеріїв продовольчої безпеки. Головним нормативно-правовим актом, що регламентує офіційне визначення стану продовольчої безпеки України, залишається затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379 Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки.

Офіційна методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки може бути удосконалена шляхом розрахунку показників з урахуванням соціальних стандартів, зокрема споживчого кошику та прожиткового мінімуму. У нормальних умовах мінімальний рівень оплати праці повинен відповідати вартості набору товарів і послуг, які входять до споживчого кошика, включаючи не тільки фізіологічні потреби, але й забезпечення кваліфікаційного зростання і розвитку творчого потенціалу працівника.

На закінчення необхідно підкреслити, що розрахунок індикатора достатності споживання за споживчим кошиком є мірилом реального стану продовольчої безпеки в Україні, це рівень, підвищення якого необхідно прагнути усіма можливими способами, а саме за рахунок ефективної політики підтримки доходів населення, що дозволить забезпечити динаміку їх зростання відповідно до темпів підвищення обсягів виробництва.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є уточнення розрахунку індикаторів оцінювання продовольчої безпеки України, а саме достатності запасів зерна у державних ресурсах, економічної доступності продуктів, диференціації вартості харчу-

вання за соціальними групами, ємності внутрішнього ринку окремих продуктів, продовольчої незалежності за окремими продуктами з урахуванням соціальних стандартів та їх використання у практичній діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека : монографія / О.І. Гойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
2. Мудрак Р.П. Структурні диспропорції національної економіки та продовольче забезпечення населення / Р.П. Мудрак // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 50-55.
3. Лайко П.А. Продовольча безпека в Україні й у світі / П.А. Лайко, М.Ф. Бабієнко, Є.А. Бузовський // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 8-14.
4. Щекочин О.С. Формування пріоритетів та розвиток аграрної політики України : монографія / О.С. Щекочин. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 278 с.
5. Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 43-50.
6. Резнікова О.С. Удосконалення механізму забезпечення продовольчої безпеки в Україні / О.С. Резнікова // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 35-38.
7. Звягільський Ю.Л. Рівень заробітної плати – індикатор ефективності програми економічних реформ / Ю.Л. Звягільський // Економіка України. – 2013. – № 4(622). – С. 73-84.
8. Сокол М.В. Прожитковий мінімум та його значення у формуванні якісної системи соціальних стандартів / М.В. Сокол // Форум права. – 2012. – № 4. – С. 841-846 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://arhive.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-4/12cmvccc.pdf>.
9. Закон України «Про прожитковий мінімум» : від 15.07.1999 р., № 966-XIV // ВВР України. – 1999. – № 38. – Ст. 348.
10. Морозюк Н.С. Індикатори оцінювання продовольчої безпеки / Н.С. Морозюк // Управління проектами та Розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – № 2(42). – С. 92-97. – Режим доступу : <http://www.pmpf.org.ua/images/Journal/42/12mnsopb.pdf>.

УДК 330.322

Голобородько Т.В.
*старший викладач кафедри інноваційного менеджменту
та управління бізнес-процесами
Криворізького національного університету*

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ТА ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті представлені основні результати діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області. Досліджені специфіка, стан та тенденції розвитку інвестиційних процесів в сільському господарстві. Проведена економічна оцінка ефективності інвестицій сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, сільське господарство, ефективність діяльності, ефективність інвестиційних процесів.

Goloborodko T.V. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА И ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ДНЕПРОПЕТРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье представлены основные результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий Днепропетровской области. Исследованы специфика, направления и состояние инвестиционных процессов в сельском хозяйстве. Проведена экономическая оценка эффективности инвестиций сельскохозяйственных предприятий Днепропетровской области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, сельское хозяйство, эффективность деятельности, эффективность инвестиционных процессов.

Goloborodko T.V. ECONOMIC EVALUATION AND EXPERIENCE PROMOTION OF INVESTMENT PROCESSES IN AGRICULTURE IN DNIROPETROVSK REGION

The article presents the main results of agricultural enterprises in Dnipropetrovsk region. The specificity, status and trends of investment processes in agriculture are investigated. The economic evaluation of the effectiveness of farm investments in Dnipropetrovsk region is done.

Keywords: investment, investment attractiveness, agriculture, effectiveness of the efficiency of investment processes.

Постановка проблеми. Важливим елементом здійснення структурних зрушень вітчизняної економіки, розвитку інноваційного сектору виступають інвестиції. Інтенсивний розвиток інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств забезпечить ринкову трансформацію економіки, сприятиме її входженню у світове співтовариство. Розвиток та динаміка інвестиційних процесів у сільському господарстві формують стратегічну основу сталого економічного зростання економіки регіонів, країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад інвестиційної діяльності, економічної оцінки ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості зробили вітчизняні науковці: І.П. Андрушків, О.В. Колянка, І.І. Вініченко, В.М. Гриньова, В.В. Ковальов, В.С. Кравців, М.І. Крупка, Н.П. Резнік, Н.Д. Свірідова, А.І. Сухоуков, Н.О. Шевченко та ін.

Разом з тим, незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання інвестиційного забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні стану та напрямів інвестиційних процесів у сільському господарстві Дніпропетровської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головна функція інвестицій полягає у розширеному відтворенні виробництва, адже саме інвестиції є рушієм економічного зростання. Можна стверджувати, що інвестиції є необхідною умовою поступового розвитку всього суспільства і, в першу чергу, через ті види діяльності, які в окремі періоди є досить привабливими [1]. Наявність природних ресурсів та їх диверсифікація є одними із вирішальних факторів, що роблять ту чи іншу область інвестиційно привабливою. У «Рейтингу інвестиційної привабливості регіонів» [2] за 2013 рік Дніпропетровська область займає 2 місце за цими показниками. Відповідні кліматичні умови області, земельні та водні ресурси сприяють ефективному розвитку сільського господарства, розвитку інвестиційних процесів.

Дніпропетровська область – найпривабливіша для іноземних інвесторів серед регіонів України [3].

Про основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області свідчать дані таблиці 1.

Площа сільськогосподарських угідь Дніпропетровської області складає понад 2,5 млн га (5,3% сільгоспугідь України) [4], із них рілля – 2,1 млн га. За площею земель сільськогосподарського призна-

чення Дніпропетровська область займає 2 місце (одразу після Одеської області) [2].

Земельні ресурси Дніпропетровської області перевищують земельні ресурси ряду країн світу, наприклад: Австрії, Греції, Данії, Нідерландів, Фінляндії та Швейцарії [6].

Забезпеченість ріллею на одного мешканця Дніпропетровської області становить 0,75 га. Для порівняння: аналогічний показник у Німеччині становить 0,20 га; Великобританії – 0,15 га, а середній показник у світі дорівнює 0,29 га. [7]. Така частка сільськогосподарських угідь Дніпропетровської області (більше 78% від загальної площі) свідчить про значний потенціал розвитку аграрного сектору.

Біля 61,7% посівних площ сільськогосподарських культур Дніпропетровської області займали зернові та зернобобові культури, врожайність яких у 2013 році склала 31,9 центнера з 1 га зібраної площі. Для порівняння: середня врожайність по Україні – 31,2, у світі – 33,6 центнера з 1 га зібраної площі [6].

За організаційно-правовими формами сільськогосподарські підприємства функціонують у формі господарських товариств, приватних підприємств, виробничих кооперативів, фермерських господарств, державних підприємств та підприємств інших форм господарювання. У Дніпропетровській області найбільшою є кількість фермерських господарств.

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств дещо зменшилася у 2013 році (на 44 од.) до рівня 2010 року. Дана ситуація пояснюється тим, що рівень рентабельності виробництва тваринництва у 2013 році був дуже низьким. Продукція рослинництва в Дніпропетровській області користується попитом та має експортний потенціал, а продукція тваринництва не є конкурентоспроможною ні на внутрішньому, ні на зовнішньому ринках.

У структурі сільськогосподарського виробництва більшу частку займають домогосподарства. При цьому домогосподарства значно поступаються сільськогосподарським підприємствам як за обсягами виготовленої продукції, так і за ефективністю виробництва, оскільки вони є малими за розмірами і використовують в основному ручну працю [2].

Зменшення кількості діючих сільськогосподарських підприємств призвело до зменшення кількості найманих працівників. Варто відзначити, що за чисельністю економічно-активного населення Дніпропетровська область посідає 2 місце (відразу після Донецької) [2].

Валова продукція сільського господарства Дніпропетровської області в економіці України складає 6% [5], що на 0,8 в.п. більше ніж у 2012 році. За цим показником Дніпропетровська область займає 3 місце серед інших регіонів України [6].

Таблиця 1

Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	2514,6	2514,2	2514,3	2513,2
Кількість діючих сільськогосподарських підприємств	4015	4014	4359	4315
Кількість найманих працівників підприємств сільського господарства, тис. осіб	38,2	38,7	39,3	37,1
Валова продукція сільського господарства, млн грн	12348,3	14475,5	11535,4	15128,5
Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах, млн грн	1133,4	1487,2	1035,9	1011,2
Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах, %	28,1	32,2	17,9	16,8

Джерело: складено за даними [4-6]

Рослинництво більш розвинене в області, ніж тваринництво (рис. 1). У 2013 р. рослинництво становило 55,8% випуску сільськогосподарської продукції. Основними культурами є зернові, цукровий буряк, соняшник, овочі. За обсягом виробництва насіння соняшнику область займає перше місце по Україні.

Тваринництво представлене переважно виробництвом м'яса, попит на яке почав зростати починаючи з 2005 року. За основними видами м'яса та м'ясних продуктів в баланс виробництва та споживання переважає м'ясо птиці (48%) [6].

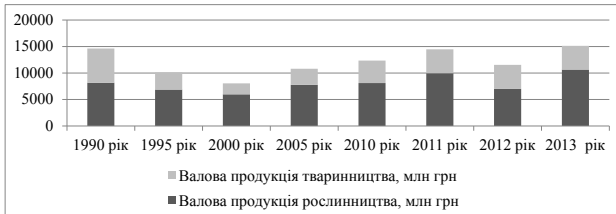


Рис. 1. Валова продукція сільського господарства Дніпропетровської області

Джерело: побудовано за даними [6]

Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських підприємствах практично вдвічі зменшився у 2013 році порівняно із 2011 роком (значне зменшення у 2012 році). Таке зменшення рентабельності сільськогосподарського виробництва у 2012 році в основному пов'язане із збитковістю виробництва зерна, цукрових буряків, молока, великої рогатої худоби на м'ясо, птиці на м'ясо. Серед основних сільськогосподарських культур рентабельним було виробництво соняшника.

Динаміку інвестиційного процесу в сільському господарстві області відображено на рис. 2.

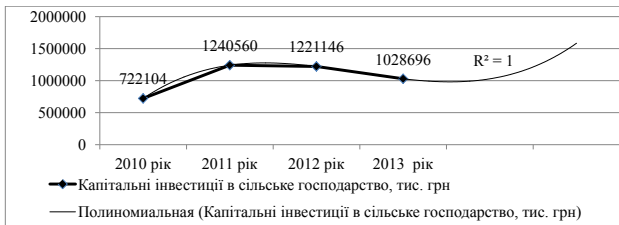


Рис. 2. Капітальні інвестиції в сільське господарство Дніпропетровської області

Джерело: побудовано за даними [6]

У 2013 році прямі іноземні інвестиції у сільське, лісове та рибне господарство зросли на 15%, тоді як в економіку загалом – лише на 5%. Аграрії Дніпропетровщини залучили 6,3% прямих іноземних інвестицій [4; 5].

Показники ефективності інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств представлені у таблиці 2.

Дані таблиці свідчать, що на кожний гектар сільськогосподарських угідь у 2013 рр. припадало 409,32 грн інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області.

Вкладення інвестицій у 2011 році та у 2012 році виявилось неефективним з точки зору отриманих доходів від реалізації сільськогосподарської продукції області. У зазначені роки були отримані відповідні фінансові результати на вкладений капітал. У 2013 році сільськогосподарські підприємства області, використавши меншу суму інвестицій, отримали на 5,26 грн більше доходу та на 0,13 грн більше прибутку з 1 грн інвестованих коштів.

SWOT-аналіз регіонів України [2] дав можливість виявити наступні сильні сторони Дніпропетровської області: сприятливе бізнес-середовище, захист інвестора, високий рівень знань випускників, активність регіональної влади. Серед слабких сторін було виділено: забруднене навколишнє середовище, відносини бізнесу з податковою службою. Залежність від природних ресурсів та тимчасові коливання попиту на ринках є основними загрозами розвитку області. Серед можливостей області варто виділити диверсифікацію виробничої діяльності (підвищення ресурсозбереження).

Щодо активізації інвестиційної діяльності підприємств, то роль органів місцевої влади полягає у співробітництві з місцевим бізнесом у вирішенні економічних проблем, головною з яких є нестача фінансових ресурсів. Адміністрація регіону повинна виступати його комерційно-фінансовим партнером і одночасно гарантом реалізації великих інвестиційних проектів. У галузях, інвестування яких пов'язане з підвищеним ризиком для приватного капіталу, частка інвестицій регіональних органів влади повинна збільшуватися [8].

Створення іміджу Дніпропетровщини як надійного бізнес-партнера ведеться у декількох напрямках. По-перше, в регіоні працює Дніпропетровське інвестиційне агентство (DIA) [1]. Воно повністю орієнтоване на інвестора як на клієнта. Функція DIA – найкращим чином представити потенційним інвесторам всю повноту можливостей регіону, супроводжувати і надавати їм сприяння на всіх етапах – від вибору майданчика та дозвільних процедур до будівництва нового об'єкта і початку роботи. Всі послуги агентства безкоштовні, це інвестиції обласної влади в інвестиційну привабливість Дніпропетровської області. У кінцевому результаті, створені робочі місця і приріст податкових відрахувань – саме так вимірюється ефективність DIA. На даний момент Агентство супроводжує 16 проектів із загальним бюджетом в 754 млн доларів. По-друге, це промоушн інвестиційного потенціалу Дніпропетровщини. У 2013 році інвестиційний та культурний потенціал області представлений у 10 країнах світу – Італії, Чехії, Німеччині, Китаї, Індії тощо [3].

Для ефективного процесу інвестування сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

Таблиця 2

Показники ефективності інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Капітальні інвестиції на 1 га сільськогосподарських угідь, грн	287,16	493,42	485,68	409,32
Капітальні інвестиції на 1 працівника, грн	18903,25	32055,81	31072,42	27727,65
Валова продукція сільського господарства на 1 грн інвестицій, грн	17,10	11,67	9,45	14,71
Прибуток від реалізації продукції сільського господарства на 1 грн інвестицій, грн	1,57	1,20	0,85	0,98

необхідно визначити пріоритетні напрями розвитку галузі, найбільш доцільні на даний період часу об'єкти інвестування; розробити заходи мотивації праці для залучення висококваліфікованих працівників; забезпечити перехід економіки області на інноваційну модель розвитку; визначити можливості накопичення власних джерел фінансування інвестицій та інновацій.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Дніпропетровська область є однією із перших в рейтингу інвестиційної привабливості областей України, має достатні можливості для залучення інвестиційних ресурсів в аграрний сектор. При цьому спостерігається нестабільність в отриманні адекватних реальним можливостям результатів діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області: зменшується кількість діючих сільськогосподарських фермерських господарств, відбувається відтік кваліфікованих кадрів, зменшується сума отриманих доходів та прибутків підприємств, що в результаті відображається у погіршенні ефективності сільськогосподарської діяльності. Розраховані показники ефективності інвестиційного процесу в Дніпропетровській області демонструють незначні та нерівномірні обсяги залучення капіталовкладень, погіршення їх ефективності у 2013 році. Але така негативна тенденція на сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області є недовготривалою і епізодичною, більшість проблем можна вирішити у найближчій перспективі.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є виявлення серед основних показників со-

ціально-економічного розвитку Дніпропетровщини найбільш корельованих до впливу залучених у регіон інвестицій, що дозволить визначити перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств та окреслити пріоритетні напрями інтенсифікації інвестиційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків І.П. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні : монографія / І.П. Андрушків, О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин ; Львів. комерц. акад. – Л., 2010. – 192 с.
2. Урядовий портал: Держінвестпроект: інвестиційна привабливість регіонів, повна версія рейтингу та звіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/>.
3. Дніпропетровська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adm.dp.ua/OBLADM/obldp.nsf/document.xsp?id=47E99B96E9142273C2257C5C004CA9E7>.
4. Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dnprstat.gov.ua/statinfo/sg/sg5.htm>.
5. Статистичний збірник «Дніпропетровщина у цифрах у 2013 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dnprstat.gov.ua/catpub/public_komplex/public_komplex.htm.
6. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/statistics/>.
7. Дніпропетровське інвестиційне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dia.dp.ua>.
8. Колянко О.В. Регіональне управління інвестиційними процесами : монографія / О.В. Колянко ; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л., 2009. – 248 с.

УДК 330.137

Жмудська І.Б.

аспірант кафедри підприємництва

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТЕОРІЇ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ

Стаття присвячена актуальним теоріям та моделям формування конкурентоспроможності корпоративного підприємництва в умовах членства в СОТ. У статті розглянуто такі стратегії: стратегія факторних переваг, стратегія розвитку конкурентоспроможності на основі інвестицій, стратегія розвитку конкурентоспроможності на основі інновацій. Значну увагу приділено питанню формування конкурентних переваг корпоративного підприємництва в Україні.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, СОТ, корпоративне підприємництво, глобалізація.

Жмудская И.Б. ТЕОРИИ И МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Статья посвящена актуальным теориям и моделям формирования конкурентоспособности корпоративного предпринимательства в условиях членства в ВТО. В статье рассмотрены такие стратегии: стратегия факторных преимуществ, стратегия развития конкурентоспособности на основе инвестиций, стратегия развития конкурентоспособности на основе инноваций. Значительное внимание уделено вопросу формирования конкурентных преимуществ корпоративного предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, ВТО, корпоративное предпринимательство, глобализация.

Zhmudska I.B. THEORIES AND MODELS OF FORMING OF COMPETITIVENESS OF CORPORATE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF MEMBERSHIP IN WTO

The article is devoted to actual theories and models of forming of competitiveness of corporate enterprise in the conditions of membership in the WTO. Such strategies are considered in the article: strategy of factor advantages, strategy of development of competitiveness on the basis of investments, strategy of development of competitiveness on the basis of innovations. Considerable attention is spared the question of forming of competitive edges of corporate enterprise in Ukraine.

Keywords: competitive edges, competitiveness, WTO, corporate enterprise, globalization.

Постановка проблеми. Забезпечення національної конкурентоспроможності в умовах подальшої активізації глобалізаційних тенденцій прямо пов'язане з формуванням умов ефективного розвитку української економіки. Модель конкурентоспроможності, яка ґрунтувалася на короточасних кон'юнктурних чинниках, довела свою недієздатність щодо утримання стійких позицій економіки України у світовому економічному просторі, що спонукало до пошуку джерел довготермінових конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем конкурентоспроможності внесли такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Б. Ларреєн, М. Портер, Дж. Сакс, Б. Балласу, Дж. Бхаваті, А. Вінтерса, М. Голдстейна, Д. Грінвея, П. Кругмана, М. Портера, С. Смалвуда, Л. Антонюк, А. Воронкова, В. Попов, О. Редькін, М. Чумаченко, Р. Фатхутдінов, В. Андрійчук, В. Базилевич, Д. Баюра, В. Богомазова, О. Богуславський, В. Будкін, В. Гець, А. Залевська-Шисак, А. Кредісов, Н. Крилова, К. Конченко, Ю. Макогон, І. Пузанов, В. Осецький, О. Плотніков, В. Євтушевський, Ю. Єхануров, Г. Філюк, О. Шнирков та інші.

Метою статті є дослідження теорій та моделей формування конкурентних переваг в умовах членства в СОТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення національної конкурентоспроможності в умовах подальшої активізації глобалізаційних тенденцій прямо пов'язане з формуванням умов ефективного розвитку української економіки. Модель конкурентоспроможності, яка ґрунтувалася на короточасних кон'юнктурних чинниках, довела свою недієздатність щодо утримання стійких позицій економіки України у світовому економічному просторі, що спонукало до пошуку джерел довготермінових конкурентних переваг. У довгостроковій перспективі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки інтегрує з проблемою ефективного економічного розвитку суспільства, що охоплює процеси макроекономічної стабільності, розвитку людського капіталу, інституційних і структурних зрушень в економіці, і потребує визначення системи фундаментальних факторів розвитку економіки, а також дослідження стратегій забезпечення конкурентоспроможності, що були апробовані міжнародною практикою, з позицій ефективності функціонування економічних систем та їх здатності до прийняття загальносвітових тенденцій соціально-економічних трансформацій.

Необхідно визначити роль конкурентних переваг корпоративного підприємництва в умовах членства в СОТ.

Конкурентні переваги корпоративного підприємництва визначаються становищем корпорації на ринку, що дозволяє їй долати сили конкуренції та приваблювати покупців. Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами, котрими володіє корпорація, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, котрі дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі. Основою конкурентних переваг є унікальні активи підприємства чи особлива компетентність в сферах діяльності, важливих для даного бізнесу. Конкурентні переваги, як правило, реалізуються на рівні стратегічних одиниць бізнесу та є основою ділової (конкурентної) стратегії підприємства.

Конкурентна перевага – це ті характеристики, властивості товару або марки, які створюють для фірми певні переваги над своїми безпосередніми конкурентами. Ці характеристики можуть належати до

самої продукції або до додаткових послуг, до форм виробництва, збуту або продаж, специфічних для фірми або продукції.

Конкурентна перевага є «зовнішньою», якщо вона базується на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для споживача або за рахунок зниження витрат, або за рахунок підвищення ефективності.

Стратегія зовнішньої конкурентної переваги – це стратегія диференціації, що спирається на маркетингове «ноу-хау» фірми, її переваги у вивченні попиту споживачів.

Конкурентна перевага є «внутрішньою», якщо вона базується на перевагах фірми в частині витрат виробництва та обігу, менеджменті, більш низькій собівартості у порівнянні з конкурентами; тобто це наслідок більш високої продуктивності.

Стратегія, що базується на внутрішній конкурентній перевазі – це стратегія домінування по витратах, що ґрунтується на організаційному і виробничому ноу-хау фірми.

Виявити конкурентні переваги іноді буває легше, ніж утримати їх. Тому існує реальна потреба у постійній модернізації виробництва і торговельного процесу.

Необхідно зазначити, що модернізація виступає ключовим фактором утримання конкурентних переваг корпорацій. Яскраву тенденцію імплементації стратегії модернізації виробництва демонструють розвинуті країни світу.

Що стосується слабозвинених економік, то вони змушені грати за правилами, нав'язаними їм країнами-лідерами. Неефективність зовнішньоекономічних зв'язків виявляється по всьому ланцюгу міжнародних економічних відносин. У структурі зовнішньої торгівлі переважають некритичний імпорт товарів широкого вжитку, низькоякісні продукти харчування, «секонд»-технології, експорт сировини і напівфабрикатів з низьким рівнем доданої вартості. Переміщення висококваліфікованої робочої сили в промислово розвинені країни є загальновиголою тенденцією «відпливу інтелекту» і набуло загрозливих масштабів. Виконання вимог щодо лібералізації зовнішньої торгівлі, зниження рівня протекціоністських заходів і обмеження впливу держави на формування пропорцій економічного розвитку спричиняє подальшу деформацію галузевої і технологічної структури виробництва [5, с. 13]. Основною формою переміщення капіталу до країн-реципієнтів є кредити і системні позики замість очікуваних прямих іноземних інвестицій і високотехнологічного імпорту, що призводить до накопичення критичного державного боргу та збільшення боргового навантаження на виробництво і унеможливує здійснення незалежної економічної політики.

Рівень економічного розвитку країн обумовлює диференційований вплив різних факторів у забезпеченні конкурентоспроможності, що є визначальним критерієм вибору конкурентних переваг. Згідно з концепцією стадій економічного розвитку націй М. Портера, держави проходять чотири стадії-моделі розвитку, які класифікуються відповідно до джерел досягнення конкурентоспроможності: на основі факторів виробництва, на основі інвестицій, на основі нововведень, на основі багатства.

Стратегія факторних переваг базується на постулатах теорій абсолютних переваг А. Сміта, порівняльних переваг Д. Рікардо, факторів виробництва Е. Хекшера, Б. Оліна, П. Самуельсона. Відповідно до факторної стратегії, конкурентоспроможність країни забезпечується інтенсивним використанням тради-

дійних факторів виробництва: робочої сили, капіталу, природних ресурсів. Країни зі значними запасами природних ресурсів, відносно дешевою робочою силою, вигідним георозташуванням досягають цінових переваг над конкурентами, експортуючи сировинну і трудомістку продукцію. У результаті використання виключно ресурсних, транзитних і цінових переваг без формування фундаментальних факторів розвитку економіки (розвитку ринкової інфраструктури, забезпечення макроекономічної стабільності, розвитку людського капіталу, інституційних і структурних зрушень в економіці) формується конкурентоспроможність найнижчої якості, яка характеризується низькою ефективністю використання природних ресурсів, високою ресурсомісткістю та витратністю виробництва, що призводить до виснаження ресурсів країни. Вплив технічного прогресу зумовлює інтенсифікацію використання природних ресурсів: поліпшення доступності вже існуючих та пошук нових видів сировини. Розплатою за цю експансію є виснаження природних ресурсів внаслідок використання та зловживання ними [3, с. 28].

Серед основних недоліків використання стратегії факторних переваг можна відзначити:

- виснаження невідтворюваних ресурсів країни;
- виробництво і експорт низькотехнологічної продукції з низьким рівнем доданої вартості;
- високий рівень матеріаломісткості виробництва;
- імпорт низькотехнологічних, екологодеструктивних, трудо- і капіталомістких виробництв та низька частка імпорту високих технологій;
- низький рівень валового нагромадження основного капіталу через обмеженість власних фінансових ресурсів для саморозвитку;
- багатокладність економіки з переважанням виробництв нижчих технологічних укладів і, як наслідок, відволікання ресурсів від формування вищих технологічних укладів;
- відсутність стимулів до підвищення продуктивності праці і відплив висококваліфікованої робочої сили за кордон;
- висока залежність від коливань світогосподарської кон'юнктури, зокрема найбільш рухомої її частини – цін на сировину;
- неможливість забезпечення стабільних темпів економічної динаміки через нестійкість конкурентних переваг і жорсткі умови конкуренції на світових ринках.

Стратегію забезпечення конкурентоспроможності на основі факторів виробництва використовують на сучасному етапі більшість країн, що розвиваються, країни з трансформаційною економікою, а також деякі заможні країни, які мають значні запаси природних ресурсів, серед них Канада і Австралія. Природні сили і пов'язані з цим цінові переваги не можна розцінювати як довготермінові чинники забезпечення конкурентоспроможності. Для слаборозвинених країн використання стратегії факторних переваг загрожує технологічним відставанням та закріпленням їх в ролі сировинного придатка технологічно розвинених країн.

Стратегія розвитку конкурентоспроможності на основі інвестицій. Перші спроби сформулювати параметри інвестиційної моделі розвитку належать представникам класичної економічної теорії Т. Мальтуса, Дж. Міллю, Ж.-Б. Сею, які основним інструментом розширеного відтворення вважали нагромадження частини прибутку, спрямування заощадженого прибутку на впровадження і поширення нових машин,

які дають можливість скоротити затрати праці, збільшити обсяги виробництва або зменшити витрати виробництва, а перешкоду до безмежного розширення виробництва вбачали в недостатності виробників і виробничих потужностей. Динаміка рівня капітальних вкладень, тобто інвестиційні коливання, на думку неокейнсіанців Дж. Хікса, П. Самуельсона і Е. Хансена, є визначальним чинником циклічності економічного розвитку [1, с. 38].

Кожна країна має свою унікальну модель інвестиційного ринку. Україна, як і більшість країн Центрально-Східної Європи, пішла шляхом створення банківсько-орієнтованої моделі структурної організації інвестиційного ринку, за основу якої взято німецьку модель універсального фінансування комерційними банками.

В умовах дефіциту бюджетних коштів і відсутності ресурсів комерційних банків для довгострокового кредитування реального сектора економіки стає досить актуальним розвиток фондового ринку, головною метою функціонування якого повинні стати залучення інвестиційних ресурсів для спрямування їх на відновлення та забезпечення подальшого зростання виробництва. За оцінками фахівців Всесвітнього економічного форуму, державне регулювання фондового ринку в Україні суттєво відстає від європейських стандартів (120-те місце зі 134 країн у рейтингу) [8, с. 125]. Все це на сьогодні провокує використання ринку акцій скоріше як спекулятивної торговельної площадки, а не як джерела для залучення капіталу. Такий висновок підтверджується низькою оцінкою України за показником залучення коштів через розміщення акцій на внутрішньому ринку і відносним погіршенням ситуації протягом останніх років у сфері фінансування через місцевий фондовий ринок.

Основними напрямками розвитку фондового ринку в Україні мають стати: податкове стимулювання розвитку фондового ринку України; удосконалення системи регулювання ринку цінних паперів; розвиток корпоративного управління; розбудова інфраструктури фондового ринку; розвиток законодавства України про цінні папери; підготовка фахівців з питань фондового ринку та корпоративного управління.

Потенціал іноземних інвестицій в Україні у контексті трансферу технологій поки що використано недостатньо. Швидкість, з якою економіка України переймає і використовує запозичені технології, міжнародними і вітчизняними експертами оцінено на низькому рівні [9, с. 46].

Незважаючи на покращення рейтингу, показники проникнення і доступності нових технологій на внутрішньокорпоративному рівні залишають бажати кращого. Однією з можливих причин є те, що при суттєвому зростанні ПІП структура вкладень по галузях економіки не стимулює трансферт разом з ними нових технологій. Переважні обсяги прямих інвестицій зосереджено у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів. Також інвестиційно привабливими для нерезидентів є організації, що здійснюють фінансову діяльність (22,0%), операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям (9,8%), і підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (7,9%).

Виходячи з досвіду країн Центральної та Східної Європи, Україна не повною мірою використовує свій потенціал для залучення ПІП як каналу для доступу до нових технологій. У багатьох країнах, таких як

Угорщина або прибалтійські країни, ПІ відіграли визначальну роль у збільшенні технологічної оснащеності секторів виробництва та послуг. Імпорт і використання вже готових першокласних світових технологій, наприклад у такій сфері, як енергозбереження, може допомогти Україні у відносно короткий термін підвищити продуктивність економіки.

Стратегія розвитку конкурентоспроможності на основі інновацій. Сучасні вітчизняні й зарубіжні науковці, досліджуючи форми і методи ведення конкурентної боротьби у відкритій економіці, звертають увагу на той факт, що більшість розвинених країн світу займають лідируючі позиції в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності і зберігають за собою вигідне місце у світовому поділі праці не за рахунок дешевих виробничих ресурсів, а забезпечуючи найбільш сприятливе підґрунтя для довгострокового розвитку, насамперед за рахунок інноваційних чинників.

Характерною ознакою економік, що функціонують за інноваційним сценарієм розвитку, є висока швидкість процесів, що відбуваються. Перемога у конкурентній боротьбі багато в чому завдячує швидкості реагування на зміни ринкової кон'юнктури, орієнтації суб'єктів господарювання на задоволення перспективних (абсолютних) потреб, які ще не стали загальними, але слугують орієнтиром для виробничої спеціалізації, амбітним намаганням лідувати не на сьогоднішніх, а на майбутніх ринках. Новаторську концепцію розвитку бізнесу з принципом на завоювання майбутніх ринків її засновники – Г. Хемел і К.К. Прахалад – назвали інтелектуальним лідерством. Ця концепція бізнесу є основою для формування стратегії й тактики стійкого економічного і соціального розвитку економік розвинених країн світу. Щоб зайняти чільне місце на ринках у майбутньому, необхідно виходити не з наявних ресурсів, а на основі інформації про майбутнє правильно визначити головні пріоритети економічного, соціального і науково-технічного розвитку національної економіки та забезпечити реалізацію обраної стратегії [4, с. 9].

У рамках інвестиційної та інноваційної моделей розвитку виокремлюють стратегії екзогенного й ендогенного спрямування національної економіки. Стратегія екзогенного розвитку ґрунтується на теоретичних постулатах неокласичної концепції вільного ринку, що виходить із конструктивної ролі вільних ринків, необхідності лібералізації економіки, її зовнішньої відкритості, впровадження передових іноземних технологій. Як аргумент на користь неокласичної моделі вільного ринку наводяться приклади її успішного застосування розвиненими ринковими економіками. Як рекомендації для країн, що розвиваються, та постсоціалістичних країн пропонується прискорене відкриття національних економік, лібералізація торговельного режиму (цін і ринків) і на цій основі розширення місткості ринку; збільшення капіталовкладень за рахунок залучення іноземних інвестицій; підвищення ефективності використання наявних ресурсів внаслідок трансферу технологій. Лауреат Нобелівської премії з економіки Майкл Спенс у доповіді МВФ про стратегію стійкого зростання і всебічного розвитку «The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development» доводить вигідність лібералізації зовнішньоекономічної і, в першу чергу, торговельної політики країн, що розвиваються, аргументуючи це наданням цим країнам унікальної можливості застосовувати модель наздоганяльного зростання і застосування як важливого ресурсу економічного розвитку досягнення світової економіки. Забезпечення

високих темпів економічного зростання для країн, що розвиваються, стає можливим завдяки наздоганяльному зростанню, яке пов'язане, в першу чергу, з навчанням і передачею знань. «На відміну від розвинених країн, які для забезпечення економічного зростання і розширення виробничих потужностей змушені самостійно винаходити нові технології, країни, що розвиваються, можуть, принаймні протягом певного періоду часу, імпортувати їх. Цим країнам необхідно лише імпортувати і адаптувати запозичені технології, що потребує певної винахідливості, новаторства і модифікації».

Незважаючи на значні економічні успіхи країн, які обрали модель наздоганяльного розвитку, особливо її зовнішньоорієнтований варіант, остання має низку протиріч. Виокремлюють шість основних протиріч цієї моделі: відтворення індустріальної структури економіки, недоспоживання населення, переважання екстенсивних факторів розвитку, масштабний імпорт капіталу, залежність екзогенно зорієнтованої економіки від експорту власної продукції, абсолютна технологічна, інтелектуальна та культурна залежність від постіндустріальних країн. Проаналізувавши основні протиріччя наздоганяльної моделі розвитку, можна зробити висновок, що остання неспроможна вивести країни з-під диктату постіндустріальних держав. Відносна безперспективність цієї моделі, пов'язана з тим, що вона призводить до формування субординованої економіки та не може забезпечити подолання технологічного й економічного розриву між наздоганяльними країнами і постіндустріальним світом. Але, з іншого боку, скорочення розриву між постіндустріальними країнами і рештою світу можливе лише при активному застосуванні технологічних досягнень західних країн.

Трансформація моделі економічного розвитку в Україні та інших пострадянських республіках на початку 90-х років ХХ ст. здійснювалася стихійно і хаотично, на засадах «шокової терапії», і супроводжувалася обвальним падінням виробництва і поглибленням структурних диспропорцій економіки, зниженням добробуту основної маси населення і зростанням диференціації доходів, занепадом інтелектуального і технічного потенціалу. Найбільш очевидним наслідком безсистемних і поспішних реформ, на думку В.М. Гейця, стало якісне зниження функціональної дієздатності української держави. Необрунтовано високий рівень екзогенної залежності на початку трансформаційного періоду (1990-1999 рр.) мав значні деструктивні наслідки для економіки України і позначився зростанням зовнішньої заборгованості й фінансової нестабільності, значним впливом національного капіталу, подальшою консервацією неефективної галузевої і технологічної структури виробництва та експорту, зниженням рівня доходів населення, неефективним використанням природних ресурсів і зростанням екологоструктивного виробництва, тінізацією економіки і реорганізацією стратегічно важливих підприємств, що стало реальною загрозою розвитку України як суверенної держави. Труднощі трансформаційного періоду і ті загрози, з якими зіткнулася економіка України, остаточно розвіяли ілюзії щодо автоматичного долучення економіки, що інтегрує, до світових здобутків у науково-технологічній сфері та підвищення якості життя. Інтеграції країн з середнім і низьким рівнем розвитку у світовий економічний простір має передувати етап якісного і кількісного вдосконалення національної економічної системи на основі залучення власних ресурсів, інвестицій, новітніх технологій.

Таким чином, політика імітування запозичених технологій не здатна скоротити технологічний розрив між країнами-технологічними лідерами і країнами-донорами. Історичний досвід ринкових трансформацій доводить низьку результативність запозичених моделей і концепцій економічного розвитку та їх використання для розбудови дієздатної конкурентоспроможної економіки без урахування специфіки процесів, що мають місце в національному господарстві, та змісту об'єктивних тенденцій розвитку зовнішнього середовища. Найбільш дієвим способом подолати відставання є виробництво власної інноваційної продукції і перехід на інноваційну модель розвитку економіки.

Реально існуючі моделі конкурентоспроможності економічних систем є «гібридами», що ґрунтуються на експлуатації різного типу наявних конкурентних переваг: ресурсних, технологічних, інноваційних, глобальних. Навіть у таких країнах – інноваційних лідерах, як США і Німеччина, існують галузі, які зберігають свої конкурентні переваги виключно завдяки природним ресурсам. Проте пріоритетні сфери, які репрезентують ці економіки як такі, що розвиваються за інноваційним сценарієм, як основний локомотив зростання застосовують конкурентні переваги вищого порядку і тим самим забезпечують стійкість економічного зростання [5, с. 17].

Визначення М. Портера щодо стадій розвитку економіки покладено за основу розрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) Всесвітнім економічним форумом в Давосі. Підбір показників для оцінювання конкурентоспроможності і рекомендації щодо її підвищення ВЕФ здійснює, виходячи зі стадії розвитку конкретної економіки:

Стадія 1 – *факторно-орієнтовані економіки*: на цій стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами – в основному некваліфікованою робочою силою й природними копалинами. Компанії конкурують за рахунок ціни й продають елементарні продукти і товари. Низька продуктивність відображає низький рівень заробітних плат. Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить в основному від стабільного функціонування державних і приватних установ, інфраструктури, макроекономічної стабільності, а також від здоров'я та освіченості робочої сили [2, с. 83].

Стадія 2 – *економіки, орієнтовані на забезпечення ефективного розвитку*: у міру зростання заробітних плат і подальшого економічного розвитку країни переходять до стадії, де економічне зростання залежить від ефективності. На цій стадії необхідно впроваджувати більш ефективні виробничі процеси та підвищувати якість продукції. На цьому етапі підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки, ефективного ринку товарів і послуг, добре функціонуючого ринку праці, розвиненості фінансового ринку, здатності впроваджувати новітні технології і розмірів внутрішнього та зовнішнього ринків.

Стадія 3 – *інноваційно-орієнтована економіка*: коли розвиток економіки залежить від інновацій, країни здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, якщо компанії конкурують за рахунок нової та унікальної продукції. На цій стадії критичними факторами досягнення конкурентного успіху є інновації, розробка і впровадження яких стають можливими за рахунок високорозвинутих виробничих процесів.

Сучасна модель конкурентоспроможності України має яскраво виражений ресурсний характер і сформована на основі використання унікального природоресурсного потенціалу, високої родючості сільськогосподарських угідь, вигідного гео економічного розташування, низької вартості робочої сили. За даними англійського інституту «Рендел», за коефіцієнтом транзитивності Україна посідає перше місце в Європі. Через територію країни проходять п'ять транзитних коридорів міжнародного значення. Вигідне геоположення мінімізує витрати на транзит вантажів і сприяє істотним надходженням до бюджету. Незважаючи на важливість цього виду діяльності для України, транспортний потенціал використовується лише на 70%, у тому числі транспортні шляхи загального використання – на 50%. Існує загроза, що позиції України в Євро-Азійському транспортному ланцюзі можуть ослабнути через повільне реформування її транспортного сектора відповідно до сучасних потреб та недостатнє впровадження спільних проектів зі сприяння транзиту її території. Для того щоб підвищити привабливість України як транзитної держави та її конкурентні переваги, мають бути реалізовані дії, скоординовані на урядовому та секторальному рівнях, а також прискорено реформу всього сектора [6, с. 132].

Україна має сприятливі природно-кліматичні умови та багаті природні ресурси (земельні, мінерально-сировинні, лісові, водні). Водночас, незважаючи на достатню забезпеченість (за європейськими стандартами) природними ресурсами, низьким залишається рівень ефективності їх використання. Україна посідає одне з перших місць у світі за рівнем споживання природних благ – енергії, води, корисних копалин – на одиницю ВВП. Цей показник по Україні майже втричі перевищує світовий рівень. На одиницю ВВП в Україні витрачається майже тонна природних ресурсів, тоді як в США – 3 кг. Наявність в Україні значної кількості корисних копалин (кам'яного вугілля, залізної і марганцевої руди, урану, графіту, будівельної сировини) зумовлює прискорений розвиток сировинних галузей і ресурсомістких виробництв і недостатню увагу до високотехнологічних галузей. Неefективна з огляду на високий рівень ресурсомісткості виробництва структура економіки продукує і неefективну структуру зовнішньої торгівлі, в якій переважають некритичний імпорт низькоякісних, але дешевих продуктів харчування та промислових товарів широкого вжитку і експорт сировини, напівфабрикатів і готової продукції з низьким вмістом доданої вартості. З огляду на структуру зовнішньої торгівлі, Україна реалізує цю стратегію у металургійній (42,2% у загальній структурі експорту товарів), хімічній промисловості (8,2% у загальній структурі експорту товарів), транспорті (67,9% у загальній структурі експорту послуг).

Критично важливими для забезпечення конкурентоспроможності є фактори, що підсилюють ефективність (вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку). Важливими факторами розвитку залишаються фундаментальні фактори (інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я і початкова освіта). З урахуванням конкурентних недоліків рівень впливу фундаментальних факторів і факторів, орієнтованих на ефективність, становить близько 90%, вплив факторів інноваційності на економічне зростання в Україні не перевищує 10-12%. Досвід країн – тех-

нологічних лідерів засвідчує, що інноваційна модель може бути реалізована, коли фактори інноваційності набувають значення для розвитку економіки на рівні 30%.

Останнім часом, напередодні світової фінансової кризи 2008-2010 рр., економіка України демонструвала сповільнення темпів економічного зростання. Причина полягає у тому, що сприятливі кон'юнктурні чинники, які підтримувалися тенденцією девальвації національної валюти, вичерпали свій продуктивний потенціал. Всі ці обставини призвели до погіршення позиції країни на зовнішньому ринку і обумовили необхідність розробки національної моделі конкурентоспроможності економіки з урахуванням базових параметрів розвитку та перспективних амбіцій України щодо зміни її статусу в міжнародній спеціалізації країн. В економічній політиці держави превалюють методи, спрямовані на відтворення неефективної моделі розвитку економіки, яка, за влучним формулюванням організації промислового розвитку ООН (UNIDO), визначена як «нижній шлях» (low road to competitiveness) – шлях поступального економічного розвитку слаборозвинених країн та їх інтеграції в систему світового господарства за рахунок залучення іноземних інвестицій, спрямованих на використання дешевих трудових і природних ресурсів. Для забезпечення стійкого економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і скорочення розриву в рівнях промислового розвитку розвинених країн і країн, які розвиваються, необхідно стимулювати розвиток економіки по «верхньому шляху» (high road to competitiveness) – за рахунок освоєння новітніх світових технологій і продукування власних технологічних інновацій. Це єдиний шлях до забезпечення економічного зростання і добробуту нації в довгостроковій перспективі, імунітет від негативних зовнішніх імпульсів, можливість для позиціонування національної економіки в архітектоніці світогосподарського устрою як повноправного конкурентоспроможного суб'єкта [8, с. 135].

Висновки. Перш ніж прийняти рішення щодо виходу підприємства на міжнародний ринок, господарюючий суб'єкт повинен визначити власні цілі й завдання в сфері міжнародної торгівлі (виробничої діяльності), розробити відповідну політику; визначити, яку частку від усього обсягу збуту на внутріш-

ньому ринку може становити експорт, чи буде він лише незначною сферою комерційної діяльності даної фірми або стане в перспективі домінуючим. При цьому необхідно визначитися, чи буде здійснюватися збут в одній країні або фірма буде орієнтуватися на кілька країн даного регіону; освоювати нові ринки глибоко або, навпаки, віддавати перевагу задоволенню лише самих загальних потреб клієнтів, без особливих витрат на пристосування продукту.

Безперервне планування, тісно пов'язане з постійно діючою і використовуваною системою конкурентної корпоративної інформації, захищає підприємство від несприятливих зовнішніх впливів, дає змогу своєчасно виявляти і враховувати тенденції розвитку ринків, технологій, зміни у масовій свідомості та інші чинники, що визначають умови функціонування бізнесу і його ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базиліук Я.Б. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки / Я.Б. Базиліук // Економічна політика. – 2006. – № 7. – С. 37-43.
2. Белецкая И.И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке / И.И. Белецкая // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – № 10(40). – С. 83.
3. Бойчук В.М. Інвестиційна складова конкурентоспроможності економіки регіону / В.М. Бойчук // Держава та регіони. Сер. Екон. та підприємництво. – 2004. – № 4. – С. 28-30.
4. Бурдина А.А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия / А.А. Бурдина // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 2. – С. 7-15.
5. Вітер І.І. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки як передумова європейської інтеграції України / І.І. Вітер // Економіка промисловості. – 2003. – № 3. – С. 11-19.
6. Гончар Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т.І. Гончар // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 130-145.
7. Лебедева Н.Н. Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Т. 2. – № 4. – С. 15-21.
8. Савчук С.И. Уровень конкурентоспособности и результаты конкурентной борьбы: проблема корректного использования показателей // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – № 6(36). – С. 124-131.
9. Супіханов Б.К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки вступу до СОТ / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 44-49.

УДК 338.43(477):339.9

Зуб О.М.
аспірант

Миколаївського національного аграрного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті досліджено сутність і етапи, оцінки рівня економічної безпеки держави. Представлено алгоритм оцінки рівня економічної безпеки держави, види і рівні економічної безпеки, принципи, формування системи індикаторів, а також критерії економічної безпеки. Сформовано параметри порогових рівнів економічної безпеки, за якими існує можливість відстежувати її динаміку та здійснювати вплив, гарантувати можливості до адаптації.

Ключові слова: економічна безпека, індикатори, порогові значення, рівні економічної безпеки, критерії економічної безпеки.

Зуб О.М. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье исследованы сущность и этапы, оценки уровня экономической безопасности государства. Представлены алгоритм оценки уровня экономической безопасности государства, виды и уровни экономической безопасности, принципы, формирование системы индикаторов, а также критерии экономической безопасности. Сформированы параметры пороговых уровней экономической безопасности, по которым существует возможность отслеживать ее динамику и оказывать влияние, гарантировать возможности к адаптации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, индикаторы, пороговые значения, равные экономической безопасности, критерии экономической безопасности.

Zub O.M. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

This article explores the nature and stages of assessing the level of economic security. The algorithm estimates the level of economic security, the types and levels of economic security, principles, forming a system of indicators and criteria for economic security. Created settings threshold level of economic security for which it is possible to track its dynamics and to influence and ensure opportunities for adaptation.

Keywords: economic security, indicators, thresholds, level of economic security, criteria of economic security.

Постановка проблеми. За умов значного впливу глобалізаційних чинників і інтеграційних процесів у політичному та соціально-економічному спрямуванні важливим аспектом оцінки є економічна безпека країни. З метою своєчасної оцінки стану і перспектив розвитку економіки та мінімізації негативних тенденцій і кризових явищ необхідно володіти системними знаннями щодо оцінки рівня економічної безпеки, загроз і механізмів мінімізації негативного впливу на різних етапах розвитку, циклах суспільного відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка економічної безпеки з теоретико-методологічної точки зору досліджувалася науковцями, серед яких Е.А. Олійник, Р. Дронов [1], І. Євдокимов та О.А. Бородіна [2], В. Забродський [3] та інші. Науковцями сформовано сутність і складові економічної безпеки, її особливості та елементи. Пропонуються різні підходи щодо оцінки рівня економічної безпеки з використанням інтегрального показника – рівня економічної безпеки, системи показників за частковими функціональними критеріями і індикаторами, показниками.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати актуальність дослідження, яке полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності і оцінки рівня економічної безпеки країни, аналізі порогових (нормативних) індикаторів, рівнів економічної безпеки, а також виявленні принципів формування системи індикаторів та критеріїв економічної безпеки на макроекономічному рівні.

Виклад основного матеріалу досліджень. Для оцінки рівня економічної безпеки використовується алгоритм, відповідні індикатори та їх порогові значення, відповідні методики оцінки, а саме: моніторинг основних макроекономічних показників і порівняння їх із середньосвітовим значенням; оцінка темпів економічного зростання з використанням оцінки основних макроекономічних показників в динаміці; методи експертної оцінки; метод аналізу та обробки сценаріїв; методи оптимізації; теоретико-ігрові методи; мето-



Рис. 1. Етапи оцінки і виявлення рівня економічної безпеки держави
Джерело: [7]

ди корисності; методи розпізнавання образів; методи теорії систем; методи багатовимірної статистичного аналізу, експертні оцінки (рис. 1).

За існуючими методиками, економічна безпека визначається через розрахунок кількісних та якісних оцінок, загроз національним економічним інтересам із застосуванням критеріїв та індикаторів економічної безпеки через порівняння із пороговими (граничними) значеннями.

Порогові значення індикаторів економічної безпеки дозволяють провести порівняння і виявити потенційні «зони небезпеки» та рівні небезпеки (прийнятний ризик – передкризовий стан – кризовий стан), а також визначити умови, адаптації країни до зовнішніх змін.

Визначення порогових значень в оцінці економічної безпеки держави характеризує граничні величини, перевищення яких перешкоджає розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних тенденцій. Нормативні значення індикаторів встановлюються з урахуванням галузевих особливостей і етапів розвитку країни і окремих галузей.

До індикаторів внутрішніх загроз відносять знос основних засобів, рівень безробіття, різницю у доходах окремих груп населення, темпи інфляції. Їх наближення до гранично допустимої (порогової) величини свідчить про наростання загроз соціально-економічної стабільності суспільства, а перевищення порогових значень – про нестабільність і соціальні конфлікти. До індикаторів зовнішніх загроз відносять: рівень державного боргу, можливості збереження або втрати ринкових позицій на світовому ринку, залежність галузей економіки від імпорту товарів та ресурсів [7].

На основі опрацьованих нами літературних джерел виявлено, що порогові рівні визначають значення відповідних індикаторів економічної безпеки країни, які відображають уявлення про стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Г. Жаворонкова, В. Жмуденко пропонують використовувати відповідні види і рівні економічної безпеки:

- критична економічна безпека – це стан, за якого не існує здатності до генерування достатності грошових потоків щодо підтримки життєздатності та забезпечити соціальний рівень працівників, що незбаром може призвести до депресивного стану;

- граничнодопустима економічна безпека – виявляється у тому випадку, якщо частина ознак середовища незмінна і система не має відповідних компенсаторних механізмів. За незмінного середовища подібна система може існувати значний період часу, що може призвести до втрати можливостей щодо відтворення;

- адаптивна економічна безпека – характеризує наявність достатніх резервів, завдяки яким вона здатна компенсувати негативні тенденції зміни зовнішніх і внутрішніх чинників і перейти у стан абсолютної безпеки;

- абсолютна економічна безпека – характеризує наявні резерви і ефективний механізм прогнозування, що дозволяє максимально передбачити негативні зміни зовнішніх і внутрішніх чинників, вживати дієві заходи щодо запобігання негативних тенденцій і швидкої адаптації системи до зовнішніх змін [5].

З метою моніторингу рівня економічної безпеки країни слід використовувати принципи формування системи індикаторів економічної безпеки, а саме: системності, комплексності, ієрархічності, адекватності, однозначності, безперервності, порівняності.

Принципи формування системи індикаторів економічної безпеки дають змогу: визначити зміну зна-

чення кожної складової економічної безпеки або індикатора і впливає на зміну інтегральної оцінки рівня економічної безпеки; охопити усі вагомі складові безпеки, де кожний індикатор характеризує вплив фактора або їхньої групи на загальний стан системи; провести ранжування індикаторів за значенням – від загальних до часткових; забезпечити формування мінімального набору індикаторів, що адекватно відображає існуючий стан розвитку і можливості щодо трактування первинних показників як стимуляторів або дестимуляторів економічного розвитку; відкоригувати індикатори системи або ввести додаткові індикатори за необхідності.

Система показників-індикаторів, які отримали кількісне вираження, дозволяє своєчасно оцінити рівень небезпеки і вжити відповідні заходи щодо її попередження. Важливо підкреслити, що найвища ступінь безпеки досягається за умови, що показники мають значення у допустимих межах порогових значень, а порогові значення окремих показників характеризують негативні тенденції. Так, зниження темпів інфляції до граничного рівня не повинно призводити до підвищення рівня безробіття понад допустиму межу, або зниження дефіциту бюджету до порогового значення – до дефіциту фінансових ресурсів і зменшення обсягів виробництва.

Отже, за межами порогових значень показників втрачається здатність до динамічного розвитку, конкурентоспроможності на зовнішніх і внутрішніх ринках. Серед показників економічної безпеки слід виділити наступні: рівень економічного зростання (динаміка і структура національного виробництва і доходу, обсяги і темпи промислового виробництва, галузева структура економіки та динаміка розвитку окремих галузей, обсяги капіталовкладення); природно-ресурсний, виробничий, науково-технічний потенціал країни; динамічність і адаптивність господарського механізму, а також його залежність від зовнішніх факторів (рівень інфляції, дефіцит зведеного бюджету, вплив зовнішньоекономічних чинників, концентрованість національної валюти, рівень зовнішнього боргу); якість життя (ВВП на душу населення, рівень диференціації доходів, забезпеченість основних груп населення матеріальними благами і послугами, працездатність населення), а також соціально-екологічні чинники.

Нами виявлено, що рівень економічної безпеки оцінюється за відповідними критеріями (рис. 2).

А.В. Хаванов вважає, що критерій економічної безпеки – це оцінка стану економіки з точки зору найважливіших процесів, які відображають сутність економічної безпеки [6].

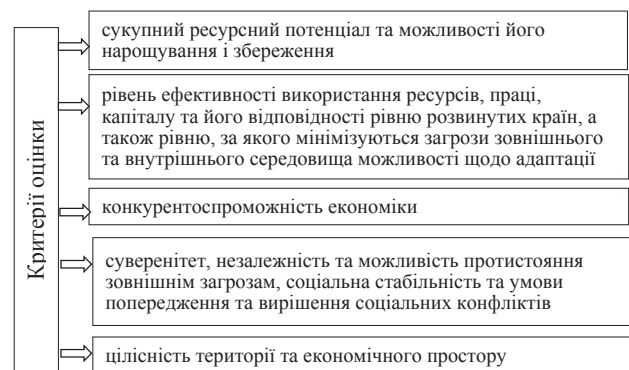


Рис. 2. Критерії оцінки рівня економічної безпеки держави

Джерело: [6]

Основні критерії економічної безпеки країни можна сформулювати таким чином:

– національна економіка має забезпечуватися достатніми обсягами ресурсів та інвестиційного капіталу щодо створення умов розвитку на інноваційних засадах;

– достатність обсягів державних резервів і запасів стратегічно важливих видів продукції і товарів, рівень імпоротної залежності;

– достатність споживчих товарів і послуг, взаємозгодженість із потребами населення, рівнем доходів;

– рівень і темпи розвитку фінансово-бюджетної і грошово-кредитної системи;

– умови і темпи розвитку бізнесу;

– темпи розвитку науково-технічного та інноваційного потенціалів, рівень технологічного оновлення виробництва;

– дієва політика захисту національних економічних інтересів;

– забезпечення ефективної адаптації національної економіки, задоволення потреб внутрішнього ринку, захист товаровиробників і підвищення конкурентних переваг;

– включення у міжнародну валютно-фінансову систему з метою забезпечення розвитку вітчизняної грошово-фінансової системи.

З урахуванням визначених критеріїв можна сформулювати параметри порогових рівнів економічної безпеки, за якими існує можливість відстежувати її динаміку та здійснювати вплив. У цей перелік включено показники, які найбільш відображають агреговані позиції: динаміку та структуру ВВП; темпи та обсяги промислового виробництва; галузеву і регіональну структуру економіки; динаміку у розвитку окремих галузей; кількісний і якісний склад природно-ресурсного, науково-технічного та виробничого потенціалів; здатність суб'єктів адаптуватися до мінливих зовнішніх та внутрішніх факторів (темпи інфляції, дефіцит державного бюджету, конвертованість національної валюти, вплив зовнішньоекономічних факторів, зовнішня та внутрішня заборгованість); рівень розвитку фінансово-кредитної системи, соціальні аспекти життя населення, рівень безробіття та доходів; забезпеченість основних груп населення матеріальними благами та послугами; екологічна ситуація [6].

Висновки з проведеного дослідження. Економічна безпека є складним і багатограним поняттям, яке, на наш погляд, більше характеризується можливос-

тями щодо володіння ситуацією і гарантуванням прав і свобод громадян держави.

Моніторинг рівня економічної безпеки дає змогу своєчасно виявити існуючі та можливі загрози у діяльності і розвитку окремого суб'єкту ринку.

Головною метою оцінки рівня економічної безпеки є: забезпечення стану економіки, за якого досягається необхідний рівень соціального, політичного, фінансового, економічного розвитку країни, невразливість і незалежність економічних інтересів відповідно до зовнішніх і внутрішніх загроз і впливів; забезпечення умов щодо ефективного функціонування окремих структурних компонентів економічної системи і забезпечення потенціалу у розвитку країни і зростання у майбутньому. Створення відповідних умов ґрунтується на реалізації національних інтересів у економічній сфері.

Таким чином, економічна безпека – це здатність суб'єкта забезпечувати ефективне функціонування та використання ресурсів з метою виконання відповідних завдань і забезпечення розвитку, зниження рівня фінансової залежності і швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дронов Р. Подходы к обеспечению экономической безопасности / Р. Дронов // Экономист. – 2001. – № 2. – С. 42-45.
2. Проблемы обеспечения экономической безопасности : сборник научных трудов за материалами международной научно-практической конференции 2001 г. / Ф.И. Евдокимов, О.А. Бородин. – Донецк : РИАДон НТУ, 2001. – С. 97-98.
3. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес – информ. – 1999. – № 15. – С. 35-37.
4. Никитенко П.Г. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / П.Г. Никитенко, В.Г. Булаво. – Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2009. – 394 с.
5. Жаворонкова Г.В. Методичні підходи до визначення інтегрального показника економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні / Г.В. Жаворонкова, В. Жмуденко // Економічний аналіз : зб. наук. праць. Вип. 7. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – С. 42-44.
6. Хаванов А.В. Критерії та показники економічної безпеки в умовах державної заборгованості та їх вплив на економіку України / А.В. Хаванов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. – № 1(5). – Том 2. – С. 374-382 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_2/52.pdf.
7. Сухоруков А.І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання економічної безпеки держави / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – с. 13-32.

УДК 338.439(477)

Іртищева І.О.
доктор економічних наук, професор
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Крупіца І.В.
здобувач
Міжнародного університету бізнесу і права

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено основні підходи до державного регулювання соціальної орієнтації національної економіки. Доведено, що кінцевою метою інституційної реформи національної економіки в контексті соціалізації є підвищення якості життя населення за рахунок створення умов для сталого розвитку територіальних громад як самостійних і самодостатніх соціальних спільнот, члени яких матимуть можливість ефективно захищати власні права й інтереси шляхом участі у вирішенні питань місцевого значення.

Ключові слова: державне регулювання, соціальний розвиток, соціальна економіка.

Иртышева И.А., Крупица И.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследованы основные подходы к государственному регулированию социальной ориентации национальной экономики. Доказано, что конечной целью институциональной реформы национальной экономики в контексте социализации является повышение качества жизни населения за счет создания условий для устойчивого развития территориальных общин как самостоятельных и самодостаточных социальных сообществ, члены которых будут иметь возможность эффективно защищать свои права и интересы путем участия в решении вопросов местного значения.

Ключевые слова: государственное регулирование, социальное развитие, социальная экономика.

Irtyshcheva I.A., Krupitsa I.V. GOVERNMENT REGULATION OF SOCIAL ORIENTATION OF NATIONAL ECONOMY

In the article the main approaches to state regulation of social orientation of the national economy are examined. It is proved that the ultimate goal of the institutional reform of the national economy in the context of socialization is to increase the quality of life through the creation of conditions for sustainable development of local communities as independent and self-sufficient social communities, the members of which will be able to effectively defend their rights and interests through participation in the process of decision-making on local issues.

Keywords: government regulation, social development, social economy.

Постановка проблеми. Соціальна орієнтація економіки є стратегічним напрямом державної політики, який визначається Конституцією України, законодавством про національну безпеку, внутрішньою та зовнішньою політикою. У програмах діяльності кожного уряду України, державних і регіональних концепціях, стратегіях, програмах визначається потреба її забезпечення. Проблема ефективності управління останнім часом в економічних дослідженнях приділяється досить уваги.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Проблема соціальної орієнтації економіки присвячено праці українських учених А. Амосова, О. Білоруса, В. Близнюк, О. Власюка, А. Гальчинського, М. Долішнього, С. Мочерного, В. Новікова, А. Чухно, а також відомих представників російської науки Л. Абалкіна, В. Іноземцева, С. Кірдіна, Ю. Філякіна та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з цієї проблематики, не створено механізму державного регулювання соціальної орієнтації економіки й не визначено пріоритетних напрямів його запровадження.

Формулювання завдання дослідження. Метою нашого дослідження є систематизація основних підходів до державного регулювання соціальної орієнтації національної економіки та пропозиція інструментів регулювання.

Виклад основного матеріалу. Серед порівняно нових, але досить ефективних методів є інституційний підхід до аналізу окремих явищ. Як стверджує А. Чухно, переваги інституціональної теорії полягають в тому, що предметом її пізнання є категорії (інститути), які мають місце в економіці, соціальній сфері, сфері права, моралі, релігії, тобто дослідження має комплексний характер охоплення [7, с. 11].

Систематизація й узагальнення методів регулювання розвитку економіки регіону надає можливість говорити про відсутність єдиної точки зору на їх класифікацію. Проте найбільш широке застосування в практиці управління національною економікою мають методи, що класифікуються за суб'єктами та сферами соціально-економічного регулювання (рис. 1).

Упродовж останнього часу спостерігаються спроби структурування сукупної загальнонаціональної матриці, залежно від окремих базових інституцій. З такої самої концепції виходить, наприклад, С. Кірдіна, яка довела існування двох типів (X, Y) інституціональних матриць, що формуються залежно від специфічного поєднання відповідних економічних, політичних та ідеологічних інститутів. При цьому мається на увазі сукупність базових інститутів, що визначаються як глибинні й історично сталі, залишаються незмінними незалежно від волі та бажання конкретних соціальних об'єктів [2, с. 11].

Водночас як X-матриця є така конструкція, утворена інститутами ринкової економіки, унітарного політичного устрою й комунітарної ідеології. У свою чергу, Y-матриця вважається сформованою інститутами ринкової економіки, федеративного політичного устрою та субсидіарної ідеології [4, с. 14].

Отже, говорячи про трансформаційні процеси окремого сегмента державної інституційної матриці, логічним є визначення її належності до одного з зазначених типів. Слід відзначити, що інституційні матриці також не є статичними. З огляду на це, заслуговує на увагу формування концепції керування процесами оновлення інституційної матриці й інституційного середовища.



Рис. 1. Інструменти регулювання розвитку національної економіки в умовах соціалізації

Можна погодитись з точкою зору на визначення найбільш ефективного методу управління шляхом програмування, прийняття соціально-економічних доктрин і розвитку економічних та соціальних інститутів, формування інституційного середовища. Цей процес починається із створення ідеології оновлення економічного, соціального й політичного устрою, що в сукупності з концептуальною доктриною та стратегією трансформації являють собою інституційну матрицю перетворень економіки, соціальної сфери й системи управління [1, с. 270].

До проблем регулювання розвитку соціально орієнтованої економіки слід зарахувати відсутність нормативно-законодавчої бази, що закріплює предмети ведення і відповідальність по рівнях влади. Так, є низка функцій, покладених на регіональну владу актами, що не мають юридичної сили (рекомендації, методичні матеріали; праві акти, що не пройшли реєстрації в Мін'юсті України тощо). Немає чіткого розподілу сфер регулювання щодо виконання соціальних функцій між владою і бізнесом, як наслідок, значне зниження легітимності регулятивної функції й розпилення фінансових ресурсів.

Діяльність держави спрямована на забезпечення загальних інтересів громадян, що не завжди збігаються з їх індивідуальними інтересами. У зв'язку з цим, для формування соціально орієнтованого устрою модернізованої національної економіки загальноприйняті принципи регулювання слід доповнити принципом трибічної консенсуальності та принципом солідарної субсидіарної соціальної відповідальності економічних суб'єктів (влади, бізнесу, громадян), що припускають здійснення повноцінного соціального партнерства між ними.

Бюджетне фінансування соціальної сфери має й надалі залишатися визначальним чинником виконання державою своїх соціальних функцій, незважаючи на відсутність системи державної соціальної стандартизації.

У сучасних умовах при формуванні соціальних стосунків особливого значення набувають нефіскальні методи регулювання, запропоновані для практичної реалізації. До них можна зарахувати соціально-гуманістичні інструменти: надання послуг соціального інкубатора, корекцію нисхідної соціальної мобільності, часткову соціальну зайнятість, соціальний патронаж, волонтерство тощо, а також інструменти, спрямовані на підвищення соціальної відповідальності бізнесу і громадян, створення умов щодо залучення населення до підприємницької діяльності [5].

Вибір інструментів регулювання процесів соціальної переорієнтації економічних перетворень у національній економіці повинен забезпечувати компроміс між темпами економічного зростання й позитивною динамікою соціальних показників.

Сучасний етап модернізації державного управління в Україні в умовах становлення соціальної, правової держави та громадянського суспільства потребує вдосконалення не лише вітчизняних державних інститутів, а й комплексного покращення функціонування системи місцевого самоврядування в нашій державі.

Саме інституційне реформоване місцеве самоврядування, самостійно вирішуючи питання місцевого значення в межах Конституції і законів України, дасть змогу більш ефективно використовувати людські й матеріальні ресурси та скоріше досягти проголошених Європейських стандартів [3, с. 115].

Кінцевою метою інституційної реформи національної економіки в контексті соціалізації є підвищення якості життя населення за рахунок створення умов для сталого розвитку територіальних громад як самостійних і самодостатніх соціальних спільнот, члени яких матимуть можливість ефективно захищати власні права та інтереси шляхом участі у вирішенні питань місцевого значення.

Забезпечення цієї мети, створення реальної організаційної й фінансової самостійності територіальних громад та органів місцевого самоврядування, наближення їхніх можливостей і якості діяльності до європейських стандартів вимагає такого:

- розроблення пропозицій щодо реалізації системи заходів політичного, правового, інституційного й організаційного характеру, спрямованих на створення умов, що сприятимуть сталому розвитку територіальних громад;
- трансформації системи адміністративно-територіального устрою з метою формування суб'єкта місцевого самоврядування – територіальної громади, який мав би необхідні правові, фінансові та інші ресурсні можливості для надання населенню повноцінних публічних послуг і забезпечення комфортних і безпечних умов проживання людини в селі, селищі, місті;
- підтримку територіальної громади як цілісної (інтегрованої) солідарної соціальної спільноти, члени якої усвідомлюють свої інтереси та спроможні їх відстоювати у співпраці з органами місцевого самоврядування;
- стимулювання розвитку форм прямої демократії й створення умов задля безпосередньої участі у вирішенні питань місцевого значення, зокрема через органи самоорганізації населення, громадські організації та інші об'єднання громадян;

- розвиток незалежного суспільного сектора соціальних ініціатив і соціальної економіки з надання туристичних і рекреаційних послуг, виробництва соціально значущих, культурних, побутових та інших продуктів для населення;

- забезпечення прозорості функціонування органів (посадових осіб) місцевого самоврядування, розроблення дієвих механізмів громадського контролю за їхньою діяльністю;

- перерозподіл, із метою недопущення подвійного підпорядкування й дублювання функцій, повноважень між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади на півострові на засадах децентралізації публічного управління й субсидіарності;

- удосконалення процедур формування органів місцевого самоврядування усіх рівнів та обрання сільських, селищних і міських голів;

- сприяння розвитку інвестиційного клімату та привабливості регіонів, започаткування системи його комплексного розвитку шляхом співфінансування проєктів різними рівнями влади, створення умов для належного матеріального, фінансового й іншого ресурсного забезпечення виконання завдань і функцій місцевого самоврядування;

- встановлення прозорих правил контролю за дотриманням конституційності й законності правових актів місцевого самоврядування та визначення порядку судового захисту прав і законних інтересів місцевого самоврядування, посилення правового захисту голів громад;

- удосконалення системи підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації посадових осіб органів місцевого самоврядування, депутатів Верховної Ради та місцевих рад, працівників комунальних установ та підприємств, сприяння розвитку міжнародної співпраці в цій сфері.

Етапи інституційного реформування місцевого самоврядування зумовлено першочерговими, середньостроковими й перспективними завданнями трансформації і мають бути синхронізовані з етапами впровадження адміністративно-територіальної реформи загалом в Україні.

Перший етап (підготовчий) триватиме два роки й передбачає розроблення та затвердження «Концепції реформи місцевого самоврядування», змін до Конституції України щодо утворення виконавчих органів районних рад і розмежування повноважень між цими органами й місцевими державними адміністраціями, а також ухвалення Закону України «Про асоціації органів місцевого самоврядування».

Другий етап (формування соціально-політичної бази реформи) розрахований також на два роки й передбачає:

- проведення широкомасштабної інформаційно-роз'яснювальної роботи серед усіх верств населення щодо необхідності й позитивних наслідків реформування місцевого самоврядування, впровадження механізму партнерських взаємовигідних відносин між органами державної виконавчої влади, місцевого самоврядування, осередками громадських, політичних і релігійних організацій;

- удосконалення виборчого Законодавства України в частині забезпечення належного представництва й захисту інтересів громадян у місцевих радах, територіальних громад у районних радах та районів у Верховній Раді, прийняття нового Закону України «Про місцеві референдуми»;

- створення умов задля підтримки формування економічно спроможних і самодостатніх територіаль-

них громад, із цією метою внесення змін до бюджетного, податкового, тендерного та іншого галузевого законодавства;

- удосконалення організаційно-кадрового забезпечення органів місцевого самоврядування, підвищення кваліфікації службовців, проведення сертифікації адміністративних послуг, які надаються місцевими органами виконавчої влади.

Третій етап (упровадження реформи) проходитиме протягом п'яти років і передбачатиме проведення виборів до новостворених рад усіх рівнів за новими правилами, формування їхніх виконавчих органів, реорганізація районних державних адміністрацій і передача повноважень новоутвореним радам відповідно до Законодавства України.

Реформування місцевого самоврядування має базуватись на основі нової редакції Конституції та Законів України, а також положеннях Європейської хартії місцевого самоврядування і здійснюватися на таких принципах: законність і верховенство права, державна підтримка місцевого самоврядування, партнерство між державою та місцевим самоврядуванням, повсюдність місцевого самоврядування, правова, організаційна й фінансова самостійність місцевого самоврядування, підзвітність і підконтрольність органів та посадових осіб місцевого самоврядування територіальній громаді, субсидіарність.

Місцеве самоврядування базового та районного рівня має будуватись на новій територіальній основі. Її параметри й шляхи формування мають бути визначені Концепцією реформування адміністративно-територіального устрою України.

Одним із найголовніших завдань реформування місцевого самоврядування є проведення реального розмежування повноважень між органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування. При цьому необхідною умовою передачі будь-якого повноваження від компетенції держави до органів місцевого самоврядування має бути дотримання таких вимог:

- повноваження не стосуються забезпечення конституційного ладу держави Україна, її цілісності й суверенітету, безпеки та зовнішньої політики;

- потреба у відповідних публічних послугах є повсюдною, а повноваження, що передаються, стандартизовані на загальнодержавному рівні, встановлено процедури надання й вимоги до якості відповідних публічних послуг, критерії їхньої оцінки (індикатори успішності виконання повноважень) тощо;

- органи місцевого самоврядування готові та спроможні виконувати надані їм повноваження, мають достатні інструменти, регуляторні, інституційні, інформаційні та інші можливості, а також забезпечено належний рівень фінансування повноважень;

- повноваження передаються на максимально низький рівень, де можливо й доцільно здійснювати ці повноваження з огляду на кадровий, фінансовий, інфраструктурний потенціал і ресурси, необхідні для реалізації повноважень на такому рівні;

- налагоджено ефективний зворотний зв'язок між державою та місцевим самоврядуванням у вигляді встановлення відповідних інституцій і створення системи консультацій між державними органами й органами місцевого самоврядування через їх асоціації;

- забезпечено ефективний і формалізований контроль місцевими державними адміністраціями за дотриманням органами місцевого самоврядування Конституції та законів України, а також діє адекватна система зовнішнього контролю з боку громадськості.

Передача повноважень держави органам місцевого самоврядування має здійснюватися шляхом внесення змін до чинного Законодавства України. При цьому рівень децентралізації влади має відповідати співвідношенню двох показників – свободи органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та адекватності їхньої відповідальності, зокрема політичної, за прийняті рішення.

Система організації місцевих органів публічної влади має забезпечувати гармонізацію відносин між місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування. Із цією метою територіальна організація місцевих органів виконавчої влади має забезпечувати таке:

- універсальність та адекватність реалізації державної політики;
- певний рівень самостійності цих органів у сферах реалізації державної політики;
- координацію діяльності територіальних органів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади;
- ефективний контроль за діяльністю територіальних органів центральних органів виконавчої влади з боку центральних органів виконавчої влади та громадськості;
- ефективний контроль за законністю здійснення повноважень органами місцевого самоврядування.

Матеріальною основою місцевого самоврядування повинно бути майно, зокрема земля, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальної власності), а також об'єкти їх спільної власності.

Має бути завершено розмежування комунальної та державної власності, зокрема відповідне розмежування земель. Первинним носієм права комунальної власності є територіальна громада. Розмежування власності має здійснюватися відповідно до визначених за рівнями публічної влади повноважень. При цьому територіальним спільнотам районів має бути надане право власності на об'єкти, що забезпечують виконання ними визначених Законами України функцій.

Територіальні громади повинні отримати право об'єднувати свою комунальну власність чи набувати об'єкти в спільну комунальну власність і відповідні земельні ділянки для реалізації спільних програм, а також передавати об'єкти з власності одного суб'єкта комунальної власності з відповідними земельними ділянками у власність іншому суб'єктові комунальної власності за угодами відповідних органів місцевого самоврядування у визначеному Законодавством України порядку.

Водночас має бути вдосконалено порядок вилучення об'єктів приватної власності для передачі їх до комунальної власності з метою забезпечення суспільних потреб і з мотивів суспільної необхідності.

Створення умов для належного виконання повноважень органами місцевого самоврядування й забезпечення їхньої фінансової самостійності потребує вдосконалення чинного Законодавства України щодо місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, а також розробки й впровадження новітніх високоефективних інструментів забезпечення реформування місцевої влади.

Реалізація на практиці концептуальних підходів щодо реформування місцевого самоврядування дає змогу забезпечити науковий супровід процесу належного й ефективного розподілу повноважень між рівнями органів місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на засадах децентралізації публічного управління й субсидіарності. Запро-

поновані підходи надають можливість підвищити ефективність і стабільність системи функціонування органів місцевого самоврядування, забезпечити прозорість діяльності органів місцевого самоврядування та їхніх посадових осіб, мінімізувати умови для корупції.

Створюються умови для безпосередньої участі громадян у вирішенні питань місцевого значення, підвищується ефективність їх впливу на прийняття рішень органами місцевого самоврядування.

Підвищується організаційна й фінансова самостійність територіальних громад та органів місцевого самоврядування, наближуються їхні можливості до якості діяльності до європейських стандартів. Науково обґрунтовані й запропоновані до впровадження концептуальні підходи щодо реформування місцевого самоврядування сприятимуть створенню належних умов для належного матеріального, фінансового та іншого ресурсного забезпечення виконання завдань і функцій місцевого самоврядування.

Одним із перспективних напрямів подальших досліджень за напрямом інституційної реформи місцевої влади може виступити науково-методичне забезпечення розробки й впровадження змін до чинного Законодавства України в частині підвищення ефективності місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин, опрацювання новітніх високоефективних інструментів забезпечення реформування місцевого самоврядування, удосконалення кадрової політики й менеджменту тощо.

У результаті мають статися підвищення рівня соціальності економіки, її переорієнтація на соціальні критерії людського розвитку. Підвищення рівня та якості життя населення, розширення середнього класу забезпечить підвищення рівня довіри, солідарності в суспільстві, а формальні інститути отримають опору більшості членів українського суспільства.

Це дасть змогу Україні перейти на новий рівень соціального розвитку і здійснити практичне втілення соціальної держави за допомогою підвищення соціальної відповідальності держави й узгодження інтересів різних соціальних груп суспільства. Соціальний характер механізму інституціоналізації соціально-економічних інтересів суб'єктів економічної дії в перспективі значною мірою визначатиме тип соціально-економічної системи, що формуватиметься в Україні, міру її цивілізованості й динаміку соціального розвитку.

Основою стабільності національної економіки України мусить стати орієнтація на соціум як суб'єкт, що безпосередньо впливає на ефективність використання матеріальних чинників виробництва і споживаючий кінцевий продукт, а значить, визначає якісні характеристики економічного зростання території.

Висновки. Кінцевою метою інституційної реформи національної економіки в контексті соціалізації є підвищення якості життя населення за рахунок створення умов для сталого розвитку територіальних громад як самостійних і самодостатніх соціальних спільнот, члени яких матимуть можливість ефективно захищати власні права та інтереси шляхом участі у вирішенні питань місцевого значення.

У результаті підвищиться рівень соціальності економіки, її переорієнтація на соціальні критерії людського розвитку. Підвищення рівня і якості життя населення, розширення середнього класу забезпечить підвищення рівня довіри, солідарності в суспільстві, а формальні інститути отримають опору більшості членів українського суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов А.И. Последствия сверхускорения эволюции экономики и общества в последние столетия: Закономерности социального и экономического развития / А.И. Амосов. – М. : Издательство ЛКИ, 2009. – 312 с.
2. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: автореф. диссерт. ... д-ра эк. наук / С.Г. Кирина; Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского Отделения РАН. – Новосибирск, 2001. – 38 с.
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – 160 с.
4. Олсон М. Логика коллективных действий / М. Олсон. – М. : Патриот, 1995. – 180 с.
5. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 86–95.
6. Филякин Ю.П. Теоретические проблемы становления социально ориентированной рыночной экономики: опыт России: [монография] / Ю.П. Филякин. – М. : Вести, 2000. – 157 с.
7. Чухно А. Институціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6 (559). – С. 4–13.
8. Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2008. – Том 4. – № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.riocenter.ru/ru/programs/doc/340>.

СЕКЦІЯ 4 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368

Орлова О.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРАХУНКУ НЕОБХІДНОГО ПЛАТОСПРОМОЖНОГО КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Статтю присвячено визначенню вимог стандартів *Solvency II* до розміру і структури капіталу страхової компанії. Акцент зроблено на стандартну формулу розрахунку і внутрішню модель. Визначено індивідуальні елементи ризику та можливі їх комбінації, які впливають на платоспроможність страхової компанії та достатність її капіталу.

Ключові слова: страхова компанія, капітал, платоспроможність, достатність, розрахунок, модель, ризик, елементи, комбінації.

Орлова О.В. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАСЧЕТУ НЕОБХОДИМОГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО КАПИТАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Статья посвящена определению требований стандартов *Solvency II* к размеру и структуре капитала страховой компании. Акцент сделан на стандартную формулу расчета и внутреннюю модель. Определены индивидуальные элементы риска и возможные их комбинации, которые влияют на платежеспособность страховой компании и достаточность ее капитала.

Ключевые слова: страховая компания, капитал, платежеспособность, достаточность, расчет, модель, риск, элементы, комбинации.

Orlova O.V. METHODOICAL APPROACH TO THE CALCULATION OF THE NECESSARY PAYMENT CAPACITY OF THE INSURANCE COMPANY

The article is devoted to determining the requirements of *Solvency II* standards to the size and structure of the insurance company's capital. The emphasis is on the standard calculation formula and the internal model. The individual elements of risk and their possible combinations, which influence the solvency of an insurance company and its capital adequacy, are determined.

Keywords: insurance company, capital, solvency, sufficiency, calculation, model, risk, elements, combination.

Постановка проблеми. У сучасних умовах стратегічною метою у зовнішній політиці України є членство в Європейському Союзі. Вона має бути досягнута шляхом забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний і правовий простір. Ключову роль відіграє гармонізація законодавства України із законодавством Європейського Союзу, що регулює господарську діяльність усіх суб'єктів. Страхові компанії не є винятком у цьому процесі. Директива *Solvency II* актуальна для страховиків ЄС і спрямована на забезпечення їх платоспроможності. Вітчизняне страхове поки що законодавство враховує вимоги Директиви *Solvency I*. Таким чином, виникає потреба у зміні умов забезпечення платоспроможності вітчизняних страховиків на такі, що відповідають стандартам ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням адаптації вимог *Solvency II* до умов функціонування страхового ринку України присвячено праці Н. М. Внукової, С. А. Ачкасової, І. В. Скорика [1], а також Т. А. Говорущко, В. М. Стецюк, І. І. Яценко [2]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати недостатню увагу до інституціональних особливостей страхового ринку України, пов'язаних із низьким ступенем його зрілості.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в обґрунтуванні методичного підходу до розрахунку необхідного платоспроможного капіталу страхової компанії в інституціональних умовах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нові рішення, що містяться в директиві *Solvency II*, полягають в аналізі ризику страхової компанії для перспективи оптимального використання капіталу [3; 4]. Вони вводять моніторинг ризику, який раніше не оцінювався, що означає введення нових якісних цінностей для діючих на ринку страховиків. Таким чином, адаптація національного законодавства до стандартів *Solvency II* сприятиме вдосконаленню системи управління страховою компанією, підвищенню рівня довіри населення до ринку страхових послуг, розвитку конкуренції усередині ринку. Що в сукупності спричинить прискорення темпів зростання і розвитку страхового ринку України.

Відповідно до *Solvency II*, оцінка платоспроможності страхових компаній проводиться через розрахунок показника необхідного платоспроможного капіталу *Solvency Capital Requirement (SCR)*, що визначається як сума коштів, здатна покрити збитки страхової компанії за умови реалізації всіх ризиків, котрі виникають у процесі її діяльності. Необхідний платоспроможний капітал повинен підраховуватись або згідно із стандартною формулою, або з використанням внутрішньої моделі. Страхові чи перестраховальні організації можуть розраховувати необхідний платоспроможний капітал використовуючи повну або часткову внутрішню модель, схвалену наглядовими органами.

Стандартна формула простіша і, можливо, є менш дорогою при реалізації, але може знадобитися додатковий час для управління ризиками. Її реалізація

потребує менше часу, менше роботи, менше досвіду і менше інвестицій. Внутрішні моделі є більш складними і вимагають більших попередніх інвестицій, але їй сприяють проведенню правильної оцінки ризику для всього бізнесу страхової компанії. Однією з перешкод для страховиків, які запроваджують внутрішні моделі, може бути технологічна складність, оскільки за своєю сутністю, вони є величезними моделями Монте-Карло, які вимагають точного управління даними та обробки десятків тисяч сценаріїв.

Показник SCR, вирахований на основі стандартної формули, є сумою наступних пунктів: базового необхідного платоспроможного капіталу; об'єму капіталу, необхідного для операційного ризику; результату коригування здатності технічних резервів та відкладених податків покривати витрати. На рис. 1 зображено структуру стандартної формули розрахунку SCR, побудовану за вимогами *QIS5 Technical Specifications*. Множник $Corr_{ij}$ означає пункт, вказаний у рядку «i» і колонці «j» наступної кореляційної матриці (табл. 1).

Базовий необхідний платоспроможний капітал повинен включати індивідуальні елементи ризику, зібрані в єдине ціле, і складається щонайменше з наступних ступенів ризику:

1) гарантійного ризику, не пов'язаного із життям – повинен відображати ризик внаслідок не пов'язаних із життям страхових зобов'язань, відносно небезпек та способів, які застосовують при веденні справ;

2) гарантійного ризику життя – повинен відображати ризик, який виникає в результаті страхових зобов'язань життя, відносно небезпек та способів, які застосовують при веденні бізнесу;

3) гарантійного ризику здоров'я – повинен відображати ризик, який виникає в результаті гарантування страхових зобов'язань стосовно здоров'я, незалежно від того, надається він на подібній технічній базі що й для страхування життя чи ні, стосовно небезпек та способів, які застосовують при веденні бізнесу;

4) ризику дефолту контрагента – повинен відображати можливі втрати, у зв'язку з несподіваним дефолтом, або погіршенням кредитного положення, контрагентів або дебіторів страхових чи перестраховальних організацій протягом наступних 12 місяців. Елемент ризику дефолту контрагента повинен охоплювати договори зменшення ризику, такі як перестраховальні домовленості, конверсію кредитів та активів у ліквідні цінні папери та похідні цінні па-

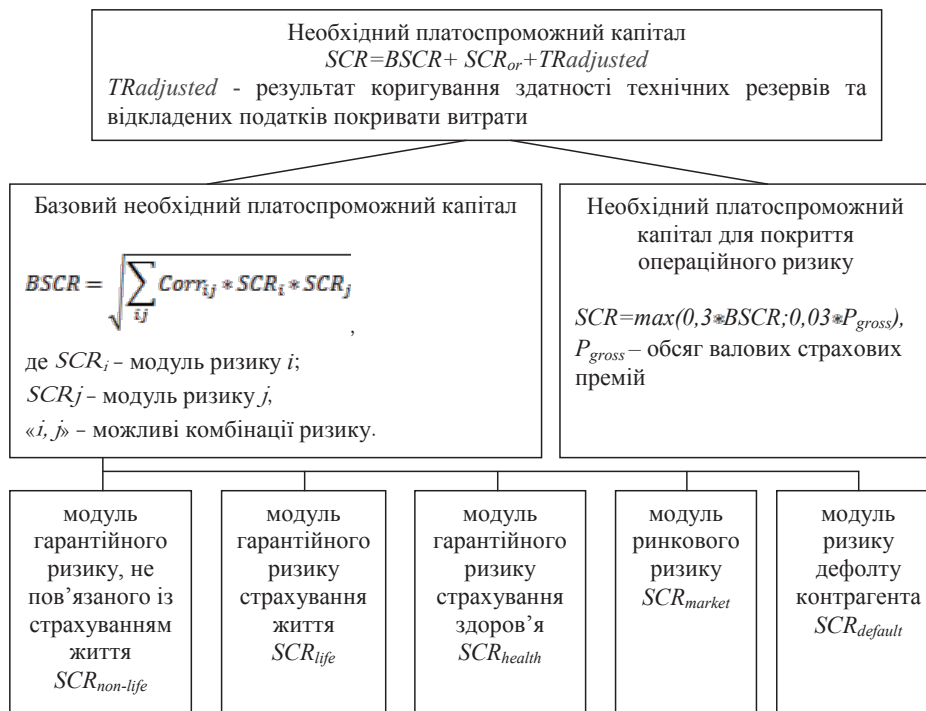


Рис. 1. Структура стандартної формули розрахунку SCR, побудована за вимогами *QIS5 Technical Specifications*

Джерело: побудовано за даними [5; 6]

Таблиця 1

Кореляційна матриця можливих комбінацій ризику

j \ i	Ринок	Дефолт	Життя	Здоров'я	Страхування, не пов'язане із життям
Ринок	1	0,25	0,25	0,25	0,25
Дефолт	0,25	1	0,25	0,25	0,5
Життя	0,25	0,25	1	0,25	0
Здоров'я	0,25	0,25	0,25	1	0
Страхування, не пов'язане із життям	0,25	0,5	0	0	1

Джерело: побудовано за даними [5, 6]

пери та дебіторську заборгованість фінансових посередників, так і будь-які інші кредитні ризики, не включені в елемент ризику спреду. Він повинен враховувати належним чином додаткове або інше забезпечення, отримане страховою чи перестраховальною організацією або за її рахунок, та ризики, пов'язані з цим. Для кожного контрагента елемент ризику дефолту повинен враховувати загальний рівень піддання ризику даної страхової чи перестраховальної організації відносно цього контрагента, незалежно від правової форми його договірних зобов'язань цієї організації.

5) ринкового ризику – повинен відображати ризик, який виникає внаслідок рівня чи нестійкості ринкових цін фінансових інструментів, які мають вплив на розмір активів та пасивів організації. Він повинен належним чином вказувати на незбіг активів і пасивів за строками погашення, зокрема стосовно їх тривалості, а саме на чутливість розміру активів, пасивів та фінансових інструментів до змін:

- в терміновості розміру процентної ставки, або в нестійкості розмірів процентної ставки (ризик розміру процентної ставки);
- в рівні та нестійкості ринкових цін на акції (акційний ризик);
- в рівні чи нестійкості ринкових цін на нерухомість (ризик нерухомості);
- кредитного спреду над строковістю безризикової процентної ставки (ризик спреду);
- в рівні чи нестійкості обмінного курсу валют (валютний ризик).

Додатковий ризик для страхових чи перестраховальних організацій, пов'язаний або з браком диверсифікації в портфелі активів або значним підданням ризику дефолту одним емітентом цінних паперів або групою пов'язаних емітентів (ринковий ризик концентрації).

Страхові та перестраховальні організації можуть застосовувати спрощений розрахунок для специфічного субелементу чи елементу ризику, якщо тип, ступінь та складність ризиків, з якими вони мають справу, виправдовують це, та якщо непропорційно було б вимагати від усіх страхових та перестраховальних організацій застосовувати стандартизований розрахунок.

Можливі коливання збитковості за окремими видами страхування беруться до уваги при розрахунку необхідного платоспроможного капіталу для покриття ризику страхування здоров'я, та іншого, ніж страхування життя й здоров'я, через показник середньоквадратичного відхилення ризику премій і резервів (σ). Значення цього показника є стандартним для всіх страхових компаній окремо за кожним видом страхування та розраховане Європейським комітетом страхового й пенсійного нагляду (CEIOPS, тепер – Європейська організація страхування та пенсійного забезпечення, EIOPA).

З одного боку, наявність великої бази даних і методичного забезпечення дає змогу керівним органам ЄС проводити необхідні розрахунки. Але з другого – такі стандартні значення мало враховують особливості кожної країни. На цей недолік вказала Спільна робоча група EIOPA, відзначивши, що для розрахунку стандартного відхилення ризику страхування, іншого, ніж страхування життя, був застосований загальноєвропейський підхід на основі об'єднаних даних по Європі, який характеризується неоднорідністю, при цьому істотні відмінності між державами не взяті до уваги.

Мінімальний необхідний капітал (*Minimum Capital Requirement (MCR)*) повинен розраховуватись відповідно до наступних принципів:

він повинен розраховуватись простим та зрозумілим методом, у спосіб, який би гарантував можливість аудиторської перевірки;

він повинен відповідати розміру основних власних фондів, відповідно до розміру яких страховим та перестраховальним організаціям було дозволено продовжувати власну діяльність, та нижче рівня яких власники полісів та бенефіціари зазнаватимуть неприпустимого рівня ризику;

лінійна функція, що використовується для розрахунку мінімального необхідного капіталу, повинна бути відкалібрована із застосуванням вартісної міри ризику основних власних фондів страхової чи перестраховальної організації з 85% рівнем впевненості на період одного року;

він повинен мати абсолютний нижній рівень:

EUR 2200000 для організацій, які займаються страхуванням, не пов'язаним із життям, включаючи кештивні страхові організації, за виключенням покриття усіх або деяких ризиків, включених в один із класів з 10 по 15, у випадку чого він повинен становити не менше *EUR 3200000*,

EUR 3200000 для організацій, що займаються страхуванням життя, включаючи підконтрольні страхові організації,

EUR 3200000 для перестраховальних організацій, окрім підконтрольних перестраховальних організацій, у випадку яких мінімальний необхідний капітал повинен бути не меншим *EUR 1000000*.

Необхідний капітал повинен розраховуватись як лінійна функція цілої групи або підгрупи змінних величин: технічних резервів організації, прийнятих премій, капіталу, що знаходиться в групі ризику, відстрочених податків та адміністративних виплат. Змінні величини, що використовуються, повинні визначатись без врахування перестраховання.

Мінімальний необхідний капітал не повинен ні падати нижче 25%, ні перевищувати 45% необхідного платоспроможного капіталу організації, та включати будь-який додатковий капітал.

Страхові та перестраховальні організації повинні розраховувати мінімальний необхідний капітал щонайменше кожного кварталу та доповідати результати розрахунку наглядовим органам.

Здійснюючи процес наглядової перевірки, наглядові органи можуть у виняткових випадках ухвалити рішення про встановлення додаткових вимог до капіталу страхових і перестраховальних організацій, вказавши відповідні причини. Така можливість існує лише у наступних випадках:

профіль ризиків страхової або перестраховальної організації істотно відхиляється від припущень, які лежать в основі необхідного платоспроможного капіталу;

вимога щодо використання внутрішньої моделі є недоцільною або виявилась неефективною;

відбувається розробка часткової або повної внутрішньої моделі;

система управління страхової чи перестраховальної організації значно відхиляється від існуючих стандартів, і ці відхилення перешкоджають належному здійсненню організацією визначення, вимірювання і моніторингу можливих ризиків, управління ними і підготовки звітності, а застосування інших засобів саме по собі навряд чи забезпечить істотне скорочення недоліків впродовж відповідного терміну.

Одним із головних завдань системи *Solvency II* є поліпшення ситуації споживачів на страховому ринку. Це відбувається через упровадження змін у сфері фінансової діяльності страховиків, перш за все, у сфері їхньої платоспроможності, а нагляд за цим ведуть контрольні органи. У Польщі є орган, який дістав назву «Фінансова інспекція» і відповідає за цю сферу діяльності та застосовує процедуру ЕЮНР (від слів «експертиза й оцінювання наглядовою радою»). Цей орган використовує всі можливості для доступу до інформації, яка є в наявності наглядової ради, щодо страхових установ. ЕЮНР застосовують до оцінювання фінансових установ: банків, закладів страхування та перестраховування, пенсійних та інвестиційних фондів тощо. Економіка підприємства та управління виробництвом

За процедурою ЕЮНР, ключові ризики страхової компанії підлягають оцінюванню. Перелік загальних страхових ризиків, які було оцінено наглядовою радою, містить: кредитний ризик, що охоплює ризики концентрації та контрагента; ринковий ризик, що охоплює ризики відсоткової ставки, ціни фінансових інструментів, обмінного курсу; страховий ризик, що охоплює ризики смертності, довголіття, стихійних явищ, витрачених коштів; ризик управління капіталом; ризик щодо неплатоспроможності тощо.

Капітал, який містить ризики, а також вимоги до управління ризиками, є наслідком значного поліпшення забезпечення інтересів страховиків, страхувальників та/або довірених осіб. Такий спосіб значною мірою зменшить можливість банкрутства страховика. Кількість коштів, які має на своєму балансі страхова компанія, згідно з вимогами Директиви ЄС, гарантують страховику неможливість банкрутства в разі, якщо виникне якесь явище, котре, згідно з теорією ймовірності, може трапитися раз на 200 років. Загальним інструментом вимірювання платоспроможності, передбаченого в *Solvency II*, є SCR (*Solvency Capital Requirement* – вимога щодо

платоспроможності капіталу), яка з імовірністю до 99,5 % обумовлює передбачувану платоспроможність страхових компаній. Показник SCR має модульний характер із закладеним у нього ризиком, адаптовану конструкцію якого наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Адаптація конструкції SCR до інституціональних умов України

Складники	Ризики	Код
Загальні вимоги до капіталу	Страховий (актуарний) для страхування <i>life i non-life</i>	1.1
	Ринковий	1.2
	Кредитний	1.3
Операційний ризик	Нормативний	2.1
	Якісний	2.2
Достатність капіталу протягом найближчих трьох років		3

Для оцінки вагової значущості наведених у табл. 2 показників використаємо ієрархічний підхід нечітких множин за шкалою Сааті. У табл. 3-4 наведено матрицю оцінки пріоритетів управління необхідним платоспроможним капіталом відповідно до адаптованої конструкції.

Таблиця 3

Матриця оцінки пріоритетів управління необхідним платоспроможним капіталом

Код складників	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	3
1.1	1	1/5	3/1	1/7	2/1	1/4
1.2	5/1	1	2/1	1/4	6/1	3/1
1.3	1/3	1/2	1	2/1	4/1	1/5
2.1	7/1	4/1	1/2	1	1/3	2/1
2.2	1/2	1/6	1/4	3/1	1	5/1
3	4/1	1/3	5/1	1/2	1/5	1

Джерело: побудовано автором

Таблиця 4

Матриця оцінки пріоритетів управління необхідним платоспроможним капіталом відповідно до адаптованої конструкції

Код складників	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	3	Сума нормалізованих рівнів пріоритетів, од.	Питома вага складників у пріоритетах досягнення цілей, частка од.
1.1	1	0,2	3	0,143	2	0,25	6,59	0,10
1.2	5	1	2	0,25	6	3	17,25	0,25
1.3	0,333	0,5	1	2	4	0,2	8,03	0,12
2.1	7	4	0,5	1	0,333	2	14,83	0,22
2.2	0,5	0,167	0,25	3	1	5	9,92	0,15
3	4	0,333	5	0,5	0,2	1	11,03	0,16
Разом							67,66	1,00

Джерело: побудовано автором

В структурі ризиків управління необхідним платоспроможним капіталом найбільше значення мають ринковий ризик (складник 1.2 – коефіцієнт ризику 0,25) і операційний нормативний (складник 2.1 – коефіцієнт ризику 0,22).

Висновки з проведеного дослідження. Положення *Solvency II* адаптовано до інституціональних умов України на основі синтезу з системою «експертизи і оцінювання наглядовою радою» з урахуванням вимог упровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності. Визначення пріоритетів управління необхідним платоспроможним капіталом проведено на основі використання апарату нечітких множин і

використано для кількісної оцінки відповідних ризиків.

Перспективами подальших досліджень є апробація розробленого методичного підходу на прикладах конкретної страхової компанії України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Внукова Н. М. Адаптація вимог *Solvency II* до умов функціонування страхового ринку України / Н. М. Внукова, С. А. Ачкасова, І. В. Скорик // *Фінанси України*. – 2013. – № 9. – С. 76-82.
- Говорушко Т. А. Проблемні питання реалізації в Україні директиви ЄС *Solvency III* / Т. А. Говорушко, В. М. Стецюк, І. І. Яценко // *Агросвіт*. – 2014. – №2. – С. 20-24.



3. The *Solvency II* framework and the impact on funds [Electronic resource]. – The mode of access: <http://www.sjberwin.com/ru/insights/2012/03/09/the-solvency-ii-framework-and-the-impact-on-funds>
4. Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховання (Платоспроможність II) (перероблений варіант) [Електронний ресурс] // Офіційний вісник Європейського Союзу L 335/1. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/docs/EU/Директива%202009_138.doc
5. The Supervisory Review Process (SRP) Guidelines Revised: August 2012 [Electronic resource]. – The mode of access: https://www.esrb.europa.eu/mppa/cbmd/shared/pdf/Hungary/2013-12-10_Gudelines_SREP.pdf?c58288ccfdad874d9d0261e14b4181c6
6. QIS5 Technical Specifications [Online]. – Available from: https://eiopa.europa.eu/Publications/QIS/QIS5-technical_specifications_20100706.pdf

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 7

Частина 1

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,72. Замов. № 15/14. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (052) 39-95-80
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.