

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Андрощук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Бендасюк Олег Олександрович, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

Бондаренко Ольга Олександрівна, професор кафедри фінансів, директор Інституту післядипломної освіти Київського національного університету технологій та дизайну, к.т.н., доцент

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банка, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Гнибіденко Іван Федорович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, член-кореспондент НАПН України, заслужений працівник освіти України

Гудинський Олексій Дмитрович, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Даций Олександр Іванович, в.о. ректора Академії муніципального управління, д-р екон. наук, професор

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Завієзна Наталія Станіславівна, провідний науковий співробітник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-інноваційної політики Науково-дослідного економічного Інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, д-р екон. наук, доцент

Киричук Олександр Васильович, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор

Криклай Артур Станіславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

Куліков Петро Мусійович, ректор КНУБА, д-р екон. наук, професор, лауреат 2х державних премій в галузі науки та техніки, заслужений працівник освіти України

Кучменко Еліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Маршавін Юрій Миколайович, перший проректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могильний Олексій Миколайович, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Момір Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

Раднш Ярослав Федорович, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

Розпутенко Іван Васильович, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

Сорока Микола Петрович, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Федоренко Станіслав Валентинович, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Чорна Людмила Олександрівна, завідувач кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, д-р екон. наук, професор

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

№ 12

грудень 2015

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.), ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ (постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Строганова Г. М.

Ком'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 24.12.15 р.

Підписано до друку 24.12.15 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 30,5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2412/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2015

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 12/2015

Економічна
наука

<u>Резнікова Н. В., Іващенко О. А.</u> Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти неозалежності ЄС та КНР	6
<u>Великий Ю. В.</u> Державне регулювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України	10
<u>Радько В. І., Свиноус І. В.</u> Поглиблення спеціалізації та концентрації як чинник інтенсифікації виробництва молока	13
<u>Глубіш Л. Я.</u> Теоретичні платформи груп економічних інтересів та їх узгодження в ході ринкової взаємодії	17
<u>Антохов А. А.</u> Концепт технолого-сингулярних регіональних економічних систем	24
<u>Пегько І. А.</u> Науково-методичний підхід до формування портфелю замовлень підприємств-виробників бетону та виробів з бетону	28
<u>Кравченко М. О.</u> Формалізація концепції економічної стійкості підприємства з позицій системно-структурної економічної теорії	31
<u>Гайдуцький І. П.</u> Мотиваційний характер міжнародних антивуглецевих санкцій	35
<u>Лаврик О. Л.</u> Підвищення рівня довіри вкладників банку при здійсненні банківського кредитування	39
<u>Ніколаєнко Ю. В.</u> Економічна сутність кредитного ризику в банківській сфері: особливості і проблеми	42
<u>Попик Н. В.</u> Застосування економетричної моделі для оцінки політичного ризику	46
<u>Біляк Ю. В.</u> Конфлікт інтересів та шляхи його розв'язання в господарському товаристві корпоративного типу	49
<u>Ворсовський О. Л.</u> Вплив ринку цінних паперів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств в Україні	54
<u>Каламбет С. В., Плохих Д. С.</u> Специфічні особливості категорії фінанси домогосподарств	59
<u>Мороз О. В., Семцов В. М., Кукель Г. С.</u> Моделювання впливу агрохолдингів на розвиток сільського господарства і сільських територій України	62
<u>Швець Ю. О., Захаренко А. О.</u> Регулювання грошових потоків від інвестиційної діяльності ПАТ КБ "Приватбанк"	67
<u>Павлюк Т. І., Панісько М. В.</u> Макроекономічні принципи регулювання як передумови для зростання національної економіки	69
<u>Марценюк Л. В., Мохаммагреза Ахмаді</u> Обґрунтування необхідності будівництва залізниць у Ісламській Республіці Іран	74
<u>Волубуєв М. І., Дігусь М. О.</u> Розвиток персоналу підприємства — сучасні аспекти	77
<u>Вітренко Л. О.</u> Теоретичні аспекти капітальних видатків у процесі бюджетування вищих навчальних закладів України	80
<u>Клименко О. В.</u> Кадрова політика в Україні: напрям розвитку та шляхи реалізації	84
<u>Крицун К. І.</u> Економіко-математичне моделювання впливу макроекономічних факторів на котирування курсу долара США на валютному ринку України	89

<u>Табачок Ю. С.</u>	Напрями оптимізації обсягів надання державних гарантій під інвестиційно-інноваційні проекти	91
<u>Гаврикова А. О.</u>	Формування інформаційної системи моніторингу розвитку ринку електричної енергії України	95
<u>Великсар Т. І.</u>	Державна соціальна допомога як елемент системи соціального захисту населення: реалії та перспективи удосконалення	100
<u>Валявська Н. О.</u>	Розвиток контейнерних вантажоперевезень в морських та річкових портах світу	104
<u>Марченко И. С.</u>	Стратегии повышения уровня развития национальных экономик: опыт новых индустриальных стран Азии	108
<u>Сікорський Д. О.</u>	Характеристика методів і засобів аналізу й управління інформаційними ризиками	113
<u>Руснак А. В.</u>	Макроекономічні стимули збалансування ринку праці	116
<u>Немировська О. В.</u>	Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями	121
<u>Степанова Г. М.</u>	Розвиток системи регулювання фінансового ринку в Україні	126
<u>Балоглу М. Г.</u>	Принципы и факторы нормального функционирования нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан	132
<u>Рябокоть О. О.</u>	Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні	134

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложении») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.

— Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 12 / 2015

Economy

<u>Reznikova N., Ivashchenko O.</u> STRATEGIC PARTNERSHIP AS A NEW FORM OF ECONOMIC INTEGRATION: ASPECTS OF NEO-DEPENDENCY BETWEEN THE EU AND CHINA	6
<u>Velikiy Y.</u> STATE REGULATION AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE	10
<u>Radko V., Svytnous I.</u> INCREASED SPECIALIZATION AND CONCENTRATION AS A FACTOR IN THE INTENSIFICATION OF MILK PRODUCTION	13
<u>Glubish L.</u> THEORETICAL PLATFORMS OF ECONOMIC INTERESTS GROUPS AND CONCORDANCE THEM DURING MARKET'S INTERACTION	17
<u>Antohov A.</u> TECHNOLOGY AND SINGULAR CONCEPT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS	24
<u>Pedko I.</u> SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE FORMATION OF PORTFOLIO OF ORDERS OF THE ENTERPRISES-MANUFACTURERS OF CONCRETE AND CONCRETE PRODUCTS	28
<u>Kravchenko M.</u> FORMALIZATION OF THE CONCEPT OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SUSTAINABILITY FROM THE SYSTEM-STRUCTURAL THEORY POSITIONS	31
<u>Gaidutskiy I.</u> MOTIVATIONAL NATURE OF INTERNATIONAL ANTI-CARBON SANCTIONS	35
<u>Lavryk O.</u> THE INCREASE OF TRUST LEVEL OF BANK DEPOSITORS DURING REALIZATION OF THE BANK CREDITING	39
<u>Nikolaenko Yu.</u> ECONOMIC ESSENCE OF CREDIT RISK IS IN A BANK SPHERE: FEATURES AND PROBLEMS	42
<u>Popyk N.</u> THE USE OF ECONOMETRIC MODELS TO ASSESS POLITICAL RISK	46
<u>Biliak Y.</u> CONFLICT OF INTEREST AND WAYS TO SOLVE A CORPORATE BUSINESS ENTITY TYPE	49
<u>Vorsovsky O.</u> THE IMPACT OF THE SECURITIES MARKET ON THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE	54
<u>Kalambet S., Plohih D.</u> SPECIFIC FEATURES OF THE CATEGORY HOUSEHOLD FINANCES	59
<u>Moroz O., Semtsov V., Kukul G.</u> AGRIHOLDINGS MODELING OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND RURAL UKRAINE	62
<u>Shvets Y., Zakharenko A.</u> REGULATION OF CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES PAT CB "PRIVATBANK"	67
<u>Pavliuk T., Panisko M.</u> MACROECONOMIC REGULATION PRINCIPLES AS PREMISES FOR GROWTH OF NATIONAL ECONOMY	69
<u>Martsenyuk L., Mohammadreza Ahmadi</u> STUDY FOR THE CONSTRUCTION OF RAILWAYS IN THE ISLAMIC REPUBLIC OF IRAN	74
<u>Volobuiev M., Didus M.</u> DEVELOPMENT OF PERSONNEL — MODERN ASPECTS	77
<u>Vitrenko L.</u> THEORETICAL ASPECTS OF CAPITAL EXPENDITURES IN THE BUDGETING OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE	80
<u>Klymenko O.</u> PERSONNEL POLICY IN UKRAINE: DIRECTION OF DEVELOPMENT AND WAYS OF REALIZATION	84
<u>Krytsun K.</u> ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING INFLUENCE OF MACROECONOMIC FACTORS ON THE QUOTATION OF THE US DOLLAR IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE	89

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 12 / 2015

Economy

<u>Tabachok Yu.</u> OPTIMIZE THE VOLUME OF STATE GUARANTEES FOR INVESTMENT AND INNOVATION PROJECTS	91
<u>Gavrikova A.</u> FORMING OF THE MONITORING INFORMATION SYSTEM FOR ELECTRIC POWER MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE	95
<u>Velyksar T.</u> STATE SOCIAL ASSISTANCE AS AN ELEMENT SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION: REALITIES AND PERSPECTIVES FOR IMPROVEMENT	100
<u>Valiavska N.</u> DEVELOPMENT OF CONTAINER CARGO IN SEA AND RIVER PORTS WORLD	104
<u>Marchenko I.</u> NATIONAL ECONOMIES LEVEL'S IMPROVEMENT STRATEGIES: THE EXPERIENCE OF THE NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES OF ASIA	108
<u>Sikorskyi D.</u> METHODS AND TOOLS OF INFORMATION RISKS ANALYSIS	113
<u>Rusnak A.</u> MACROECONOMIC INCENTIVES OF LABOUR MARKET BALANCING	116
<u>Nemyrovska O.</u> MECHANISM OF THE COOPERATION BETWEEN NATIONAL ECONOMY WITH MULTINATIONAL CORPORATIONS	121
<u>Stepanova G.</u> ENHANCED REGULATORY SYSTEM OF FINANCIAL MARKET IN UKRAINE	126
<u>Baloglu M.</u> PRINCIPLES AND FACTORS OF NORMAL FUNCTIONING OF BAKU-TBILISI-CEYHAN PIPELINE	132
<u>Ryabokon O.</u> PROBLEMS OF FORMATION OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE	134

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Н. В. Резнікова,

д. е. н., доцент, доцент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

О. А. Іващенко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Національна академія статистики, обліку та аудиту

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК НОВА ФОРМА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: АСПЕКТИ НЕОЗАЛЕЖНОСТІ ЄС ТА КНР

N. Reznikova,

Doctor of Economics, Associate Professor at the Chair of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv

O. Ivashchenko,

PhD (Econ.), associate Professor of the Department of management

of foreign trade activities The national Academy of statistics, accounting and audit

STRATEGIC PARTNERSHIP AS A NEW FORM OF ECONOMIC INTEGRATION: ASPECTS OF NEO-DEPENDENCY BETWEEN THE EU AND CHINA

Висвітлено сучасний стан і перспективи потенційного співробітництва між ЄС і КНР. Проаналізовано стратегічне партнерство ЄС і КНР та з'ясовано, чи відповідає задеклароване "партнерство" самій своїй суті. Простідовано, що варіативність та нерівномірність стратегічних партнерств пояснюється дією логіки у кожному партнерстві. Встановлено, що існує очевидний розрив між підходом КНР, згідно з яким підґрунтям для співпраці мають бути різноманітність норм і спільні інтереси, і підходом Європи, згідно з яким відмінності в інтересах можуть бути подолані через досягнення згоди щодо універсальних політичних правил.

The current performance and prospects of cooperation between the EU and China are studied. The strategic partnership between EU and China is analyzed, to find out the real essence of the declared "partnership" between EU and China. The analysis shows that variations and imbalances of strategic partnerships can be explained by the logic existing behind each partnership. The conclusion is made about the obvious gap between the approach of China, based on the diversity of norms and commonality of interests, and that of EU, by which the diversities in interests can be overcome through reaching agreement on universal political rules.

Ключові слова: міжнародна співпраця, економічна взаємозалежність стратегічне партнерство, стратегічні інтереси, співробітництво, безпека.

Key words: international cooperation, economic interdependence strategic partnership, strategic interests, cooperation, security.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Стратегічне партнерство, що позиціонується в дослідженнях з міжнародних відносин як нова форма економічної інтеграції, викликає чимало питань щодо відповідності їхньої ідеальної з точки зору теоретизування форми реальному стану речей в ситуації, коли йдеться про держави, чий потенціал є несумісним за ключовими індикаторами, що визначають ступінь економічного, політичного потенціалу країни. Відповідність поняття "стратегічний" покладеному в його основу змістовному наповненню, залежить від кількох ознак, зокрема: чи не спонукає окрема держава іншу реалізувати власні національні інтереси на світовому просторі; чи здатні партнери вести рівноправний діалог або одна держава за допомогою потенціалу своєї національної могутності впливає на прийняття рішень іншою. Ми пропонуємо дослідити, наскільки відносини відповідають критерію стратегічності, чи означене партнерство ЄС-КНР пройшло випробування часом і має на своєму рахунку вдалі проекти, втілені в життя, плідну співпрацю в міжнародних організаціях, безпековій та економічній царинах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

ЄС, стратегічною концепцією якого є Стратегія європейської безпеки [1], позиціонує себе суб'єктом, спромож-

ним будувати відносини з іншими великими партнерами, виступаючи "оплотом організації нового світу" [10]. Водночас В. Келлеген [2] оцінює ВСП як проект для внутрішньої та зовнішньої легітимізації так званих атрибутів зовнішньої політики її учасників. Водночас, Дж. Греві наводить аргументи вразливості ЄС в якості стратегічного партнера. Серед іншого, він зазначає таке: "Стратегічні партнерства вимагають єдності мети, пріоритетів, вміння жорстко відстоювати свої позиції, гнучкості при веденні переговорів і політичного авторитету" [16, с. 8]. Справедливим буде зазначити, що сьогодні ключові країни та так звані "висхідні" держави при створенні стратегічних партнерств піднімають питанням про відповідність ЄС перерахованим характеристикам. За визначенням колективу вітчизняних науковців "головним критерієм для визначення "стратегічного партнерства" слід вважати спільність стратегічних інтересів. Стратегічні інтереси мають довготривалий характер, а їх реалізація вирішально впливає на внутрішній розвиток країни, її зовнішньополітичний і воєнно-політичний курси" [14].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Для висвітлення сучасного стану і перспектив потенційного співробітництва між ЄС і КНР, ми пропонуємо проаналізувати стратегічне партнерство цих двох країн та з'ясувати, чи відповідає задеклароване "партнерство" самій своїй суті.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У дипломатії поняття "стратегічний" може вказувати не стільки на політичну стратегію (на відміну від тактики), скільки на причетність до питань безпеки або на причетність до зовнішньополітичних пріоритетів. Загалом заслуговують на увагу три концепції: по-перше, ідея про ЄС як про стратегічного актора, по-друге, поняття "партнерства" у загальній політиці ЄС і, нарешті, логіка "стратегічного партнерства". ЄС через Європейську комісію та інші канали ініціював створення та впровадження значної кількості стратегій, втім саме по собі це не робить ЄС стратегічним актором. Згідно з усталеними критеріями глобального управління, аби бути визнаним в якості такого, ЄС необхідно задовольняти низці вимог: мати здатність знаходити та мобілізувати ресурси, кореспондувати їх із цілями та із загальною стратегічною лінією, адаптувати свою стратегію з урахуванням змін на глобальній арені.

Другою ідеєю, яка потребує дослідження, є ідея партнерства. Так чи інакше, вона також розглядається як один із факторів або наслідків фундаментальної прихильності ЄС до багатосторонності, що спонукає ЄС до укладання низки угод про партнерство з одними й тими самими суб'єктами та в різноманітних формах: асоціацій, економічної співпраці, політичного діалогу, галузевих чи інших угод з урядами, громадянським суспільством та неурядовими організаціями. Для оцінювання цих угод використовуються такі критерії, як: рівень формалізованих зобов'язань та відображені в них види діяльності; виконані зобов'язання; зв'язок між партнерствами та більш широкими зобов'язаннями ЄС; симетричність або асиметричність угод, способи їх адаптації або переформування для врахування зміни інтересів та досвіду. На основі зазначеного можна зробити припущення про очевидність поняття "стратегічного партнерства" в контексті зовнішньої політики ЄС: партнерства уособлюють загальний інтерес ЄС як стратегічного актора, який створює партнерства з ключовими партнерами та сприяє реалізації стратегічних цілей ЄС.

Варіативність та нерівномірність "стратегічних партнерств" пояснюється дією логіки у кожному партнерстві. Цією потрібною логікою є: 1) логіка інтеграції; 2) логіка структури зовнішніх можливостей; 3) логіка пошуку ЄС власної ідентичності через зовнішню політику. Логіка інтеграції стосується способів відчуття потреб у проекті європейської інтеграції по мірі розвитку зовнішньої політики ЄС. Крім інших ефектів, ця логіка створює ситуацію, коли зовнішня політика є побічним результатом або відображенням внутрішніх потреб, коли зовнішня політика розглядається як засіб забезпечення "клапана безпеки" для ризиків, що з'являються по мірі просування (або при відсутності просування) інтеграційного проекту. "Зовнішня" логіка може розглядатися як відображення обмежень та можливостей, які виникають на глобальному рівні, наприклад, обмежень та можливостей, пов'язаних із наслідками кінця холодної війни або нових викликів стабільності зразка ХХІ століття. Логіка "ідентичності" розглядає зовнішню політику ЄС як схильну до пошуку "європейської" міжнародної ідентичності, а відтак до створення образів та інтерпретацій ЄС як всередині ЄС, так і за його межами. Кожна з логік передбачає характерні для неї моделі діяльності та критерії "ефективності" в контексті зовнішньої політики ЄС.

У 2011 році у ЄС склалися десять стратегічних партнерств з третіми країнами: Бразилією, Канадою, Китаєм, Індією, Японією, Мексикою, Росією, ПАР, Південною Кореєю і США. Проте не до кінця визначені критерії, на основі яких складався цей список. Деякі країни (наприклад, США) є природними партнерами ЄС, в той час як інші країни (наприклад, Китай і Росія) — занадто великі, щоб їх ігнорувати. Що стосується решти країн зі списку, стратегічне обґрунтування не є до кінця очевидним. Їх включення до переліку пояснюється більшою мірою політичними та інституційними мотивами, ніж виваженими стратегічними міркуваннями. [16]. При найближчому розгляді стратегічні партнерства виявилися не такими вже й стратегічними, зважаючи на цілий ряд причин, серед яких виокремлюємо наступні: 1) не всі партнери стратегічно рівні; 2) ЄС не співпрацює зі своїми партнерами по більшості дійсно стратегічних проблем; 3) стратегічне партнерство не має структурного або інституційного впливу на відносини; 4) у багатьох випадках ЄС сам не розглядається в якості стратегічного партнера для означених країн [16].

Щодо КНР, то на сьогоднішній день дипломатичні відносини Китаю з іншими країнами можуть бути розділені на

кілька рівнів: прості дипломатичні відносини, відносини добросусідства і дружби, відносини партнерства і співпраці. Відносини партнерства поділяються на спільне партнерство, конструктивне партнерство, всебічне співробітництво й партнерство, стратегічне партнерство, стратегічна взаємодія та партнерство і всебічне стратегічне співробітництво й партнерство.

Детермінантами "стратегічного партнерства" Китаю виступають наступні характерні риси останнього:

1. Неконфронтація. Загалом, існують три основні форми міжнародних відносин, зокрема, конкуренція, співробітництво й конфлікт. Таким чином, міжнародні відносини можна розділити на два типи, конфронтація й відмова від конфронтації.

2. Неприєднання та невживання заходів проти якоїсь третьої країни.

3. Низький рівень політичного співробітництва. Термін "стратегія" використовується на більш високому політичному рівні діалогу в міжнародних відносинах, наприклад, у політиці, військових питаннях і питаннях безпеки. Тим не менш, стратегічне партнерство між Китаєм та іншими країнами характеризується низьким рівнем політичної співпраці й має символічне, а не фактичне значення. Будь то великі чи малі країни, Китай з усіма своїми стратегічними партнерами основний акцент робить на подальшому зміцненні двостороннього співробітництва в економічній, науковій та культурній галузях.

Основні критерії стратегічного партнерства ЄС полягають в такому:

1. Обоюсторонній зацікавленості партнерів у співпраці і великій кількості сфер для співпраці.

2. Принципово важливих стратегічних цілях, досягнення яких можливе лише при серйозній координації зусиль сторін.

3. Довгостроковому характері відносин.

4. Правовій базі партнерства, де закріплено зміст співробітництва і механізми його реалізації.

5. Існуванні усталених механізмів, за допомогою яких реалізується стратегічне партнерство.

6. Здатності сторін враховувати інтереси один одного, йти на компроміси, підтримувати партнера, навіть якщо в цьому немає очевидної вигоди.

7. Взаємній відмові від дискримінаційних та ультимативних дій щодо партнера.

8. Загальних цінностях, що лежать в основі політичної системи партнерів.

9. Ефективності, що описує ситуацію, за якої результати партнерства зачіпають не тільки політичні еліти, але й суспільство в цілому, стосуються життя пересічних громадян.

Безумовно, наведеними вище принципами список факторів, що впливають на стратегічне партнерство, не вичерпується. Дж. Холслаг [8] визначає ВСП між ЄС та Китаєм на основі п'яти заздалегідь заданих параметрів (глобальних, довгострокових, багатовимірних і основаних на загальних очікуваннях) і у подальшому аналізує успіх цього партнерства з точки зору політичних пріоритетів у спільних комюніке та результатів політики в окремих сферах. На основі цього Дж. Холслаг [8, с. 309] показує, чому ВСП між ЄС та Китаєм не втілюється — ані на папері, ані на практиці. Використовуючи цей підхід, Дж. Мен [9, с. 346] інтерпретує стратегічне партнерство з точки зору стратегічного зближення і, підкреслюючи дедалі більш розбіжні інтереси обох партнерів, робить висновок, що поки що "передчасно визначати це партнерство як стратегічне". Відповідно до цього Дж. Мен [9, с. 346] оцінює ЄС та Китай як "незиставних" партнерів, особливо враховуючи їхні відмінні погляди на питання суверенітету та права людини.

У ЄС на офіційному рівні в якості основних напрямків співпраці з Китаєм виділяють наступні [11]: політичний діалог (у тому числі діалог у сфері прав людини); торгово-економічне співробітництво; сприяння розвитку Китаю (просування економічних і соціальних реформ, співпраця по лінії місцевого управління, адміністративних і судових органів); співпраця у сфері науки і технологій, енергетики, а також в питаннях захисту навколишнього середовища; взаємодія у сфері інформаційного суспільства та ЗМІ.

Щорічний Стратегічний діалог на вищому рівні з політичних, двосторонніх та глобальних питань завершився створенням у 2012 р. Діалогу на вищому рівні між Китаєм та ЄС, який заклав основу для проведення щорічного саміту ЄС-Китай. Сімнадцята зустріч лідерів ЄС та Китаю в цьо-

му форматі відбулась в Брюсселі 29 серпня 2015 р. Таким чином, всеохоплююче стратегічне партнерство між ЄС та Китаєм, яке розпочалося у 2013 році, набуло подальшого розвитку і вийшло за суто економічні межі, сприяючи підприємництву, міжнародній безпеці, захисту навколишнього середовища і обміну вченими, що мало довгострокові вигоди для громадян як ЄС, так і Китаю.

Наразі діють понад 60 діалогів вищого рівня, які сприяють побудові широкомасштабних відносин. Порядок денний співпраці між ЄС та Китаєм до 2020 р. [6], ухвалений на 16-му саміті ЄС-Китай у листопаді 2013 року, закрив базу для відносин між Китаєм та ЄС до 2020 року у чотирьох головних сферах: мир, процвітання, сталий розвиток та обмін між людьми. Китай також висуває перед Європою серйозну міжнародну економічну дилему. Країни-члени ЄС не дійшли згоди щодо відповіді на зростання економічної конкуренції. На одній чаші ваг знаходяться ті країни ЄС, які розглядають конкуренцію з боку Китаю як загрозу їхнім національним економікам. Серед них — Італія, Португалія та Іспанія, зайняті в яких в основному залежить від трудомістких галузей обробної промисловості, але через надто високі витрати на працю їхні товари не можуть конкурувати з масовим виробництвом на Сході. Зважаючи на їхні негативні торговельні баланси, для них має значення кожен контейнер з китайським одягом або взуттям. Промислово розвинені країни, як Німеччина, Фінляндія та Швеція, завжди склали протиवाгу вищезгаданій групі країн. Бажаючи більш відкритих торговельних відносин із Китаєм, вони відхилили пропозиції щодо запровадження заходів протидії, зокрема антидемпінгових процедур. Водночас в результаті глобальної економічної кризи вони також стали більше відчувати конкурентний тиск та схилилися до захисту національних ринків. Одним із нових явищ останнього часу стало більш позитивне ставлення до Китаю з боку нових країн-членів ЄС. Спочатку вважалось, що країни Східної Європи розглядатимуть Китай як економічного конкурента, але вони, навпаки, забажали більш тісних торговельних відносин з КНР.

Попри неоднозначність інтерпретацій місця і ролі міжкраїнової стратегічного партнерства, співпраця ЄС та КНР характеризується наступним:

1. ЄС та Китай мають одні з найбільших у світі торговельних відносин. ЄС є найбільшим торговельним партнером Китаю, а Китай є другим найбільшим торговельним партнером ЄС після США. Торгівля товарами між ЄС та Китаєм у 2014 р. склала 467 млрд євро, а торгівля послугами сягнула 54 млрд євро. Торгівля та обмін інвестиціями між ЄС та Китаєм стали одним з головних джерел добробуту, робочих місць, розвитку та інновацій. Обидва партнери спільно діють для забезпечення швидкого, сталого та збалансованого зростання, а також мають спільну зацікавленість у роботі в напрямі більш стабільного та безпечного світу, в якому панує загальний добробут.

2. Частка ЄС у сукупному обсязі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до Китаю є стабільною та складає приблизно одну п'яту. Завдяки цьому ЄС входить до першої п'ятірки постачальників ПІІ до Китаю. Однак цю частку можна набагато збільшити, оскільки вона складає лише 6% від сукупного обсягу ПІІ з ЄС, а частка ЄС у сукупних ПІІ з Китаю залишається такою ж малою. Переговори між ЄС та Китаєм щодо інвестицій спрямовані на покращення доступу на ринок інвестицій, а також загального інвестиційного клімату в Китаї для інвесторів із ЄС і навпаки.

3. ЄС і Китай також працюють в напрямі зближення стандартів. Сучасна система стандартизації Китаю базується на близько сотні європейських стандартів, що сприяє полегшенню торгівлі. Європейсько-китайська інформаційна платформа стандартизації надає компаніям легкодоступну, чітку та безплатну інформацію щодо стандартів та доступу на ринок для продукції, яка регулюється законодавством ЄС та Китаю.

4. Більш безпечна продукція для європейських споживачів. Інформація про небезпечну нехарчову продукцію, імпортовану з Китаю та таку, що потрапила до Європейської системи швидкого оповіщення, передається китайській владі починаючи з 2006 року. Відтоді це дозволило китайській владі розслідувати понад 3000 випадків та припинити експорт тих видів продукції, які були підтверджені як небезпечні.

5. ЄС та Китай зобов'язуються розвивати митну співпрацю та покращувати зв'язки у цій сфері для полегшення та прискорення торгівлі та боротьби з нелегальними потоками товарів. Важливою її частиною є взаємне визнання уповноважених економічних операторів (це поняття було впро-

ваджене в 2005 році після прийняття Всесвітньою митною організацією першої редакції Рамкових стандартів безпеки і спрощення міжнародної торгівлі), з приводу чого було підписано спільну заяву під час саміту ЄС-Китай у 2015 році.

6. Серед іншого, співпраця відбувається під таким гаслом: "зробимо світ більш безпечним місцем"; "люди, освіта та обмін"; "права людини та розвиток". Зокрема, партнерство в сфері енергетики, інновацій та розвитку передбачає врахування проблем глобального потепління. Так, уряд Китаю підвищив увагу до захисту навколишнього середовища і актуалізував необхідність поступового переходу на філософію низьковуглецевої економіки, що створило б нові можливості для розвитку співпраці між ЄС та Китаєм у вирішенні проблем навколишнього середовища та змін клімату на національному та глобальному рівні. Протягом 2005—2020 років Китай планує скоротити викиди CO₂ на 40—45%.

7. Задоволення потреб в енергії має вирішальне значення як для економіки Китаю, так і країн ЄС, а тому двостороння співпраця, серед іншого, фокусується на питаннях скорочення споживання енергії на тлі підвищення ефективності її використання та забезпечення її стабільного постачання.

8. ЄС та Китай співпрацюють у сфері зміни клімату задля інвестування у розвиток економічно ефективного виробництва з низьким рівнем споживання вугілля. Під егідою Рамкової конвенції ООН щодо зміни клімату за результатами Конференції ООН з проблем зміни клімату активізовано двосторонню співпрацю з проблем клімату в таких сферах, як: внутрішня політика пом'якшення наслідків кліматичних змін; реформування ринків вугілля; будівництво міст з низьким споживанням вугілля; скорочення викидів парникових газів літаками та суднами; торгівля викидами.

9. Починаючи з 2012 р., розпочалось партнерство між ЄС та Китаєм щодо урбанізації спрямовується на вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем урбанізації. За прогнозами, 250 млн китайських громадян переселяться у міста у найближчі десятиліття. Очікувані вигоди від співпраці між ЄС та Китаєм включають зниження потреб китайських міст у ресурсах, підвищення якості життя у китайських містах і нові бізнес-можливості для компаній з ЄС. ЄС і Китай створюють місця-побратими та інші механізми сприяння обміну досвідом та спільним проектам в широкому спектрі видів діяльності — від створення енергоощадних будинків до комплексної утилізації води та відходів, в тому числі забезпечення соціальної інклюзивності, покращення місцевої інфраструктури, надання ефективних суспільних послуг, контроль над якістю міського повітря для покращення життя громадян.

10. ЄС і Китай співпрацюють у питаннях сталого розвитку сільської місцевості, а також у вирішенні таких проблем, як продовольча безпека (вирішення проблем органічного виробництва продовольства та боротьба із захворюваннями рослин і тварин). Згідно з прогнозами, це, серед іншого, має вирішити проблему скорочення асиметрії розвитку між сільськими та міськими місцевостями.

11. Активною є співпраця в сфері технології та інновацій, особливо після створення у 2013 році діалогу між ЄС та Китаєм щодо співпраці у сфері інновацій на рівні міністерств. Китай є ключовим партнером в рамках Програми науково-технологічного розвитку ЄС "Горизонт — 2020" з бюджетом у 80 млрд євро на 2014—2020 роки. Китайські дослідники та компанії запрошуються до участі на рівноправній основі у складі європейських дослідницьких колективів. Китай та ЄС співпрацюють над забезпеченням взаємного доступу до китайських та європейських програм фінансування досліджень та інновацій. Це передбачає запровадження правил участі, основаних на рівноправності у відносинах, регулярний обмін даними про фактичну кількість учасників та гарантію отримання учасниками своєчасної та чіткої інформації. Новий механізм спільного фінансування забезпечуватиме підтримку спільних наукових та інноваційних проектів у стратегічних сферах, що становлять спільний інтерес. ЄС та Китай також співпрацюють у питаннях скорочення ризику катастроф та їх контролю, включаючи створення стійких до землетрусів будинків, попередження лімічних аварій та готовність до їхнього усунення в разі їхнього настання, картографування населених пунктів.

12. Космос є сектором, де міжнародна співпраця є обов'язковою та необхідною. ЄС і Китай ведуть успішний діалог з питань супутникової навігації, спостереження Землі та досліджень космосу. Нещодавно ЄС і Китай досягли угоди щодо координації частот між навігаційними системами супутників Галілео і Бейду.

ВИСНОВКИ

Окреслене дозволяє стверджувати, що стратегічне партнерство між ЄС і Китаєм має чимало напрямів для реалізації обоюдної інтересів. Водночас перспективи побудови більш глибокого співробітництва обмежуються позицією Китаю щодо недоторканості суверенності процесів прийняття рішень, спираючись на власні принципи. Існує очевидний розрив між підходом Китаю, згідно з яким підґрунтям для співпраці мають бути різноманітність норм і спільні інтереси, і підходом Європи, згідно з яким відмінності в інтересах можуть бути подолані через досягнення згоди щодо універсальних політичних правил. Звідси слідує друге протиріччя. ЄС схильний вважати, що поява багатопольярного світового порядку призведе до ефективної багатосторонньої співпраці, і що держави, подібні Китаю, після цього відмовляться від принципів суверенності та невтручання. Водночас Пекін застосовує усю свою потужну вагу для відстоювання цих принципів у міжнародних інституціях таких, як ООН. Нормативні рамки міжнародної співпраці є ключовим джерелом протиріч та перешкодою для досягнення згоди щодо базових принципів співпраці. Цей розрив посилюється появою нової дилеми безпеки, яка збігається у часі з ерозією біполярного світового порядку. Що стосується подальших перспектив стратегічного партнерства, то основним завданням для ЄС та Китаю є створення механізму, здатного, з одного боку, формулювати довгострокові цілі співробітництва, а з іншого — запобігати появі нових проблем (наприклад, сприяти вирішенню питання про зняття ембарго на постачання зброї або проблем у торгівлі текстилем). ЄС має намір змусити Китай підписати так звані "casuals" — стандартні статті — з міграції, захисту інтелектуальної власності та підтримки спільних цінностей.

Таким чином, відносини між ЄС і Китаєм продемонстрували потужний імпульс на тлі зростаючої економічної взаємозалежності, що супроводжується постійним поглибленням політичного діалогу. Мова поки не йде про повне заміщення двосторонніх відносин країн-членів ЄС та КНР на діалог з Брюсселем, однак по мірі затвердження ЄС в ролі глобального лідера, відносини з ним відіграватимуть дедалі більшу роль для КНР, який прагне зайняти домінуючу позицію у світовій політиці.

Література:

1. A secure Europe in a better world European security strategy [Electronic resource] // European Council. — Mode of access: <http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/78367.pdf>
2. Callahan W.A. Future imperfect: The European Union's encounter with China (and the United States) / W.A. Callahan // Journal of Strategic Studies. — 2007. — Vol. 30 (4—5). — P. 777—807.
3. China [Electronic resource] // Delegation of the European Commission to China. — Mode of access: http://ec.europa.eu/external_relations/china/index_en.html
4. Zhao S. Chinese Foreign Policy. Pragmatism and Strategic Behaviour // S. Zhao. — NY, London: An East Gate Book, 2003. — 238 p.
5. A Long Term Policy for China-Europe Relations [Electronic resource] // European Commission. — Mode of access: http://ec.europa.eu/external_relations/china/docs/com95_279_en.pdf
6. EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation [Electronic resource] // European External Action Service. — Mode of access: http://eeas.europa.eu/china/docs/20131123_agenda_2020_en.pdf
7. EU-China Political Dialogue [Electronic resource] // Delegation of the European Commission to China. — Mode of access: http://www.eu-in-china.com/euch_poli2.html
8. Holslag J. China's Diplomatic Victory in Darfur / J. Holslag // Journal of Contemporary China. — 2008. — Vol. 17 (54). — P. 71—89.
9. Men J. The EU and China: Mismatched partners? / J. Men // Journal of Contemporary China. — 2012. — Vol. 21 (74). — P. 333—349.
10. Report on the Implementation of the European Security Strategy — Providing Security in a Changing World [Electronic resource] // European Council. — Mode of access: http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/reports/104630.pdf
11. Scott D. The EU-China "Strategic Dialogue": Pathways in the International System / D. Scott // The International Politics of EU-China Relations / D. Kerr, L. Fei. — Oxford: Oxford University Press, 2007. — P. 13—38.

12. Stokhof W. A Word about the EC's New Document, Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnership [Electronic resource] / W. Stokhof // IIAS Newsletter. — 2002. — Vol. 27. — Mode of access: http://www.iias.nl/nl/27/IAS_NL27_02.pdf
13. The Asia-Europe Meeting (ASEM) [Electronic resource] // European Commission. — Mode of access: http://ec.europa.eu/external_relations/asem/index_en.html
14. Асиметрія міжнародних відносин / Під ред. Г.М. Перепелиці, О.М. Субтельного. — К.: Стилос, 2005. — 554 с.
15. Боков М. ЕС — Китай: незрелое стратегическое партнерство [Электронный ресурс] / М. Боков // Вся Европа. — 2009. — №5 (33). — Режим доступа: http://ec.europa.eu/external_relations/china/docs/com95_279_en.pdf
16. Ренар Т. Внешняя политика ЕС: от диалога о стратегическом партнерстве к реальному стратегическому партнерству [Электронный ресурс] / Т. Ренар // Вестник международных организаций. — 2011. — №4 (35). — Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/12/29/1270394534/8.pdf>

References:

1. The official site of European Council (2003), "A secure Europe in a better world European security strategy", available at: <http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/78367.pdf> (Accessed 12 September 2015).
2. Callahan, W.A. (2007), "Future imperfect: The European Union's encounter with China (and the United States)", Journal of Strategic Studies, vol. 30 (4—5), pp. 777—807.
3. The official site of Delegation of the European Commission to China (2015), "China", available at: http://ec.europa.eu/external_relations/china/index_en.html (Accessed 14 September 2015).
4. Zhao, S. (2003), Chinese Foreign Policy. Pragmatism and Strategic Behaviour, An East Gate Book, London, UK.
5. The official site of European Commission (1995), "A Long Term Policy for China-Europe Relations", available at: http://ec.europa.eu/external_relations/china/docs/com95_279_en.pdf (Accessed 14 September 2015).
6. The official site of European External Action Service (2013), "EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation", available at: http://eeas.europa.eu/china/docs/20131123_agenda_2020_en.pdf (Accessed 10 September 2015).
7. The official site of Delegation of the European Commission to China (2015), "EU-China Political Dialogue", available at: http://www.eu-in-china.com/euch_poli2.html (Accessed 12 September 2015).
8. Holslag, J. (2008), "China's Diplomatic Victory in Darfur", Journal of Contemporary China, vol. 17 (54), pp. 71—89.
9. Men, J. (2012), "The EU and China: Mismatched partners?", Journal of Contemporary China, vol. 21 (74), pp. 333—349.
10. The official site of European Council (2008), "Report on the Implementation of the European Security Strategy — Providing Security in a Changing World", available at: http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/reports/104630.pdf (Accessed 11 September 2015).
11. Kerr, D. and Fei, L. (2007), The International Politics of EU-China Relations, Oxford University Press, Oxford, UK.
12. Stokhof, W.A. (2002), "Word about the EC's New Document, Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnership", IIAS Newsletter, [Online], vol. 27, available at: http://www.iias.nl/nl/27/IAS_NL27_02.pdf (Accessed 12 September 2015).
13. The official site of European Commission (2015), "The Asia-Europe Meeting (ASEM)", available at: http://ec.europa.eu/external_relations/asem/index_en.html (Accessed 16 September 2015).
14. Perepelytsia, H.M. and Subtel'nyj, O.M. (2005), Asymetriia mizhnarodnykh vidnosyn [Asymmetry of international relations], Stylos, Kyiv, Ukraine.
15. Bokov, M. (2009), "EU — China: strategic partnership immature", Vsja Evropa, [Online], vol. 5 (33), available at: http://ec.europa.eu/external_relations/china/docs/com95_279_en.pdf (Accessed 14 September 2015).
16. Renar, T. (2011), "The EU's foreign policy: from dialogue about strategic partnership to real strategic partnership", Vestnik mezhdunarodnyh organizacij, [Online], vol. 4 (35), available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/12/29/1270394534/8.pdf> (Accessed 14 September 2015).

Стаття надійшла до редакції 11.10.2015 р.

Ю. В. Великий,

д. е. н., професор, професор кафедри обліку і аудиту,

Чорноморський державний університет імені Петра Могили, м. Миколаїв

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Y. Velikiy,

Doctor of Economic Science, Professor,

Professor of Accounting and Audit Cathedra, Petro Mohyla Black Sea State University, Mykolaiv

STATE REGULATION AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE

У статті аналізується інноваційний розвиток машинобудівних підприємств України, стан його регулювання. Автором запропоновано методи державного регулювання, які вплинуть на інноваційний розвиток машинобудівних підприємств України.

This article deals with analysis of the innovative development of Ukrainian machine-building enterprises and the condition of their regulation. The author offers methods of state regulation, which will affect the innovative development of Ukrainian machine-building enterprises.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність.
Key words: machine-building enterprises, innovative development, innovative activity.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проблеми, які гальмують розвиток інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, полягають у розбалансованості механізму регулювання інноваційних процесів, прийнятті недоцільних рішень щодо створення інноваційних структур на найвищому рівні. Це можна пояснити відсутністю в державних структурах знань щодо ролі, значення, особливостей діяльності різних інноваційних одиниць, а також рівня відповідальності існуючих органів державного управління за результати інноваційної діяльності підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Державне регулювання і його вплив на інноваційний розвиток машинобудівних підприємств України розглядалося в працях Л. Федулової, В. Пономаренка, С. Ілляшенка та ін. Проте недостатньо досліджено роль державного регулювання в сучасних умовах кризи.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є аналіз державного регулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств та його вплив на результати діяльності машинобудівних підприємств у сучасних умовах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний етап економіки України, погіршення внутрішніх і зовнішніх умов, вимагають негайного початку реалізації інноваційної стратегії економічного зростання на основі активізації інноваційних процесів у машинобудуванні. Незважаючи на кризовий стан економіки, проблеми галузі і окремих машинобудівних підприємств, відсутність значних фінансових ресурсів, необхідно запроваджувати інноваційну модель розвитку машинобудівних підприємств.

Методологічною основою запровадження інноваційної моделі розвитку машинобудівних підприємств має бути:

— створення умов для зростання ринкового попиту на інновації;

— сприяння розвитку конкурентного середовища;
— надання пріоритетної підтримки розвитку науки й освіти;
— забезпечення захисту інтелектуальної власності;
— поліпшення якості робочої сили та зростання її вартості.

Перехід до інноваційної моделі розвитку повинен здійснюватися на основі ефективного використання наявного науково-технічного потенціалу країни, створення економічних, інфраструктурних та інституційних передумов для досягнення стабілізації та сталого розвитку всіх галузей економіки, насамперед машинобудування, який є ключовим в інноваційній стратегії економічного зростання країни. Йдеться про прискорений розвиток машинобудування, здатного створювати конкурентоспроможну продукцію, посилення експортного рівня продукції, покращення технологічних характеристик машинобудівних підприємств, застосування досягнень науково-технічного прогресу.

Факторами, які стримують ефективність інноваційної трансформації машинобудівних підприємств, є:

— недостатнє державне регулювання та підтримка інноваційного розвитку;
— відсутність на державному, обласному й територіальному рівнях необхідної інфраструктури;
— недостатнє залучення банківської системи до довгострокового кредитування інноваційних проектів підприємств;
— ослаблення управління інноваційною діяльністю на всіх рівнях;
— відсутність ефективного механізму залучення до довгострокового фінансування інноваційних проектів банківської системи;
— недостатня керованість інноваційними процесами на державному і територіальному рівнях;
— слабкий розвиток ринкових механізмів науково-технічної діяльності;
— слабкість впливу на розвиток науково-технічної діяльності;
— неефективне використання існуючого науково-технічного потенціалу.

За умови використання машинобудівним комплексом досягнень науково-технічного прогресу Україна може стати високотехнологічною країною з інноваційною моделлю розвитку.

Подолати суттєве відставання галузі щодо продуктивності праці, оновити основні засоби, впровадити енерго- та матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі новітніх досягнень цивілізації. Безперечно, це вимагатиме значних фінансових ресурсів.

Фінансування інноваційної діяльності в провідних країнах світу відбувається за рахунок державно-приватного партнерства. За цих умов активна взаємодія держави і приватного бізнесу у фінансовій підтримці науково-технічного розвитку створює передумови для стрімкого розвитку національної економіки [1, с. 214].

Високі досягнення в інноваційній сфері провідних країн світу (США, Японії, Великобританії, Ізраїлю та Німеччини) забезпечили три фактори розвитку: ефективна інноваційна політика; розвиток інноваційної інфраструктури; удосконалення стратегічного потенціалу інноваційного розвитку. Саме активізація інновацій є умовою структурного оновлення суспільного капіталу та його позитивної динаміки. До речі, частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції менше ніж 0,1 %, тоді як частка США — близько 36 %, Японії — 30%, Німеччини — 17%, Росії — 0,5% [2, с. 203].

Досліджуючи це питання в машинобудуванні, не можна не поставити під сумнів низьку можливість концентрувати ресурси на інноваційних процесах. На сьогодні в галузі є багато збиткових підприємств, які не мають ні дотацій, ні спонсорів, а тримаються так би мовити "на плаву". Це нонсенс ринкової економіки або результат дозволених "фокусів" системи обліку. Зрозуміло, що тіньова сфера економічної діяльності не існує поза межами країни і поля зору державних інституцій (податкової служби, усіх рівнів міліції, фінансових органів, державної статистики, Антимонопольного комітету, Фонду державного майна і т. д.). Тіньова економіка є наслідком реакції бізнесу на неефективну податкову політику й бюджетну підтримку реально сектора економіки.

Цілі платників податків і держави збігаються лише частково: головною метою платників податків є отримання максимального прибутку від своєї діяльності. А держава зацікавлена в отриманні й перерозподілі максимальних фінансових ресурсів для виконання своїх функцій, а також у структурній перебудові економіки країни на користь наукомістких високотехнологічних виробництв, заснованих на принципах збереження ресурсів.

Виникає основна суперечність: платник хоче зберегти у своєму розпорядженні максимальний розмір прибутку і при цьому отримувати від держави якісні послуги, передбачені Конституцією і законами, а держава в особі органів управління, зацікавлена отримати якомога більше фінансових ресурсів у вигляді податків для задоволення суспільних запитів. Досягти поставлених державою завдань можна лише в разі встановлення збалансованої взаємодії держави і платників, а також справедливого (адекватного наданим послугам) оподаткування. Для цього необхідно поєднати виважений рівень податкового контролю та усвідомлення неадекватності послуг, що надає держава, та прав, котрі вона має забезпечувати рівневі сплачуваних податків. Підприємці не відчують себе захищеними, не можуть бути впевненими у справедливості рішень судових органів, не одержують якісних послуг від органів державної влади. Сумлінні платники податків не отримують належного ставлення від державних органів. Це робить відносини держави і платників податків несправедливими, а тому частина платників податків вважають, що мають моральне право виконувати свої обов'язки перед державою теж не якісно або не виконувати взагалі. Така ситуація не сприяє виходу частини машинобудівних підприємств із тіні та розширенню бази оподаткування.

В Україні основною функцією держави в системі адміністрування залишається податковий контроль, причому для його реалізації вибрано найжорсткіший метод — суцільної перевірки. Цей метод є досить затратним, до того ж він має низьку економічну ефективність. Наданню допомоги платникам податків здійсненні податкового менеджменту не приділяється достатньої уваги. У той же час у США, Франції та ін. надання допомоги платникам податків у здійсненні податкового менеджменту є пріоритетним у діяльності податкових служб.

Важливу роль у проведенні державного податкового адміністрування відіграє сприяння добровільній платі податків. Таким шляхом пішли Великобританія, США, Франція та ін.

Таким чином, наповнення бюджету має відбуватися і через мобілізацію резервів, що існують у т. ч. в тіньовому секторі.

Реалізація структурної перебудови галузі на основі інноваційних і технологічних рішень, а також виведення із тіньового сектора значної частини машинобудівних підприємств є надзвичайно складною і амбітною метою. Проте досягнення цієї мети дасть змогу машинобудуванню не тільки вийти з кризи, а й вийти на новий рівень соціально-економічного розвитку галузі.

Перехід до інноваційної моделі розвитку машинобудування є потужним чинником детінізації галузі, що не потребує застосування примусових заходів з боку держави.

Не може машинобудівне підприємство, яке застосовує новітні технології, працювати в тіньовому секторі. Умови роботи підприємств у тіньовому секторі економіки не дають можливості проводити повноцінну інноваційну діяльність та застосовувати новітні технології через неможливість доступу до ресурсів банківського й інвестиційного секторів та необхідність приховувати обсяги реалізації продукції чи послуг.

До джерел фінансування інновацій в умовах ринку належать власні кошти підприємств (прибуток, амортизаційний фонд, акціонерний капітал, спонсорські кошти), бюджетні кошти (прямі й непрямі у вигляді пільг, дотацій тощо), іноземні інвестиції, кредитні ресурси, венчурний капітал.

Дефіцит коштів підприємства стримує фінансування науково-інноваційної діяльності. Окрім того, криза неплатежів у машинобудуванні обмежує можливість фінансування інновацій за рахунок прибутку.

Характерною ознакою сьогодення є трансформація традиційного менеджменту до нової парадигми управління, що заснована на використанні науково-інтелектуальних ресурсів підприємства, його знань, винахідницької та раціоналізаторської діяльності.

Також існує тенденція інтелектуального старіння машинобудівних підприємств за рахунок невикористання інформаційних та промислових технологій — систем автоматизованого проектування, засобів автоматизованого управління виробництвом. Тільки 10 % машинобудівних підприємств впроваджують та ефективно використовують систему автоматизованого проектування (САПР). Виявлено ряд причин, що стримують запровадження нової парадигми управління на машинобудівних підприємствах: економія витрат на інвестиції в інтелектуальний та людський капітал; загальне моральне старіння кадрів та спеціалістів — "працівників знань"; відсутність індивідуального підходу до працівника, програм професійного кар'єрного росту; відсутність науково-інженерних розробок; невміння організувати роботу в колективі і у групі; неефективне впровадження та використання інформаційних технологій.

Можна зробити висновок, що на досліджуваних машинобудівних підприємствах використовується "індустріальний підхід" щодо управління науково-дослідною роботою, процесами навчання, підвищення людськими ресурсами кваліфікації працівників. Але, поступово, дана ситуація змінюється. Дослідження показали, що на підприємствах готові до освоєння та поступового переходу до інтелектуального забезпечення управління знаннями та інтелектуальним капіталом, що буде інтегрувати процеси роботи з інформацією та знаннями в єдину систему господарської діяльності підприємства.

Слід також звернути увагу на необхідність внесення змін на державному рівні в амортизаційну політику. Амортизаційні кошти належать до цільових, тому вони повинні в повному обсязі залишатися на підприємстві. Крім того, незрозумілим з економічної точки зору є прийняття за базу для нарахування амортизації залишкової, а не первинної вартості основного капіталу. Такий спосіб виплати амортизації уповільнює обіг коштів підприємства.

Кошти на технічне оновлення вважаються фінансовою компенсацією підприємству ресурсів, витрачених на засоби виробництва. Особливо гострою ця проблема є для приватних підприємств, де амортизаційні кошти зараховуються до поточного обігу як обігові кошти.

Одним із чинників, від яких залежить інноваційний розвиток машинобудівних підприємств, є національна політика оподаткування прибутків. Світова практика передбачає отримання додаткових пільг в оподаткуванні коштів, вит-

рачених на амортизацію. Для стимулювання інноваційної діяльності в Україні потрібно залучити банки та інвестиційні фонди до інвестування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Натомість ці фінансові структури звільнялись від оподаткування.

Проблему оподаткування частини прибутку підприємства, що інвестується в інноваційну діяльність, можна розглядати як самостійну. Цей прибуток необхідно звільнити від оподаткування, оскільки вкладання коштів у інноваційний розвиток підприємства сприяє економічному зростанню держави. Однак звільняти від оподаткування можна тільки ту частину інвестованого в інновації прибутку, що перевищує розмір нарахованої амортизації на останню звітну дату. Держава повинна контролювати, як використовуються на підприємстві амортизаційні кошти: необхідне дотримання вимог повного використання нарахованої амортизації згідно з цільовим призначенням, оскільки за існуючих умов підприємства використовують амортизаційні кошти для поповнення обігових.

У машинобудуванні виділяють 5—7 пріоритетних напрямків розвитку інноваційної діяльності, які в сукупності охоплюють всі можливі сфери діяльності. На наш погляд, така практика щодо формування пріоритетів є неефективною, оскільки це призводить до розпорощення державних коштів без належної віддачі: жодна із представлених проблем не вирішується остаточно. Тому при розробці стратегії інноваційного розвитку галузі на макrorівні необхідно зосередитись на розв'язанні в повному обсязі хоча б однієї, найважливішої, з державної точки зору, проблеми. Тільки після її вирішення обрати наступну проблему, вирішення якої є реальним завданням на певному етапі економічного розвитку. Проте реалії української економіки такі, що декілька нагальних проблем треба вирішувати негайно. Першою такою проблемою, яку треба вирішувати, на нашу думку, є те, що українська економіка є однією з найбільш енергоємних у світі: на виробництво одиниці ВВП витрачається у 3—5 разів більше енергії, ніж у країнах Європи. Це призводить до зростання навантаження на державний бюджет за рахунок необхідності субсидування закупівлі надлишкової кількості енергоресурсів, у тому числі газу, збільшення викидів в атмосферу й створює проблеми для конкурентоспроможності національної економіки та ін. Тому головним завданням інноваційної діяльності машинобудування є проведення планомірної і технологічної модернізації електроенергетичного сектора.

Другою проблемою, яку треба нагально вирішувати за допомогою інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, є те, що, маючи великі природні запаси вугілля, українська вугільна галузь перебуває в стані стагнації.

Основними проблемами галузі є:

- низька продуктивність праці і висока собівартість вугілля, що найчастіше перевищує ціну імпортного;
- застаріле гірничошахтне обладнання і низька якість нового;
- низькі темпи технічної модернізації шахт.

Наступною проблемою, яку треба вирішувати негайно, є модернізація нафтогазового сектора України. Інноваційні машинобудівні підприємства разом з науковцями повинні взяти на себе розробку і випуск нового обладнання для розвідки і видобутку власних запасів вуглеводів, обладнання для модернізації нафто- і газотранспортних мереж, обладнання для модернізації нафтопереробних потужностей.

Інноваційне машинобудування повинне також взяти активну участь у прискоренні технічного переоснащення й підвищення ресурсо- й енергоефективності житлово-комунального господарства країни. Інноваційні машинобудівні підприємства повинні залучатися до модернізації транспортної інфраструктури, що є каталізатором економічного зростання. Відсутність уваги держави привело до значного зносу основних фондів. Наприклад, у залізничному транспорті знос складає 85%. Обладнання морської і річкової інфраструктури потребує посиленої уваги держави.

Модернізація агропромислового комплексу вимагає інноваційного розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування. Сучасний його стан характеризується як депресивний. Реалізація вищеперахованих пріоритетних напрямів інноваційної діяльності машинобудівних підприємств вимагає від держави значних фінансових ресурсів, яких країна, на жаль, не має. Тому модернізація інфраструктури та базових секторів економіки на основі інноваційної діяльності галузі вимагає використання державно-приватного партнерства.

На нашу думку, підтримка машинобудування державою має спиратися на політику протекціонізму, розвинуте конкурентне середовище, враховуючи внутрішньоекономічну й зовнішньоекономічну ситуацію, а також потужні джерела генерування інновацій.

Єдина загальнодержавна система підтримки галузі повинна бути органічною складовою єдиної загальнодержавної системи соціально-економічного прогнозування та планування і передбачати: стабільність законодавства, прозорі та уніфіковані правила змін; ефективне економіко-правове середовище на мікрорівні; систему компенсацій за ризик суб'єктам господарювання, які виконують інноваційні проекти; індикативну політику стимулювання інноваційної діяльності, яка б відповідала загальнодержавним пріоритетам та передбачала пільгове оподаткування і кредитування інноваційних проектів, що розробляються або реалізуються в руслі загальнодержавних пріоритетів; надання державних гарантій під найперспективніші програми; створення системи заохочення найбільш продуктивних інноваторів і т. д.

Інноваційна політика щодо розвитку машинобудівних підприємств має бути спрямована також на прискорення амортизацію основного капіталу. Вона повинна мати не директивний, а лише індикативний характер. Це пов'язано з тим, що на внутрішньому ринку не багато є зразків вітчизняної техніки з достатнім ступенем надійності й оптимальним співвідношенням ціна/якість. Директивне введення прискореної амортизації змусить більшість вітчизняних підприємств закуповувати дорогу імпортну техніку, що значно послабить або взагалі підірве їх фінансові позиції. Норми ж прискореної амортизації, крім індикативного характеру, повинні жорстко диференціюватися по галузі машинобудування залежно від строку "життєвого циклу" техніки та частоти інновацій.

Інноваційний процес не можливий за відсутності потужних джерел генерування інновацій як у зовнішньофірмовому, так і у внутрішньофірмовому середовищі. Для збереження джерел інновацій у зовнішньофірмовому середовищі, перш за все, необхідно не допустити приватизації науково-дослідних установ, хоча таке питання ставиться на порядок денний в останні роки. Приватизація призведе до перепрофілювання більшості науково-дослідних установ, оскільки за рахунок інноваційної діяльності вони не зможуть окупути вкладені в них кошти. Це призведе до втрати вже накопиченого інтелектуального капіталу та більшості інтелектуальних продуктів і назавжди позбавить Україну одного з основних джерел генерування нових ідей.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Державне регулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств повинна ґрунтуватися на чіткому визначенні пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, спрямованих на розвиток інноваційної активності машинобудівних підприємств.

Запропоновані заходи сприятимуть створенню дієвого економічного механізму державної підтримки інноваційної активності, машинобудівних підприємств, що приведе до економічного піднесення країни.

Удосконалення державного регулювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств потребують подальшого дослідження.

Література:

1. Великий Ю.В. Державне регулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: монографія / Ю.В. Великий, Є.Г. Юрін. — Миколаїв: Іліон, 2013. — 267 с.
2. Солов'єв В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике / В.П. Солов'єв. — К.: Фенікс, 2004 — 560 с.

References:

1. Velykij, Yu. V. (2013), Derzhavne rehuluvannia innovatsijnoi diial'nosti mashynobudivnyh pidpriemstv [State regulation of innovation activities engineering enterprises], Iliion, Mykolaiv, Ukraine.
2. Solov'ev, V.P. (2004), Innovacionnaja dejatel'nost' kak sistemnyj process v konkurentnoj ekonomike [Innovative activities as a system process in a competitive economy], Feniks, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2015 р.

УДК 339.13.024:637.1

*В. І. Радько,**к. е. н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України**І. В. Свіноус,**д. е. н., професор, Білоцерківський національний аграрний університет*

ПОГЛИБЛЕННЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ТА КОНЦЕНТРАЦІЇ ЯК ЧИННИК ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА

*V. Radko,**Ph.D. docent, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine**I. Svinous,**Prof., Bila Tserkva national agrarian university*

INCREASED SPECIALIZATION AND CONCENTRATION AS A FACTOR IN THE INTENSIFICATION OF MILK PRODUCTION

У процесі проведеного дослідження було встановлено, що наближення виробництва молока до місця його споживання й переробки дасть змогу, з одного боку, скоротити втрати й зберегти якість молока, з іншого — ліквідувати віддалені перевезення й заощаджувати на транспортних витратах. У перспективі спеціалізація молочних господарств повинна здійснюватися залежно від особливостей виробництва, його розмірів і природно-економічних умов на основі вузької спеціалізації з розвитком однієї галузі; комбінованої спеціалізації молочного скотарства з іншими галузями.

Поглиблення спеціалізації зумовлює необхідність відокремлення у складі молочно-м'ясного власне молочного скотарства, що включає виробництво молока й займається поліпшенням племінних якостей худоби, вирощуванням ремонтного молодняка, штучним заплідненням і т.д.

Доведено, що досягнення раціональної концентрації виробництва у великих сільськогосподарських підприємствах можна за рахунок поділу виробництва на окремі стадії, кооперації, поглиблення спеціалізації та підвищення рівня інтенсифікації.

During the study it was found that approaching the place of milk consumption and recycling will allow, on the one hand, reduce losses and keep the quality of milk, the other — Eliminate distant traffic and save on transport costs. In the future, specialized dairy farms should be carried out depending on the characteristics of production, its size and natural and economic conditions on the basis of specialization to the development of a sector; dairy specialization combined with other industries.

Increased specialization necessitates separation in the composition of milk and meat own dairy, including milk production and is engaged in improving the quality of livestock breeding, cultivation of repair young animals, artificial insemination, etc.

It is proved that achieving rational concentration of production in large farms may be due to the division of production into separate stages, cooperation, deepening specialization and level of intensification.

Ключові слова: спеціалізація, концентрація, сільськогосподарські підприємства, ефективність, інтенсифікація.

Key words: specialization, concentration, farms, efficiency, intensification.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нині, коли процес перетворення системи виробничих відносин на ринковій основі є нагальною потребою не лише відродження розвитку спеціалізації й підтримки різних форм кооперативного руху, інтеграційних процесів, створення умов для тісної взаємодії кооперативних підприємств, спільної участі у вирішенні вироб-

ничих завдань молочної продукції актуальним залишається скорочення відстані перевезень.

Молочне скотарство належить до найбільш трудомістких галузей тваринництва. Воно вимагає значних затрат праці й засобів, тому його розміщення висуває вищі вимоги до наявності трудових ресурсів. Цим пояснюється розміщення молочного скотарства в райо-

нах розвиненого землеробства, що мають високу щільність населення, а також приміських і промислових центрів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Грунтовно питання ефективного функціонування підприємств з виробництва молока висвітлено у наукових працях вітчизняних учених-аграріїв: І. Баланюка, П. Березівського, М. Ільчука, М. Пархомця, та інших. Однак певні теоретичні та науково-практичні проблеми формування організаційно-економічних аспектів впливу концентрації та спеціалізації на підвищення ефективності діяльності підприємств із виробництва молока залишаються недостатньо розробленими.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є розробка теоретичних, методичних положень щодо оцінки впливу спеціалізації та концентрації виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

При розміщенні молочного скотарства найважливішим процесом є географічний поділ праці з урахуванням специфічних особливостей: виробництво молока має бути досить рівномірно розміщене по території країни, оскільки воно є малотранспортабельним і швидкопсувним продуктом; простежується тісний зв'язок із землеробством; сезонність виробництва, де робочий період майже збігається із часом виробництва молока-сировини, що сприяє ефективному використанню трудових і матеріально-технічних ресурсів; молочне скотарство, як і інші галузі тваринництва, за потреби можна перебазувати й розмістити в потрібних місцях (ближче до міст, переробного підприємства).

Отже, наближення виробництва молока до місця його споживання й переробки дасть змогу, з одного боку, скоротити втрати й зберегти якість молока, з іншого — ліквідувати віддалені перевезення й заощаджувати на транспортних витратах.

Підвищення ефективності молочного скотарства неможливо забезпечити без запровадження на фермах новітніх технологій, які базуються на використанні високопродуктивних машин і обладнання, автоматизації виробництва. Створюючи умови для скорочення трудових витрат, виробництво, у свою чергу, підвищує вимоги до кваліфікації кадрів.

Успішний розвиток галузі неможливий без поглиблення спеціалізації й концентрації виробництва. Поглиблення спеціалізації зумовлює необхідність відокремлення у складі молочного-м'ясного власне молочного скотарства, що включає виробництво молока й займається поліпшенням племінних якостей худоби, вирощуванням ремонтного молодняку, штучним заплідненням і т.д.

Головну роль у розвитку суспільства відіграють продуктивні сили, від стану й організації використання яких залежить рівень продуктивності праці. Визначаючи роль продуктивних сил для суспільства, К. Маркс і Ф. Енгельс зазначили, що їх розвиток ... "є абсолютно необхідною практичною передумовою ще й тому, що без нього має місце тільки загальне поширення бідності..." [1].

У процесі виробництва продуктивні сили організуються певним чином. Найбільш загальною формою їх організації є спеціалізація і концентрація виробництва на основі кооперації, яка ґрунтується на суспільному поділі праці. "Та форма праці, при якій багато людей планомірно і спільно беруть участь в одному й тому самому процесі праці або в різних, але пов'язаних між собою процесах праці, називається кооперацією" [2].

Розглядаючи спеціалізацію й на її основі концентрацію виробництва як форму організації продуктивних сил суспільства, що позитивно впливає на результати виробництва, К. Маркс вказував на великі переваги її над невеликим неспеціалізованим виробництвом. "...Вживані спільно засоби виробництва переносять меншу частину своєї вартості на одиницю продукту почасти тому, що вся та вартість, яку вони віддають, розподіляється одночасно на більшу масу продуктів, почасти тому, що в порівнянні із засобами виробництва, вживаними окремо, вони входять в процес виробництва хоч і абсолютно більшою, але щодо сфери їх дії відносно меншою вартістю. Разом з тим зменшується і та складова частина вартості, яка припадає на постійний капітал, а значить, знижується відповідно і до її величини і сукупна вартість товару. Результат вийде той самий, як і тоді, якби засоби виробництва товарів стали вироблятися дешевше" [3].

Під поділом праці розуміють його спеціалізацію. В.І. Ленін у своїй праці "З приводу так званого питання про ринки", в якій показав роль поділу праці в історичному розвитку капіталізму, писав: "Ринок з'являється там і остільки, де і оскільки з'являється суспільний поділ праці і товарне виробництво. Величина ринку нерозривно зв'язана з ступенем спеціалізації суспільної праці" [4].

Із розвитком суспільного поділу праці відбувається спеціалізація підприємств як основного осередку цього поділу в середині суспільства. Суспільний поділ праці слугує основою спеціалізації виробництва, оскільки останнє неможливе без нього.

Відмежування однієї галузі від іншої дає змогу створювати спеціалізовані галузі й підприємства. Під спеціалізацією підприємств розуміють зосередження основних і обігових засобів на виробництві одного чи кількох видів продукції, або на виконанні окремих виробничих процесів. Концентруючи увагу окремо на цих процесах, виробник забезпечує більш кваліфіковане й ефективно його здійснення.

Таким чином, із розвитком спеціалізації розширюються можливості для виробництва різних видів продукції, концентрації з цією метою засобів виробництва, що супроводжується злиттям процесів суспільної праці.

Концентрація і спеціалізація виробництва — різні економічні явища. Перше означає зосередження виробництва на більших підприємствах, яке являє собою одну з форм суспільного поділу праці. Разом із тим вони тісно пов'язані між собою. Ці процеси, що взаємно проникають один в один, здійснюються поряд: концентрація виробництва породжує його спеціалізацію, а остання передбачає концентрацію.

Концентрація виробництва дає змогу найбільш повно використовувати основні його засоби, досягнення науки і техніки, здійснювати спеціалізацію й на цій основі збільшувати обсяги виробництва продукції за менших витрат засобів. Спеціалізація може розвиватися не лише на виробництві окремого продукту, а й на окремому технологічному циклі.

Аналізуючи капіталістичні відносини в землеробстві, К. Маркс і Ф. Енгельс встановили, що в селі, на основі закону нагромадження і концентрації капіталу, відбувається процес створення великого сільськогосподарського виробництва. При цьому вони дійшли висновку про значні економічні його переваги перед дрібним виробництвом.

Велике виробництво має можливість краще використовувати сучасні досягнення технічного прогресу. Для нього притаманні відносно менші, ніж у дрібному, витрати на утримання виробничих і складських приміщень, транспортні, адміністративно-господарські та інші витрати. На великому підприємстві легше налагодити комбіноване виробництво, існує можливість раціонально використовувати виробничі відходи, краще органі-

Таблиця 1. Групування сільськогосподарських підприємств за часткою виручки від реалізації молока, 2014 р.

Групи за часткою виручки від реалізації молока у загальній виручці від реалізації с.-г. продукції, %	Кількість господарств у групі	Рентабельність, %	Рентабельність з підтримкою, %	Частка виручки від реалізації молока у загальній виручці від реалізації с.-г. продукції, %
до 5	400	-9,0	-1,8	2,4
5,1-10	292	-8,4	3,0	7,1
10,1-20	415	-2,2	13,0	14,4
20,1-30	315	1,9	9,8	24,6
30,1-40	225	10,0	47,0	35,0
40,1-60	229	8,8	21,6	48,0
більше 60	118	9,9	19,7	70,5
Усього	1994	2,3	18,0	14,3

Джерело: розраховано автором.

зувати працю і т.д., що забезпечує вищий рівень продуктивності праці.

Великі господарства, організуючись на базі поділу праці й використовуючи кооперацію, досягають високої продуктивності суспільної праці.

Про переваги великого господарства над дрібним постійно ведеться наукова полеміка. Немає сумнівів у більш ефективному веденні великого виробництва. Проте шаблонний підхід до цього питання привів до гігантської в сільському господарстві, але підвищення рівня концентрації та збільшення виробництва має певні межі. О.В. Чайнов першим з учених-економістів у 1922 році вивчав оптимальні розміри землеробного господарства.

"За нашими глибокими переконаннями, — писав він, — ідеальним апаратом сільськогосподарського виробництва є зовсім не крупна латифундія та індивідуальне селянське господарство, а новий тип господарської організації, в якому організаційний план розподілений на ряд ланок, кожна з яких організована в тих розмірах, які є оптимальними для нього. Інакше кажучи, ідеальними нам вважається селянське сімейне господарство, яке виділило з свого організаційного плану всі ті ланки, в яких крупна форма виробництва має безсумнівну перевагу над мілкою, і організувало їх на різні ступені крупності в кооперації. Велике майже завжди буде мати деякі переваги перед господарством мілким: це один з основних законів економіки, було б безглуздя його відкидати" [5].

Отже, створені після реформування сільськогосподарські підприємства, маючи достатню кількість землі, можуть формувати ферми раціонального розміру, а закуповуючи певну кількість кормів — тваринницькі комплекси, які за рівнем концентрації є переважними, застосовують автоматизацію виробничих процесів. Щодо фермерських господарств і особистих селянських, то і в них можна досягти оптимальності.

О.В. Чайнов указував: "Необхідно задати собі і кількісне питання про те, наскільки значне кількісне вираження переваг крупного господарства над малим саме в даній галузі виробництва. А оскільки це питання задається відносно сільського господарства, ми повинні відповісти на нього, що в землеробстві кількісний вираз переваг крупного господарства незначний. Ніякої концентрації в просторі тут, за винятком процесів первинної переробки сільськогосподарських продуктів, провести неможливо" [6].

Отже, повне використання основних фондів у цілому і технічних засобів зокрема в умовах їх значного подорожчання є однією з основних засад визначення раціональних розмірів тваринницьких ферм і комплексів. Такий методичний підхід слід застосовувати при визначенні оптимальних виробництв для всіх форм господарювання — як для сільськогосподарських підприємств, так і для фермерських та особистих селянських господарств.

Багаторічною практикою підтверджено економічну ефективність спеціалізації сільськогосподарського виробництва. Більшість дослідників розглядають проблему визначення економічної ефективності спеціалізації та раціонального розміщення сільськогосподарського виробництва під кутом зору збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції, тобто з огляду на економію суспільних затрат. При цьому підкреслюється, що основним критерієм економічної ефективності виробництва є закон економії часу.

За іншою точкою зору, головними умовами розвитку спеціалізації в ринкових умовах є цінова ситуація та кон'юнктура ринку. Кожне господарство, враховуючи рівень цін, вирішує, яку продукцію і в якому обсязі вигідно виробляти. Найбільший чистий дохід, або так звана найбільш вигідна галузь, і визначає виробничий напрям, тобто спеціалізацію господарств.

Загальноприйнятий показник рівня спеціалізації сільськогосподарського підприємства визначається часткою галузі в товарній продукції.

Дані групувань сільськогосподарських підприємств України за рівнем і коефіцієнтом спеціалізації з виробництва молока свідчать про загальну тенденцію, за якої з підвищенням рівня і коефіцієнта спеціалізації зростають прибутки й рівень рентабельності виробництва або значно зменшується збитковість (табл. 1).

Це пояснюється тим, що у спеціалізованих господарствах вища продуктивність праці, нижча собівартість продукції, більші надой на корову, середня реалізаційна маса однієї голови великої рогатої худоби та свиней. У цих господарствах менший період відгодівлі тварин, що значною мірою впливає на прирост окупності вкладених у виробництво продукції коштів і праці.

За рівнем спеціалізації сільськогосподарські підприємства у цілому не досягли високого показника (лише 14,3%). Більше ніж у 14,6% господарств виручка від реалізації молока становить 7,1%, у 20,8% господарств — 14,4%, у 16,1% — 24,9%, у 11,3% — 35,0%.

Високий рівень спеціалізації (40,1 — 60,0%) досягли 11,5% господарств, 5,9% господарств забезпечили питому вагу молока у виручці 70,5%.

У 2014 році в середньому по господарствах України рівень рентабельності становив 18,0%, то неспеціалізовані господарства при рівні спеціалізації до 5,0%, 5,1 — 10,0%, 10,1 — 20,0% одержали збитки — 9,0, 8,4 і 2,2%, а спеціалізовані при рівні 35,0, 48,0 і 70,5% забезпечили прибуткове ведення галузі із державною підтримкою за рівня рентабельності відповідно 10,0, 8,8 і 9,9%.

Отже, з урахуванням фактичного стану галузі молочно-скотарства, можна вважати раціональним рівень спеціалізації її за часткою виручки від реалізації

молока понад 30,1 — 40%, а найбільш ефективною — при 60% і більше.

Рівень спеціалізації безпосередньо пов'язаний з концентрацією виробництва сільськогосподарської продукції, яка передбачає зосередження засобів, збільшення обсягів виробництва й робочої сили в одному конкретному підприємстві, що зумовлює збільшення розмірів підприємств та обсягів виробництва окремих видів продукції. Концентрація виробництва визначається розмірами, чисельністю поголів'я і обсягом виробленої продукції на фермі або комплексі.

Досягти раціональної концентрації виробництва у великих сільськогосподарських підприємствах можна за рахунок поділу виробництва на окремі стадії, кооперації, поглиблення спеціалізації та підвищення рівня інтенсифікації.

Спеціалізація й концентрація виробництва створюють можливість і зумовлюють об'єктивну необхідність виробничого кооперування, що є загальною формою організації продуктивних сил і ґрунтується на суспільному поділі праці. Спеціалізація й концентрація виробництва є різними економічними категоріями, однак тісно взаємодіють. Концентрація виробництва забезпечує поглиблення спеціалізації господарства, а остання — сприяє підвищенню концентрації галузі.

Концентрація (локалізація) поголів'я ефективна тільки за умови інтенсифікації виробництва молока, що в першу чергу пов'язано з інтенсифікацією годівлі. Це призводить до підвищення екологічного навантаження з двох причин: тварини з високим генетичним продуктивним потенціалом не тільки дають більше молока, але і споживають більше корму та води, відповідно збільшується вихід гною; при збільшенні надою корів склад гною істотно змінюється.

Очевидним є вплив локалізації поголів'я на витрати щодо забезпечення екологічної безпеки виробництва молока. Факторами, що впливають на ці витрати, є: поголів'я дійних корів; тип доїльного обладнання; коефіцієнт кратності збільшення відстаней транспортування гною збільшенню площі внесення; забезпеченість технікою для внесення гною.

На підприємствах із високим рівнем концентрації поголів'я, але за умови розосередження тварин на кількох тваринницьких об'єктах, ефективність високопродуктивної техніки здатна проявитися більшою мірою. Вирішенням проблем забезпечення екологічної безпеки виробництва молока і подолання перепою у збільшенні обсягів виробництва може стати перегляд питань оптимального розміру тваринницького об'єкта (ферми).

Розосередження поголів'я дасть змогу зменшити витрати на утилізацію гною за рахунок компактного розташування полів по накопиченню гною, що скоротить потребу в техніці, а отже інвестиційні витрати та поточні витрати з оплати праці, палива та амортизації. За невеликих відстаней перевезення можливо максимально використовувати продуктивність техніки з внесення органічного добрива, знизити витрати на додаткові транспортні засоби для підвезення його до полів.

Окрім того, розосередження поголів'я дозволить знизити екологічні ризики, пов'язані з виходом з ладу устаткування та ємності для зберігання гною. У разі аварії на комплексі (мега-фермі) наслідки будуть непорівнянними з наслідками аварії на невеликому тваринницькому об'єкті.

Вирішення проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств високопродуктивною, але дорогою технікою з внесення органічних добрив, можливе на основі міжгосподарської кооперації. Основний економічний ефект кооперації полягатиме в економії на інвестиційних витратах і підвищенні продуктивності праці. Економічний механізм взаємодії учасників ко-

операції можливо побудувати на основі нормативних розрахунків амортизаційних відрахувань, витрат на ремонт і обслуговування пропорційно обсягу робіт, виконуваному в кожному окремому господарстві, та повної оплати поточних витрат кожним підприємством. При розробленні організаційного механізму необхідно враховувати проблеми дотримання сторонами зобов'язань, щодо строків внесення органіки, оскільки їх оптимальні терміни збігаються у більшості господарств.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, як спеціалізація та концентрація виробництва в сільськогосподарських підприємствах буде сприяти суттєвому підвищенню ефективності в молочному скотарстві. Дана обставина характеризується можливістю впровадження високотехнологічних та ресурсозберігаючих технологій з утримання сільськогосподарських тварин, що призведе до суттєвого зниження трудових та матеріальних ресурсів. У той же час підвищення рівня концентрації корів призводить до підвищення рівня екологічної небезпеки, зокрема щодо накопичення та утилізації гною. Вирішення даної проблеми можливе на основі міжгосподарської кооперації з використанням спеціалізованих суб'єктів господарювання, що дасть можливість мінімізувати витрати та знівелювати вплив екологічного ризику.

Література:

1. Маркс К. Капітал: твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. — 2-е вид. — Кн. 2. — Т. 24. — С. 598.
2. Мертенс В.П. Економіка сільського господарства: підруч. / В.П. Мертенс, В.І. Мацібора, П.Ф. Жигало та ін.; за ред. В.П. Мертенса. — К.: Урожай, 1995. — 288 с.
3. Маркс К. Замечания на книгу А. Вагнера "Учебник политической экономии" // Собрание сочинений. Т. 19. — С. 376—377.
4. Ленин В.И. Рецензия. Карл Каутский. Аграрный вопрос. Обзор тенденций современного сельского хозяйства и аграрная политика / В.И. Ленин // Полное собрание сочинений. — М.: Политиздат, 1979. — Т. 4. — С. 88—94.
5. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.В. Чаянов. — М.: Наука, 1991. — 454 с.
6. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство / А.В. Чаянов. — М.: Экономика, — 1989. — 492 с.

References:

1. Marks, K. (1961), and Enhel's, F. (1961), Kapital: tvory [Capital: works], 2-d ed., vol. 24.
2. Mertens, V.P. (1995), Ekonomika sil's'koho hospodarstva [Economics of agriculture], "Urozhaj", Kyiv, Ukraine.
3. Marks, K. (1961), Zamechanyia na knyhu A. Vahnery "Uchebnyk polytycheskoj ekonomyy" Sobranie sochyenyj [Notes on the book by Wagner's "Textbook of Political Economy" Collected Works], vol. 19, pp. 376—377.
4. Lenin, V.I. (1979), Retsenzyia. Karl Kautskyyj. Ahrarnyj vopros. Obzor tendentsyj sovremennoho sel's'koho khoziazjstva y ahrarnaia polityka [Review. Karl Kautsky. The agrarian question. Review of developments of modern agriculture and agricultural policy], Polytyzdat, Moscow, Russia, vol. 4, pp. 88—94.
5. Chajanov, A.V. (1991), Osnovnye idei i formy organizacii sel's'kohozjajstvennoj kooperacii [The basic ideas and forms of organization of agricultural cooperation], Nauka, Moscow, Russia.
6. Chajanov, A.V. (1989), Krest'janskoe hazjajstvo [Peasant farming], Jekonomika, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 06.11.2015 р.

УДК 330.3 + 338.433(477)

А. Я. Глубіш,

к. е. н., доцент, провідний фахівець відділу наукової атестації,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ ПЛАТФОРМИ ГРУП ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ТА ЇХ УЗГОДЖЕННЯ В ХОДІ РИНКОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

L. Glubish,

candidate of economic sciences, assistant professor, leading specialist of scientific certification,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THEORETICAL PLATFORMS OF ECONOMIC INTERESTS GROUPS AND CONCORDANCE THEM DURING MARKET'S INTERACTION

У публікації розглядаються погляди на категорію інтерес крізь призму століть. Інтерес обґрунтовується з позицій об'єктивності та суб'єктивності, при цьому акцентується увага на його дуалістичній природі, оскільки інтерес є єдністю об'єктивного і суб'єктивного в діяльності. Зосереджуються зусилля на специфіці економічного тлумачення інтересу. Описується генезис інтересу як економічної категорії. Уточнюється сутність поняття "економічний інтерес", що продиктовано загостренням конкурентної боротьби, активізацією процесів глобалізації, та переходом економіки з однієї фази економічного циклу в іншу. Досліджуються економічні інтереси з позицій системного підходу, на основі чого пропонується система реалізації економічних інтересів у виробничій площині. Беручи до уваги базові ознаки групи та підсумовуючи однорідні інституційовані інтереси, пропонується алгоритм агрегування економічних інтересів у макроекономічні групи за принципом узгодження часткових потреб. Наводяться можливі типи взаємовідносин між ними в умовах ринку та причини, що їх зумовлюють. Акцентується увага на таких негативних соціально-економічних наслідках стихійності ринку як конфлікту між групами економічних інтересів, оскільки це слугує причиною виникнення криз, що призводить до фінансових втрат. З огляду на це, обґрунтовується доцільність та можливі шляхи налагодження узгодженої ринкової взаємодії груп економічних інтересів. Можливість досягнення консолідації суспільства, розглядається за умови об'єднання груп інтересів навколо певної великої ідеї — національної ідеї як головного інтересу (потреби), який становить платформу національної ідеології, оскільки відображає специфіку та економічні проблеми певного етапу функціонування економічної системи, а також визначає теоретичні засади національної свідомості, тому що є реальною основою особистих інтересів та суспільного інтересу загалом.

Opinions at interest as a category through the prism of centuries are reviewed. Interests substantiated from the standpoint of objectivity and subjectivity, attention focused on their dual nature, because interest is the unity of subjective and objective in the activity. Concentrate efforts on the specificity of economic interpretation of interest. Describe the genesis of interests as an economic category. Clarify the essence the concept of "economic interest", which is dictated by increasing of competition, intensification of globalization's processes and by the transition of the economy system from one phase of the economic cycle to another. Investigates the economic interests from positions of system approach, on this basis is proposed system implementation of economic interest in the production plane. Having regard to the basic features of group, summarizing the homogeneous institutional interests, is proposed aggregating algorithm economic interest into macroeconomic groups according to principles concordance partial needs. Present the possible types of relationships between them in the market conditions and the reasons that lead to this. Attention is accented on such negative socio-economic consequences of imperfect market as conflicts between groups of economic interest since they are serve the reason appearance of crises, which leads to financial losses. Therefore, explain the expedience and possible ways of establishing coordinated market interaction of groups of economic interest. The ability to achieve the consolidation of society, considered subject to groups interests unite around a great idea national idea, as a main interest (need), which is a platform of the national ideology, because it reflects the specificity and economic problems of a certain stage of functioning of economic system, also determines the theoretical bases of national consciousness, because is real basis of personal interests and the public interest generally.

Ключові слова: інтерес, економічний інтерес, виробнича площина, економічна потреба, економічне благо, групи економічних інтересів, конфлікт інтересів, лобіювання, національна ідея.

Key words: interests, economy interests, production area, economic needs, economic good, groups of economic interests, conflict of Interest, lobby, national idea.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Класична модель ринкової економіки, коли основною метою функціонування економічної системи будь-якого рівня була максимізація прибутку, залишилась у

минулому. В умовах глобалізації дуже важливого значення набуває гармонізація економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин, оскільки їх суперечлива взаємодія, заснована на принципах зворотного зв'язку

та самоорганізації, має творчий характер і сприяє прогресивному розвитку суспільства [1]. Це обумовлює необхідність створення передумов для узгодження інтересів, попередньо уточнивши суть цього поняття, та визначивши їх для кожного контрагента ринкової взаємодії.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сьогодні зустрічаємо поодинокі публікації, де йдеться про доцільність вивчення економічної взаємодії груп інтересів [30, с. 12—21]. Водночас є наукові праці, де акцентується увага на функціональному підході, який слугує підставою для висловлення думок щодо трифункціональності національної економіки як базису розвитку української економічної системи [30, с. 20].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Закладення теоретичних платформ груп економічних інтересів та обґрунтування доцільності їх узгодження в ході ринкової взаємодії, оскільки це дозволить сформувати цілісну та органічну систему гармонічних економічних відносин, які сприятимуть економічному зростанню країни.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За філософським енциклопедичним словником, слово "інтерес" походить від латинського *interesse* — те, що має важливе значення [2, с. 183], тобто є своєрідною формою вияву потреби. Фундамент вивчення категорії інтерес заклали мислителі стародавніх Китаю, Індії, Греції. Етико-політичні погляди на природу інтересів були притаманні конфуціанству, головною ідеєю якого був чіткий розподіл обов'язків між членами суспільства. Даосизм, через характерні для нього, поряд із традиційною філософією й наукою, елементи релігії, містики, гадань, шаманізму, медитацій, став запереченням конфуціанства. Філософи Античної Греції, для якої характерна естетико-космологічна ідея, визнавали пріоритет законів, перевагу державних інтересів над особистими, а суспільних — над приватними. В епоху Середньовіччя пронизаного теологічною ідеєю, суспільствознавча думка замінила інтерес божественним задумом, силою, що скеровує дії суб'єкта. Увага до проблеми інтересу як чинника розвитку суспільства актуалізується в епоху Відродження, коли на зміну теоцентризму прийшов антропоцентризм, тобто людина стала центром філософських досліджень з погляду її земного існування, тому інтерес почали пояснювати виходячи із властивостей еґоїстичної природи людини.

Категорія інтерес цікавила дослідників-філософів у різні часи. Прибічники матеріалістичного емпіризму Т. Гобс, Дж. Локк, Д. Юм психологізували інтереси. Раціоналісти Р. Декарт, Г. Лейбніц, Б. Спіноза, обґрунтовуючи інтереси відповідно до логіки, наголошували саме на їх розумовій складовій. Представники німецької класичної філософії розглядали об'єктивну складову інтересів у вигляді категоріального морального імперативу (І. Кант) як прояв певної абсолютної ідеї (Г. Гегель). Французькі матеріалісти П. Гольбах, К. Гальвезій, Ж.-Ж. Руссо, Д. Дідро, вбачаючи в інтересах реальну основу моральності, політики, суспільного ладу, запровадили в науковий обіг парадигму, згідно якої людина є "соціальним атомом", що рухається завдяки впливу на нього певних інтересів [4, с. 213]. На думку представників сучасної вітчизняної філософії, інтерес — це соціальний феномен, властивий людині, який є рушійною силою її поведінки, діяльності та вчинків, виражає об'єктивну залежність життєдіяльності людини від соціально-економічних умов життя [6]. Слід погодитись із висловлюваннями, що інтереси зумовлені природою людини, яка формується завдяки ментальній діяльності під впливом нагальних проблем часу та є відображенням моралі, етики, політики та суспільного ладу. Такий під-

хід пояснює логіку диференціації інтересів на поточні і фундаментальні. Перші відображають умови існування суб'єкта, пов'язані із задоволенням елементарних потреб, а другі — з основними умовами існування індивіда та суттю соціально-економічного ладу. Висловлені думки свідчать про дуалістичну природу інтересу, зумовлену людською еґоїстичною природою, яка формується під впливом домінуючої в суспільстві ідеології та нагальних проблем часу.

Одні дослідники під інтересом розуміють явище об'єктивного порядку, процес формування якого не збігається з усвідомленням. Інші автори вважають, що інтерес містить усвідомлення суб'єктом потреб і засобів їх задоволення, які існують в об'єктивній дійсності [10; 11]. "Інтерес взагалі існує незалежно від того, усвідомлений він суб'єктом чи не усвідомлений", — зазначає В. Найдьонова [9]. Деякі науковці стверджують, що існує два різновиди інтересів: об'єктивні та суб'єктивні [7, с. 15—16]. Тоді як інші автори дотримуються думки, що інтерес — це єдність об'єктивного і суб'єктивного в діяльності [23—26]. Акцентуючи увагу на специфіці та особливостях внутрішньої структури інтересу, Т. Бутченко наголошує, що дана категорія охоплює діалектичну, суб'єкт-об'єктну сутність [28]. Ракітов О. І. вважає поняття інтерес ємкою категорією, яка включає потреби, інтереси, цінності, цілі, стимулює тощо [5, с. 28].

Специфіка економічного тлумачення інтересу обумовлена історичним розвитком суспільства та притаманною йому соціальною і класовою структурою, що визначає складну систему економічних інтересів, яка реалізується у економічних відносинах між людьми, соціальними групами, класами в процесі суспільного виробництва. Починаючи від А. Сміта з його концепцією "економічної людини", згодом інтерес Д. Рікардо, Дж. Міля, І. Бентрама набував значення універсального мотиву, що відтворюється в різних формах завдяки конкуренції [8, с. 50]. Загострення конкурентної боротьби із активізацією процесів глобалізації, а також переходу економіки з однієї фази економічного циклу в іншу, зумовлюють необхідність перегляду та уточнення сутності поняття "економічний інтерес". Це дозволить точно визначити інтереси кожного суб'єкта економічних відносин та у подальшому обґрунтувати механізм їх гармонізації в ході ринкової взаємодії, враховуючи, особливості функціонування вітчизняної економічної системи, оскільки критерієм її ефективності в умовах сьогодення стає реалізація економічних інтересів. Більшість науковців зазначає — основною причиною, яка спонукає до виникнення економічних інтересів є відносини власності, побудовані на принципах економічної вигоди [15; 16; 17] та суспільному поділі праці [18]. Інші науковці стверджують, що економічний інтерес зумовлений діяльністю людини в суспільному виробництві [13; 14]. Зустрічаємо визначення, де економічний інтерес тлумачать як причину, умову, спонукальний мотив та стимул до соціальних дій або господарської діяльності, тобто взаємодії економічних суб'єктів [13; 16; 17; 18; 19; 20], виражену у формі потреби або прояву уваги до економічних благ [15; 21] сформованих виробничими відносинами [14; 20], умовами суспільної та ринкової взаємодії задля отримання користі та вигоди [13; 19] або ж досягнення очікуваної зміни в ході їх реалізації. Деякі науковці вважають, що основною метою економічних інтересів є реалізація економічних відносин [22], взаємодія та саморозвиток економічних суб'єктів [16], отримання прибутку і збереження економічного потенціалу підприємства [19], але більшість наукового світу, формулюючи мету економічного інтересу, акцентує увагу на задоволенні економічних потреб [13; 21; 17; 18; 15; 14; 20].

Отже, економічні інтереси мотивують ринкові відносини щодо задоволення економічних потреб через споживання економічних благ, в ході їх взаємодії із ринковим середовищем, де вони реалізуються внаслідок пев-

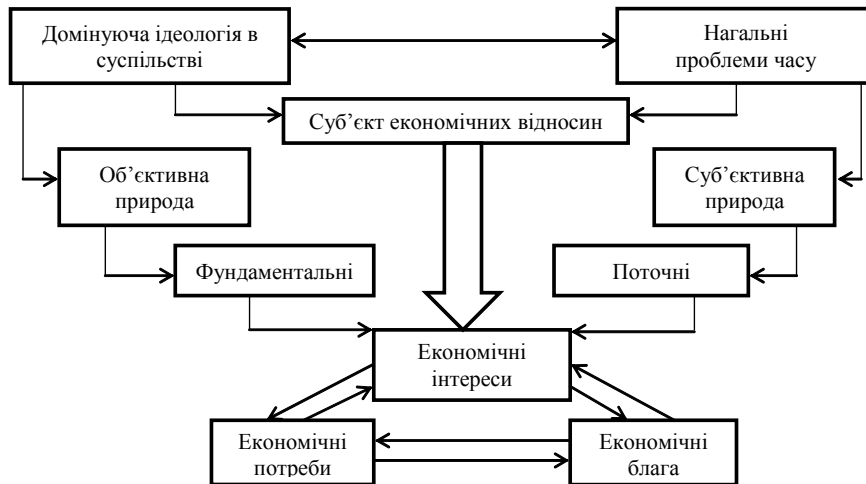


Рис. 1. Генезис інтересу як економічної категорії

Розробка автора.

ної діяльності, саме в цьому і полягає генезис інтересу як економічної категорії (рис. 1). Тому одночасно слід погодитись і з думкою П. Слава, що економічні інтереси уособлюють об'єктивно виникаючі прояви уваги до економічних благ [15], і з твердженням В. Базилевича з приводу того, що у реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів [1]. З поглибленням суспільного поділу праці і економічного відособлення спеціалізованих виробників, економічні потреби диверсифікуються відповідно до збільшення кількості носіїв економічних інтересів. При цьому кожен з них переслідує власні економічні інтереси, які може реалізувати через досягнення конкретно сформульованих цілей, вступаючи в економічні відносини. На практиці єдність інтересів досягається завдяки реалізації кожного з них у процесі їх взаємозв'язку, взаємодії та взаємореалізації, формуючи у такий спосіб єдину, складну і динамічну систему, багатовимірну у фазах відтворення, у просторі та часі, у статичності та динаміці.

Досліджуючи економічні інтереси з позицій системного підходу, в якості "входу" в систему реалізації економічних інтересів у виробничій площині необхідно розглядати внутрішню сутність потреб, тоді як "виходом" слід вважати, одержані в результаті ринкової взаємодії, реалізовані на практиці цілі економічних суб'єктів — носіїв економічних інтересів (рис. 2). Сама ж система реалізації економічних інтересів уособлює єдність стійко взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою структурних елементів, які виникають і реалізуються в ході ринкової взаємодії. Зміст та форма останньої визначається множиною факторів впливу і підпорядковується об'єктивним економічним законам та законо-

мірностям. Під виробничою площиною слід розуміти виробничу сферу (галузь), де кожен учасник, відповідно до поставленої мети, виконуючи властиві йому функції, реалізує на практиці своє цільове призначення. Одночасно слід попередити хибне уявлення про статичність процесу формування, трансформації та реалізації економічних інтересів, оскільки вони є суспільною формою прояву, усвідомленим прагненням суб'єктів ринкової взаємодії до задоволення економічних потреб, та зважаючи на різноманітність інструментів, під впливом яких вони розвиваються, цей процес слід вважати явищем динамічним.

Досліджуючи економічні інтереси господарюючих суб'єктів в інформаційній економіці, А.Ф. Гаріфова розглядає їх рівень і динаміку [19]. Тому, враховуючи бачення сучасної економічної науки суті життєвого циклу різних економічних суб'єктів та процесів, слід вважати доцільною адаптацію цього терміну П.А. Славом до економічних інтересів, життєвим циклом яких він називає період часу від зародження до угасання [15].

Еволюція країн на основі соціально орієнтованої та регульованої ринкової економіки породжує проблему узгодження економічних інтересів з метою недопущення їхньої опортуністичної поведінки. З економічної точки зору, термін узгодження визначають як процес взаємної відповідності, зведення до системи, уніфікацію, координування, упорядкування, забезпечення взаємної відповідності економічних інтересів, процесів та відносин, подолання невиправданих розбіжностей, що виникають та можуть створити уявлення про нерівність становища суб'єктів економічних відносин. Тобто при узгодженні немає односторонньої переваги одного еко-

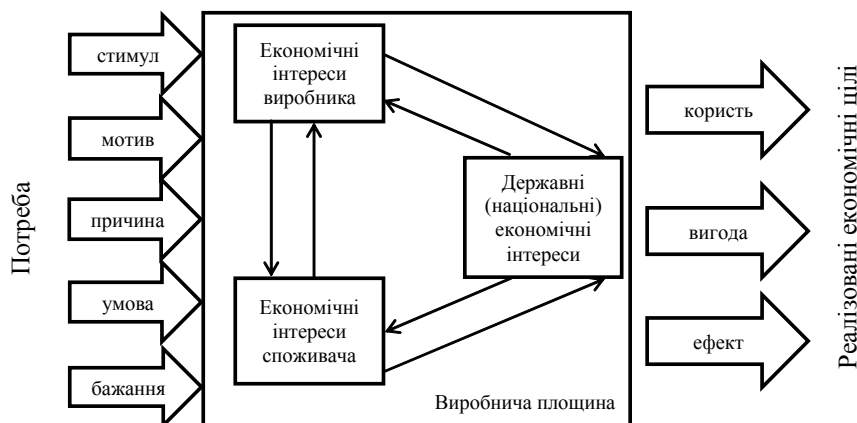


Рис. 2. Система реалізації економічних інтересів у виробничій площині

Розробка автора.

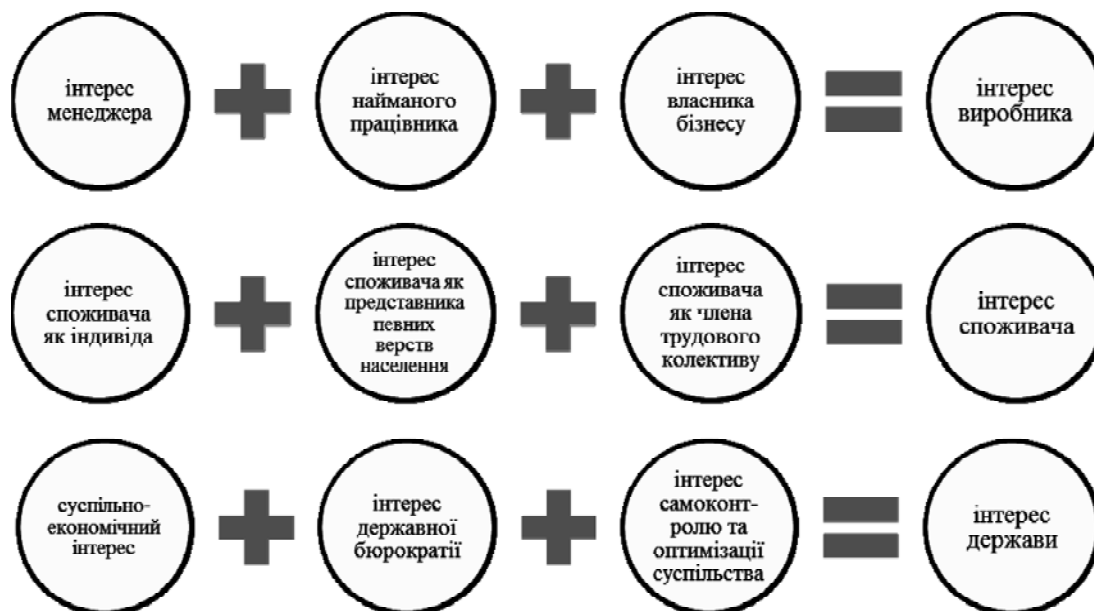


Рис. 3. Алгоритм агрегування економічних інтересів у групі

Розробка автора.

номічного суб'єкта над іншим у сфері задоволення інтересів. Кожен з учасників ринкових відносин задовольняє певну сферу власних інтересів лише взаємодіючи з іншими суб'єктами [26, с. 199—206].

Перші кроки у напрямі розробки наукових підходів до формування самого механізму узгодження економічних інтересів представлено у роботах А. Сміта, К. Вальтуха, А. Маслоу, В. Парето [23; 24; 25]. Основоположниками теорії груп інтересів вважаються американські політологи А. Бенлі та Д. Трумен, які були переконані в тому, що це винятково американський феномен, який є рушієм політичного процесу. Тоді як групи інтересів є характерними для кожної країни, проте їх різноманітність та конфігурація залежить від політичного устрою, типу економічної системи та соціальної структури суспільства країни.

Розроблена німецьким політологом Ульріхом фон Алеманом, типологія груп інтересів відповідно до суспільних сфер діяльності, містить організовані інтереси в економічній сфері, до яких науковець включає підприємницькі об'єднання та споживчі спілки. Оскільки за ринкових умов ведення господарської діяльності держава стає повноправним "гравцем" на ринку, до економічних інтересів виробника та економічних інтересів споживача слід додати ще й економічні інтереси держави, яка одночасно виступає в якості і господарюючого суб'єкта, і споживача, і гаранта національних інтересів.

Групуючи інтереси на макрорівні в економічній сфері, слід брати до уваги базові ознаки групи, а саме: специфіку інтересу, можливість його реалізувати, а також функції, зокрема такі, як артикулювання, тобто перетворення соціальних прагнень, емоцій та очікувань у певні вимоги в тій чи іншій сфері суспільства. Тобто групи інтересів функціонують за необхідності вирішення конкретного завдання, досягнення поставленої цілі, що обумовлює їх взаємодію. Артикулювання інтересів вимагає їх агрегування шляхом узгодження часткових потреб, встановлення між ними певної ієрархії, вироблення на цій основі загальногрупових цілей [27]. Виходячи з припущення Л.Ф. Гаріфової, що груповий інтерес — це сума однорідних інституційованих інтересів [19], пропонуємо алгоритм агрегування економічних інтересів в групі за принципом узгодження часткових потреб (рис. 3). Відповідно до основних форм прояву груп економічних інтересів на макрорівні є інтереси виробника, інтереси споживача та інтереси держави.

В умовах ринку інтересом, що запускає механізм ринкової взаємодії, є економічний інтерес споживача, що передбачає задоволення економічних потреб через споживання економічних благ, тому його слід вважати рушійною силою економічного розвитку. Саме економічний інтерес споживача спонукає виробника до виробництва певного асортименту продукції належної якості за ціною, що відповідає рівню реального платоспроможного попиту. Прагнучи задовольнити інтерес споживача, виробник змушений інвестувати кошти у впровадження новітніх технологій, оновлення виробничих потужностей, систему управління якістю продукції, людський капітал. Виробник прагнучи реалізувати власні економічні інтереси за умови мінімальних витрат, може коригувати економічні інтереси споживача, здійснюючи вплив на формування його економічних потреб, застосовуючи біхевіористичну концепцію. Досягнення, таким чином, узгодження економічних інтересів споживача і виробника забезпечує реалізацію суспільних інтересів. Складність функцій держави як головної управляючої структури суспільства зумовила багатомірність її інтересів [3, с. 104—109], орієнтованих на вихід економічного зростання на якісно новий рівень та забезпечення, на цій основі, підвищення життєвого рівня населення країни.

Беззаперечно функціонування кожної групи економічних інтересів як особливих структуроутворюючих складових національної економіки — важливе. Проте важливішою є узгоджена взаємодія груп макроекономічних інтересів, бо вона, використовуючи систему формальних та неформальних зв'язків, з метою досягнення максимальної соціальної та економічної ефективності суспільного виробництва, створює матеріальну основу для соціального партнерства, економічної мотивації до праці, національної цілісності. За ринкових умов господарювання саме в такий спосіб досягається єдність груп економічних інтересів. Звідси, узгоджену взаємодію груп економічних інтересів можна простежити на прикладі їх прояву у виробничій площині, де держава, виробники та споживачі є протилежними сторонами ринкових відносин, що переслідують протилежні цілі, тому їх економічні інтереси мають суперечливий характер. Водночас спільним прагненням для усіх груп економічних інтересів є максимізація вигоди за умови мінімізації витрат. Споживач прагне задовольнити свої потреби, отримавши максимум користі від спожитого блага, заплативши за нього низьку ціну. Виробник, навпаки, пе-

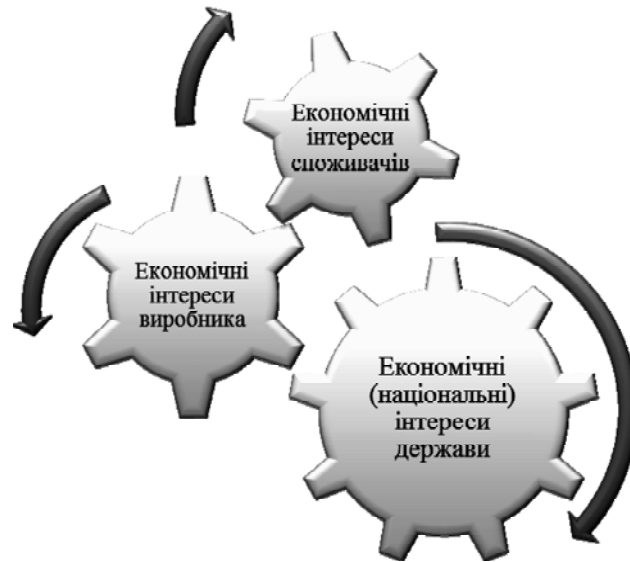


Рис. 4. Механізм узгодженої взаємодії груп економічних інтересів в умовах ринкової економіки

Розробка автора.

реслідують ціль реалізувати продукцію за максимально високою ціною, мінімізувавши витрати на її виробництво. Тому логічно погодитись із висловлюваннями, що узгодження економічних інтересів споживача та виробника відбувається шляхом встановлення ціни рівноваги на ринку вільної, досконалої конкуренції. Саме рівноважна ціна є показником стихійного, тимчасового узгодження протилежних, суперечливих економічних інтересів, а вільний ринок виступає механізмом координації, узгодження економічних інтересів всіх суб'єктів ринкової взаємодії через систему цін [12]. Держава, в особі уряду, попри створення сприятливих умов необхідних для реалізації потреб суспільства, переслідуючи національні економічні інтереси, має задовольнити сукупні потреби, пов'язані з проблемами її безпеки та подальшого розвитку [26, с. 290]. Держава, прагнучи мінімізувати витрати та максимізувати доходи, аби уникнути "проїдання" коштів державного бюджету, витрачаючи їх на соціальну підтримку населення, здебільшого, надає пріоритет економічним інтересам виробників, застосовуючи економічні важелі впливу. Такий підхід забезпечує регулярне надходження коштів у вигляді податкових платежів до державного та місцевих бюджетів, та завдяки підвищенню зайнятості, дозволяє скоротити витрати на соціальні виплати.

Отже, державні економічні інтереси, опосередковуючи, врівноважують діалектичний взаємозв'язок економічних інтересів виробників та споживачів з метою досягнення оптимальності їх узгодження в умовах ринкової економіки. Сам механізм узгодженої взаємодії груп економічних інтересів нагадує годинниковий, для злагодженої роботи якого усі його "комплектуючі", взаємодіючи між собою, рухаються кожен у напрямі досягнення власних цілей (рис. 4), роблячи, тим самим, свій внесок у розвиток національної економіки та її зростання.

Водночас будь-який механізм приводить у дію людина, як носій особистих інтересів, котрі відображають її егоїстичну природу і залежать від особливостей характеру та не завжди співпадають з інтересами розвитку суспільства, тому слід розрізняти індивідуальний та суспільний інтереси. Інтереси персоніфікуються в індивіді [19], який переслідуючи меркантильні цілі, створює загрозу виникнення протиріччя як в межах агрегованої групи економічних інтересів, так і між ними, що веде до дисбалансу в роботі механізму узгодженої взаємодії груп економічних інтересів.

Ринкова економіка функціонує за принципом саморегулювання із притаманним їй стихійним узгодженням

інтересів, головним методом впливу на який є стихійне економічне стимулювання. Негативні соціально-економічні наслідки стихійності ринку — неспівпадання економічних інтересів та ступеня їх реалізації, що свідчить про суперечливість системи реалізації економічних інтересів у виробничій площині та веде до конфліктів у суспільстві. Тому для ринкової форми організації суспільного виробництва і реалізації економічних інтересів характерним є зростання їх суперечливості, протилежності, контрасту [12]. Проте економіка як система не може допустити виникнення конфлікту між групами економічних інтересів, оскільки це слугує причиною виникнення криз, що призводить до фінансових втрат. Тому конфлікт завжди намагаються попередити, а за відсутності можливості його уникнути управляти ним, знаючи джерела виникнення, а також причини їх загострення.

Конфлікт інтересів відбувається в результаті зіткнення різних політичних та соціально-економічних інтересів, зумовленого протиріччями щодо етнічної приналежності, розбіжностями в морально-етичних цінностях, відмінностями у суспільному статусі та економічному положенні. Нерідко першопричиною формування конфліктів економічних інтересів може слугувати егоїстична та ренторієнтована поведінка чиновників різного рангу, що є носіями особистих потреб, які не завжди збігаються із суспільними. Використовуючи формальні і неформальні відносини в органах влади, чиновники, нехтуючи суспільними інтересами, сприяють ухваленню владних рішень, в яких зацікавлені неурядові організації, фінансово-промислові групи чи етнічні спільноти. Подібна поведінка свідчить про корупційність чиновників і депутатів та веде до загострення конфліктів між групами економічних інтересів.

Разом з тим, відстоювання та сприяння реалізації інтересів окремих груп не завжди передбачає корупцію, у сучасному суспільстві воно набуло форми лобіювання. Яскравим прикладом такої діяльності є надання податкових пільг окремим підприємствам або галузям, шляхом впливу на всі центри прийняття державних рішень. У випадку, коли переслідуючи мету захисту власних, значно вужчих інтересів, котрі згодом можуть отримати домінуюче значення в їх діяльності, групи інтересів чинять тиск на владні структури, тоді за цим критерієм вони набувають ознак груп тиску. Такий тісний взаємозв'язок зазначених понять слугує причиною їх ототожнення. Так, Гаріфова А. Ф. визнаючи, що в деяких аспектах ці два поняття або частково, або повністю збігаються, відмежовує поняття групи інтересів

як ширші спільноти людей, що усвідомлюють специфіку своїх інтересів і ставлять завдання їх захистити, констатуючи при цьому, що, і групи інтересів, і групи тиску орієнтовані на однакові напрями та способи впливу [19]. Слід наголосити, що групи тиску, наполягаючи на врахуванні власних інтересів за допомогою цілеспрямованого впливу на владні структури, не обов'язково ведуть в такий спосіб боротьбу за владу. Шляхтун П. П. зазначає, що поняття групи інтересів вказує взагалі на їх політичний і/або економічний вимір, тоді як поняття групи тиску означає лише форму їхньої дії, метод впливу на ті чи інші політичні рішення [27]. Як і поняття групи тиску термін лобі наголошує на методі впливу на політичні рішення, які мають гарантувати економічну вигоду, тоді як поняття групи інтересів вказує на суб'єкти цього впливу. Звідси, поняття груп інтересів не слід вважати синонімом терміна лобі, яке корелюється з такими одноранговими поняттями, як групи тиску, громадські організації, суспільні рухи, латентні політичні сили. Спільним для них усіх є те, що вони є явищем, характерним для будь-якого суспільного ладу та типу економічної системи, яке активізує свою діяльність під впливом певних обставин, надто у кризові періоди. Об'єднуючись довкола спільного інтересу (потреби) вони відкрито декларують свої вимоги, висловлюють претензії, прагнуть мобілізувати якомога ширшу підтримку громадськості та вплинути в такий спосіб на уряд.

Тільки на підставі тимчасової або довготривалої згоди (консенсусу) різних груп інтересів, в тому числі і економічних, можна досягти консолідації суспільства, бо вона передбачає їх об'єднання навколо певної великої ідеї — національної ідеї, як головного інтересу. На кожному історичному етапі розвитку соціально-економічних відносин у системі економічних інтересів можна виділити головний, який становить платформу національної ідеології, оскільки відображає специфіку та економічні проблеми певного етапу функціонування економічної системи, а також визначає теоретичні засади національної свідомості, тому що є основою реальних особистих інтересів та суспільного інтересу загалом.

ВИСНОВКИ

У науковому світі точиться дискусія відносно об'єктивності та суб'єктивності категорії інтерес, але усі думки зводяться до того, що інтереси, як форма вияву потреби властива для кожного учасника суспільно-економічних відносин, мають бути задоволені, тому слугують причиною до суспільних та індивідуальних дій. Критичний аналіз наукових літературних джерел свідчить, що, зважаючи на велику кількість тлумачень категорії економічний інтерес, науковці не дійшли повної згоди щодо сутності цього поняття.

Узагальнення трактувань сутності економічного інтересу дає підстави для висновку, що в ході економічних відносин вони трансформуються в економічні потреби, спонукаючи людей до економічної діяльності задля виробництва економічних благ, що мають їх задовольнити. Тому логічно стверджувати, що хоча економічні інтереси і близькі до економічних потреб, проте не тотожні їм.

Взаємозалежність груп економічних інтересів обумовлює їх співробітництво, бо не задовольнивши економічні інтереси один одного, жодна з груп не може реалізувати власних. Тому, визначення економічних інтересів, їх групування, аналіз, а також реалізацію через узгодження слід вважати сполучною ланкою між різними складовими економічної системи країни.

У ході ринкових відносин між виробниками і споживачами, державою і недержавним сектором мають місце елементи боротьби та співробітництва, тому крім узгодженої ринкової взаємодії можливою її формою є конфлікт груп економічних інтересів. Отже, існують протиріччя, які ринок не може вирішити самостійно.

Тому в узгодженні економічних інтересів важливу роль відіграє економічна політика держави за її застосування саморегулювання економічних інтересів переходить у більш регульовані макроекономічні відносини.

Таким чином, знання закономірностей прояву економічних інтересів дозволить повною мірою визначати тенденції розвитку економічної системи, пояснювати на цій основі реальні факти і процеси соціально-економічного життя, розуміти і передбачати економічні події.

Література:

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія [Текст]: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — 7-ме вид., стер. — К.: Знання-Пресс. — 2008. — 719 с.
2. Философский энциклопедический словарь / [ред. — сост. Е.Ф. Губский и др.]. — М.: ИНФРА, 1997. — 576 с.
3. Шабатько К.В. Поняття, сутність та значення інтересу як державно-управлінської категорії / К.В. Шабатько // Право і безпека. — 2012. — № 4 (46). — С. 104—109.
4. Философский энциклопедический словарь / [сост. Л.Ф. Ильичев и др.]. — М.: Сов. энцикл., 1983. — 840 с.
5. Ракитов А.И. Историческое познание: системно-гносеологический подход / А.И. Ракитов. — М.: Политиздат., 1982. — 303 с.
6. Філософія [Текст]: навч. посібник / [Л.В. Губерський, І.Ф. Надольний, В.П. Андрущенко та ін.]; за ред. І.Ф. Надольного. — 5-те вид. випр. і доповн. — К.: Вікар, 2005. — 455 с.
7. Тарасенко А.А. Общественные интересы и личность / А.А. Тарасенко, Н.Н. Заренок. — Минск: Наука и техника, 1980. — 151 с.
8. Мартинюк І. Історичні передумови міждисциплінарного дослідження проблеми інтересів / І. Мартинюк // Соціальні виміри суспільства. — Вип. 2 (13). — К.: Вид-во Ін-ту соціології НАН України, 2010. — С. 44—54.
9. Найдюнова В. В. Роль і місце особи в системі соціальних відносин (філософсько-культурологічний аналіз): автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. філос. наук: спец. 09.00.03 "Соціальна філософія та філософія історії" / В. В. Найдюнова. — Харків, 1999. — 20 с.
10. Воловик В.І. Філософія історії: монографія / В.І. Воловик. — Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 1997. — 126 с.
11. Муляр В.І. Проблема становлення особистості в системі "індивід-суспільство" (філософсько-культурологічний аналіз): автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д філос. наук: спец. 09.00.03 "Соціальна філософія та філософія історії" / В. І. Муляр. — Житомир, 1999. — 32 с.
12. Чорна О.Ю. Узгодження економічних інтересів як підгрунтя забезпечення економічної безпеки підприємства / О.Ю. Чорна, Н.В. Глубокова // Матеріали науково-практичної конференції "Менеджмент: розвиток, теорія та практика", Сєвєродонецьк 15.11—15.12.2013 р. — С. 48.
13. Економічна теорія. Політекономія [Текст]: навч. посібник / [В. М. Семененко, Д. І. Коваленко]; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 360 с.
14. Політична економія [Текст]: консп. лекцій / Г.А. Оганян / за ред. О.Г. Оганян; Міжрегіональна академія управління персоналом. — К.: 2003. — 520 с.
15. Слав П.А. Согласование экономических интересов хозяйствующих субъектов в экономических системах [Текст]: автореф. дис. ... на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01: разослан 24.01.2012 г. / П.А. Слав; Челябинский госуд. ун-т. — Челябинск: 2012. — 24 с.
16. Основи економічної теорії: політекономічний аспект [Текст]: підруч. для студ. экон. спец. вищ. закл. осв. / [Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Канищенко, А.А. Чухно]; за ред. Г.Н. Климко; ред. В.П. Нестеренко. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Вища школа, 1999. — 743 с.

17. Кукурудза І.І. Актуальні проблеми політичної економіки [Текст]: матеріали до лекцій та семінарів / І.І. Кукурудза. — Черкаси: [б. и.], 2002. — 183 с.

18. Политическая экономика [Текст]: учебник для вузов / В.А. Медведев, А.И. Абалкин., О.И. Ожерельев. — М.: Политиздат, 1990. — 735 с.

19. Гарифова Л.Ф. Экономические интересы хозяйствующих субъектов в информационной экономике [Рукопись]: дис. ... кан. экон. наук: спец. 08.00.01: защищена 2011 г. / Л.Ф. Гарифова; ФГАОУ ВП Казанский (Привожский) федер. ун-т. — Казань: 2011. — 158с.

20. Сторшук Б.Д. Економічні інтереси регіону в умовах трансформаційної економіки [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.01.01 / Б.Д. Сторшук; Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. — Чернівці: 2004. — 227 арк.

21. Електронна енциклопедія. Вікіпедія [Електронний ресурс]. — Елект. дан. — К.: Вікіпедія. Електронна бібліотека, 2012. — Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічні_інтереси

22. Галичинський А.С. Основи економічних знань [Текст]: Навч. посіб. / А.С. Галичинський, П.С. Ещенко. — К.: 1999. — 544 с.

23. Вальтук К.К. Информационная теория стоимости в неравновесных системах / К.К. Вальтук. — М.: Янус-К, 2001. — С. 53.

24. Maslow A. Motivation and personality. Rev. ed. — 1970. — New York: Harper and Row.

25. Pareto Vilfredo Manuel d'economie politique. 1909.

26. Энциклопедичний словник з державного управління / [уклад. Ю.П. Сурмін та ін.]. — К.: НАДУ, 2010. — 820 с.

27. Політологія (теорія та історія політичної науки) / П.П. Шляхтун. — К.: Либідь, 2002. — 576 с.

28. Бутченко Т. І. Соціально-політичне проектування: проблема взаємозв'язку суспільних потреб і державних інтересів: монографія / Т.І. Бутченко. — Запоріжжя: ККС-Альянс, 2011. — 280 с.

29. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С.М. Кваша // Економіка АПК. — 2014. — № 8. — С. 12—21.

30. Новак А. Як підняти українську економіку: монографія / А. Новак. — Вид. 3-тє, доп. — К.: Гнозис, 2011. — 368 с.

References:

1. Bazylevych, V.D. (2008), *Ekonomichna teoriia. Politekonomiia* [Economic theory. Political Economy], 7th ed, Znannia-Press, Kyiv, Ukraine.

2. Gubskiy, Ye.F. (1997), *Filosofskij jeciklopedicheskij slovar'* [Philosophical Encyclopedic Dictionary], INFRA, Moscow, RF.

3. Shabat'ko, K.V. (2012), "The concept, essence and significance interest as public administration category", *Pravo i bezpeka*, vol. 4 (46), pp. 104—109.

4. Illichyov, L.F. (1983), *Filosofskij jeciklopedicheskij slovar'* [Philosophical Encyclopedic Dictionary], Sov. jencikl., Moscow, SU.

5. Rakitov, A.I. (1982), *Istoricheskoe poznanie: sistemno-gnoseologicheskij podhod* [Historical knowledge: system-epistemological approach], Politizdat., Moscow, SU.

6. Hubers'kyj, L.V. Nadol'nyj, I.F. Andruschenko, V.P. (2005), *Filosofiiia* [Philosophy], 5th ed, Vikar, Kyiv, Ukraine.

7. Tarasenko, A.A. and Zarenok, N.N. (1980), *Obshchestvennye interesy i lichnost'* [Public interests and the personality], Nauka i tehnika, Minsk, SU.

8. Martyniuk, I. (2010), "Historical preconditions of interdisciplinary investigation a problem of interest", *Sotsial'ni vymiry suspil'stva*, vol. 2 (13), pp. 44—54.

9. Najd'onova, V.V. (1999), "The role and place the person in the social relations (philosophical and cultural analysis)", Ph.D. Thesis, Social philosophy and philosophy of history, Kharkiv Institute of Ecology and Social Protection, Kharkiv, Ukraine.

10. Volovyk, V.I. (1997), *Filosofiiia istorii* [The philosophy of history], ZDIA, Zaporizhzhia, Ukraine.

11. Muliar, V.I. (1999), "The problem of identity formation in "individual and society" (philosophical and cultural analysis)", Ph.D. Thesis, Social philosophy and philosophy of history, Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine.

12. Chorna, O.Yu. and Hlubokova, N.V. (2013), "Harmonization of economic interests as the basis for providing enterprise economic security", *Materialy naukovopraktychnoyi koferentsii* [Proceedings of Conference], Menedjment: rozvytok, teoriya ta praktyka [Management: Development, Theory and Practice], Chidnoukrayinskyy National University Vladimir Dal, Severodonetsk, Ukraine, p. 48.

13. Semenenko, V.M. and Kovalenko, D.I. (2010), *Ekonomichna teoriia. Politekonomiia* [Economic theory. Political Economy], Tsentru uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

14. Ohanian, H. A. and Ohanian, O.H. (2003), *Politychna ekonomiiia* [The political economy], Mizhrehional'na akademiia upravlinnia personalom, Kyiv, Ukraine.

15. Slav, P.A. (2012), "Matching of economic interests of business entities in economic systems", Ph.D. Thesis, Economic theory, Government University of Chelyabinsk, Chelyabinsk, RF.

16. Klymko, H.N. Nestereneo, V.P. Kanyschenko, L.O. Chukhno, A.A. (1999), *Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichnyj aspekt* [Fundamentals of economic theory, political economy aspect], 2-nd ed, Vyscha shkola, Kyiv, Ukraine

17. Kukurudza, I. I. (2002), *Aktual'ni problemy politychnoi ekonomiky* [Actual problems of the political economy], Cherkasy, Ukraine.

18. Medvedev, V. A. Abalkin, K. I. Ozherel'yev, O. I. (1990), *Politycheskaya ekonomiiia* [The political economy], Politizdat, Moscow, SU.

19. Garifova, L. F. (2011), "The economic interests of business entities in the information economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic theory, FGAOU VP Federal University of Kazan, Kazan, RF.

20. Storschuk, B.D. (2004), "The economic interests of the region in conditions of transformation economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Economic theory, Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine.

21. E-Encyclopedia. Wikipedia (2012), "E-library", available at: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

22. Hal'chyns'kyj, A. S. Eschenko, P. S. (1999), *Osnovy ekonomichnykh znan'* [Basics of economic knowledge], Kyiv, Ukraine.

23. Val'tuh, K. K. (2001), *Informacionnaja teoriia stoimosti v neravnovesnykh sistemah* [Information value theory in nonequilibrium systems], Janus-K, Moscow, RF.

24. Maslow, A. (1970), *Motivation and personality*, Harper and Row, New York, USA.

25. Pareto, V. (1909), *Manuel d'economie politique*, Marcel Giard, Paris, France.

26. Surmin, Yu. P. (2010), *Entsyklopedychnyj slovnyk z derzhavnoho upravlinnia* [Encyclopedic Dictionary of Public Administration], NADU, Kyiv, Ukraine.

27. Shliakhtun, P. P. (2002), *Politolohiia (teoriia ta istoriia politychnoi nauky)* [Political science (theory and history of political science)], Lybid', Kyiv, Ukraine.

28. Butchenko, T. I. (2011), *Sotsial'no-politychne proektuvannia: problema vzaiemozv'iazku suspil'nykh potreb i derzhavnykh interesiv* [Social and political projection: the problem of interconnection social needs and public interests], KKS-Al'ians, Zaporizhzhia, Ukraine

29. Kvasha, S. M. (2014), "Methodological basis the adoption of public decisions in agricultural policy", *Ekonomika APK*, vol. 8, pp. 12—21.

30. Novak, A. (2011), *Yak pidnyaty ukrains'ku ekonomiku* [How to increase the Ukrainian economy], 3-rd, ed, Hnozys Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2015 р.

А. А. Антохов,
к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування,
Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича, м. Чернівці

КОНЦЕПТ ТЕХНОЛОГО-СИНГУЛЯРНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

A. Antohov,
Ph.D., associate Professor of the department economic theory
and management Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych, Chernivtsi

TECHNOLOGY AND SINGULAR CONCEPT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

У статті обґрунтовано необхідність формування технологічно-сингулярних регіональних економічних систем в Україні. Визначено функціональність регіонів України в контексті реагування на процеси технологічної сингулярності. Доведено доцільність формування технологічно-сингулярних економічних систем на регіональному рівні. Здійснено характеристику основних типів інформаційних технологій в контексті їх впливу на інтелектуалізацію суспільства й регіональної економіки. Виділено напрями і вказано на суперечливі наслідки впливу інформаційних технологій на розвиток регіональної економіки, які обумовлюють можливості інтелектуалізації суспільства. Здійснено характеристику основних типів інформаційних технологій в контексті їх впливу на інтелектуалізацію суспільства й регіональної економіки. Виділено напрями і вказано на суперечливі наслідки впливу інформаційних технологій на розвиток регіональної економіки, які обумовлюють можливості інтелектуалізації суспільства. Описано морфологію технологічно-сингулярних регіональних економічних систем, що відображає їх надскладну початкову будову, яка моделюється залежно від взаємодій людини, техніки і технологій.

The necessity of forming technological-singular regional economic systems in Ukraine was proved. The functionality of the regions of Ukraine in the context of responding to the processes of technological singularity was defined. The feasibility of forming of technological-singular economic systems at regional level was proved. Implemented the characteristics of the main types of information technology in the context of their impact on the intellectualization of society and the regional economy. Highlighted directions and indicated on the contradictory effects of information technologies on the development of the regional economy, which determine the possibility of intellectualization of society. Described the basic types of information technologies in context of their influence on intellectualization of society and regional economy. Allocated areas and indicated on the contradictions influence of information technology on the development of the regional economy, those determine the possibilities of intellectualization of society. The morphology of technological-singular economic systems that reflecting their complicated structure and initial model based on human interactions, techniques and technologies was described.

Ключові слова: технологічно-сингулярна економічна система, регіональна економіка, інноваційний розвиток, штучний інтелект, концепт.

Key words: technological-singular economic systems, regional economy, innovative development, artificial intelligence, concept.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

На фоні існуючої ситуації, яка ускладнюється конфліктом територіальної цілісності України, вітчизняна наука повинна пропагувати принципово новий підхід подальшого розвитку країни та її регіонів, базований на знаннях та людському інтелекті, а також новітніх трендах загальноцивілізаційного поступу. Сценарій формування технологічно-сингулярних регіональних економічних систем в Україні може стати ефективною альтернативою існуючим науково-прикладним обґрунтуванням пріоритетів інноваційного розвитку економіки. Таку ефективність підсилює модифікація світового економічного порядку, що дає Україні шанс зайняти свою нішу. Як пишуть українські вчені, в умовах поліцентричного розвитку світового господарства, де нерівномірність зростання окремих країн і регіонів перманентно модифікує розстановку сил у світі, Ук-

раїна має шанс вийти на передові позиції соціально-економічного розвитку за порівняно обмежений часовий період [1, с. 120]. Такі можливості підтверджують наукові спостереження щодо динаміки розвитку сучасних економічних систем. Згідно з законом експоненціального розвитку інформаційних технологій Р. Курцвеля, людство звикло спостерігати лінійні процеси, у нього немає досвіду спостереження експоненціальних процесів у природі (за винятком мікробіології), однак усе, що пов'язане з інформацією, рухається по експоненті [2]. Таким чином, якщо економічна система розвивається на основі інформаційних технологій (їх продукування, вдосконалення і використання), то розвиток такої системи теж набуває експоненціального характеру. Таких ефектів може досягнути економіка України, однак це вимагає виваженої стратегічної реалізації з урахуванням регіональної специфіки та глобальних процесів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Актуальність даного дослідження доводить не лише відсутність модерного погляду на стратегічну визначеність розвитку економіки регіонів. Невизначеною залишається позиція вітчизняної науки щодо інноваційних пріоритетів, які б враховували прогресивні моделі загальноцивілізаційного характеру. У працях таких вчених, як В. Геєць, М. Долішній, О. Жихор, М. Ільченко, М. Мельник, А. Никифоров, І. Павленко, В. Решетило, О. Соскін, Л. Федулова, А. Чухно, В. Шедяков та ін., піднімається багато проблем інноватизації економіки, однак вони не розкривають необхідність формування економічних систем з технологічно-сингулярними ознаками, які б враховували процеси наростаючої технологізації та високої ймовірності створення штучного інтелекту.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою публікації постає обґрунтування концепту технологічно-сингулярних регіональних економічних систем та визначення перспектив його впровадження в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Обґрунтування концепту технологічно-сингулярних регіональних економічних систем у поточних вітчизняних умовах є надзвичайно важливим не лише з позиції стимулювання економічного розвитку на інноваційній основі із фактичним виходом з "інноваційного дефолту" (згідно з твердженнями П. Єщенка [3, с. 11]), але й як протилежної ідеології стабілізації, впевненості. З приводу цього цілком погоджуємось із висновками Т. Унковської. Науковець пише, що поточні дискусії політиків, економістів, приватні розмови "на кухнях" і в бізнес-середовищі обертаються навколо тем зловживань, політичної та економічної боротьби без правил, корупційних скандалів, кризи можливостей цивілізованої реалізації особистості. У результаті посилюється соціальне напруження, формується масове відчуття руйнівної стихії глобального і місцевого масштабів; таке "наелектризоване" суспільне середовище саме по собі постає генератором кризових процесів; підвищується ймовірність того, що незначний економічний шок або інформаційний привід може призвести до соціального вибуху [4, с. 5].

Така втомлююча ідеологія неперервної кризи руйнує мотиваційне середовище економічного зростання. Через те вітчизняна наука у співпраці з політиками, бізнесменами, фахівцями має пропагувати ідеологію організації технологічно-сингулярних економічних систем, функціонування котрих націлене на посилення технологічно-сингулярних ознак (технологічних, економічних, ціннісних, людського розвитку) з численними наслідковими позитивними ефектами. Вітчизняні економічні системи повинні розвиватись з усвідомленням власних можливостей інноваційного прориву, вагомої суб'єктності на світовому ринку натомість постійно відстаючих позицій і наздоганяючих орієнтирів.

З приводу пріоритету формування технологічно-сингулярних економічних систем можуть виникати різні застороги, обумовлені загальною дискусійністю ідеї створення штучного інтелекту як кінцевої цілі технологічно-сингулярного переходу. У зв'язку з частковою ймовірністю слід пам'ятати, що в даній ідеї важливою є не стільки ціль, як процес, тобто ті переваги, які суспільство й економіка здобудуть у ході прагнення її досягнути. Як пише відомий учений Р. Флоріда, який скептично описує дискурс технологічно-утопістів і технологічних песимістів, що не сама технологія (штучного інтелекту) забезпечує довгострокове економічне зростання; безумовно, важливість технології однозначна, але причини зростання складніші [5, с. 31—32]. Окрім того, Р. Флоріда говорить про те, що для розвитку необхідні відповідні

передумови. Технологічно-сингулярний вектор економічного розвитку вимагає підготовки певного середовища. Учений зазначає, що довгостроковий розвиток потребує низки поступово накопичуючих змін в організації та інституціональній структурі суспільства, на що може піти до 15 років; ці зміни не здійснені технологією, вони скоріше являються продуктом поступових модифікацій людської поведінки і громадських структур [5, с. 31—32]. Таким чином, сингулярність вимагає формування іншого порядку; як стверджує Л. Лобик, — символічного, аксіологічного, зі створенням власних правил гри [6]. Саме цього потребує вітчизняна економіка, розвиток якої перебуває під тиском ринкових процесів та суб'єктивних протиріч комерційного характеру.

Якщо ж допускати об'єктивну реальність створення штучного інтелекту та всіх наслідків, які виникнуть після цього, регіональні економічні системи України повинні розвиватись: з урахуванням даних процесів; з активним продукуванням і удосконаленням технологій, що забезпечують технологічно-сингулярні процеси.

У праці фахівців Науково-дослідного інституту штучного інтелекту, метою діяльності котрого є створення "безпечного штучного інтелекту", наводяться основні варіанти реакцій на процес досліджень даного явища [7, с. 12—33]: нічого не робити; інтегрувати в суспільство; регулювати дослідження; підвищувати можливість людини; відмовляти від технологій. Очевидно, що варіант "нічого не робити" для вітчизняних регіональних економік є неприпустимим. Більше того,часна реакція на ймовірнісні зміни технологічно-сингулярного переходу може стати шансом забезпечити інноваційний прорив та пришвидшене економічне зростання.

Новітній вектор розвитку економіки регіонів України вимушений враховувати процеси технологічної сингуляризації, які так чи інакше поширюються в розвинених економічних системах. З виділених сценаріїв реагування на технології штучного інтелекту економічні системи в Україні повинні розвиватись так, щоб були спроможними виконувати наступну функціональність:

- продукування новітніх технологій, у тому числі направлених на створення штучного інтелекту;
- розвиток ринку новітніх технологій, що б сприяло формуванню у суспільстві технологічного сприйняття, розуміння можливостей використання таких технологій, особливо штучного інтелекту, в тому числі з урахуванням ймовірних ризиків;
- формування міжінституційних, міжсекторальних форм співпраці задля організації спільних наукових досліджень, реалізації проектів, здійснення розробок і т.д.;

— моделювання форм взаємодії людини, інститутів із новітніми технологіями з оцінкою поточних переваг та можливих загроз у випадку повсюдної заміни людської діяльності.

Регіональні економічні системи в Україні цілком можуть слугувати пілотажем впровадження технологічно-сингулярних моделей життєдіяльності. Однак найперше вони мають розвиватись з потужними стимуляціями технологічної сингулярності, що потребує наукового обґрунтування. Особливий потенціал у цьому плані має Карпатський регіон.

Може виникнути дискурс, чому розвиток технологічно-сингулярної економічної системи має розвиватись в Україні саме на регіональному рівні. Ю. Іщенко зазначає, що в еволюції теорії дослідження інноваційної діяльності наступний системно-територіальний етап — з дослідженням інноваційних систем різного географічного рівня, формуванням концепції національної та регіональної інноваційної системи при паралельному розвитку локального і галузевого підходів та критики просторової прив'язки [8, с. 33]. Таким чином, стає очевидно необхідність локалізації процесів інноваційної



Рис. 1. Передумови формування технологічно-сингулярних економічних систем в Україні на регіональному рівні

Складено автором.

діяльності. Вирізняються й інші аргументи на користь регіоналізації інноваційного розвитку економіки країни. Серед них — активні процеси децентралізації державного регулювання у провідних країнах світу, в тому числі й в Україні, поширення ідеології сталого розвитку на основі самозабезпечення (орієнтації на ендогенний ресурсний потенціал). Підсилює аргументованість регіоналізації інноваційного розвитку економіки країни з формуванням технологічно-сингулярних систем кризовість територіальної цілісності України — коли одні області перебувають у стані вимушеного занепаду, однак інші, порівняно благополучні області, повинні слугувати "локомотивом" інноваційного розвитку, компенсуючи таким чином макроекономічні втрати. Вирізняється ще одна специфічна вимога регіоналізації — формування нового порядку організації економічного життя в умовах нооекономіки, вікіноміки та інших формах віртуалізації з розвитком економічного кіберпростору. Такі тенденції руйнують усталені форми регулювання і позбавляють традиційні суспільно-державні інститути можливості контролю за різними процесами. Реальність збереження такого контролю значно вища на регіональному і локальному рівнях, де особа виступає безпосереднім споживачем суспільних благ та частіше вступає в контакти з регулюючими інститутами.

Комплекс згаданих передумов визначає необхідність переходу реалізації стратегії інноваційного розвитку економіки України на регіональний рівень. Відтак, формування технологічно-сингулярних економічних систем теж потребує регіоналізації із наступною трансформацією в національну систему з відповідними синергетичними ефектами (рис. 1).

Пріоритет регіонального підходу до розвитку економіки з технологічно-сингулярними цілями піднімає ще один дискурс — системний. Системний підхід зарекомендував себе як ефективний і в теорії, і на практиці. У нашому дослідженні він також актуалізується, через що теоретико-прикладне обґрунтування інноваційного розвитку регіональної економіки в Україні здійснюєть-

ся з основною рекомендацією — формування технологічно-сингулярних регіональних економічних систем.

Теоретико-прикладні обґрунтування формування технологічно-сингулярних регіональних економічних систем визначають її концепт. Він охоплює систему знань про їх сутність, вимоги до ефективного функціонування, структуру (морфологію). За сутністю технологічно-сингулярна регіональна економічна система — це модерна модель розвитку регіональної економіки, що орієнтована на технологізацію виробничих процесів і комерціалізацію результатів інтелектуальної діяльності з цільовою напрямленістю на створення технології штучного інтелекту. Таким чином, метою функціонування такої системи є створення штучного інтелекту, однак проміжними її цілями є безліч технологічних інновацій та численні трансформації організації системи економічних і соціально-трудових відносин, у тому числі взаємодії людини з роботизованими технологіями, що на перспективу можуть володіти такими ж ін-

телектуальними здібностями.

Виділення основних ознак технологічно-сингулярної регіональної економічної системи потребує врахування новітніх підходів до розуміння системи як такої. Існує безліч інтерпретацій видової диференціації систем, що важливо враховувати при визначенні специфічних ознак технологічно-сингулярних економічних систем. Зрозуміло, що технологічно-сингулярні економічні системи не можна вважати простими, а радше розглядати як надскладні антропо-соціо-технічні системи, що здатні до самоорганізації, хоча в недосконалому середовищі потребують цільової підтримки, та потребують коеволюції з антропо-соціо-культурними системами. У технологічно-сингулярних економічних системах розвиток базується на біфуркаційних переходах, забезпечення котрих на даному етапі має відноситись до державо-управлінських функцій.

Технологічно-сингулярні регіональні економічні системи, як і будь-які інші системи, мають свою структуру, що власне дозволяє виявляти їх системний (взаємообумовлений, циклічно-замкнений) характер. Оскільки досліджувані нами системи визначено як надскладні антропо-соціо-технічні, в центрі котрих стоїть людина, її знання та здібності, вважаємо, що характер їх структури доволі змістовно відображає термін "морфологія". Так само, як і в мовознавстві, морфологія економічної системи дає змогу розкрити найменші її елементи та зміну їх функціональності залежно від способу дії, поєднання, цільової підтримки розвитку. Таким чином, морфологія технологічно-сингулярних регіональних економічних систем відображає їх надскладну початкову будову, що моделюється залежно від різномірних взаємодій людини (з використанням її знань та інтелекту), техніки і технологій та супроводжується виникненням у ході цього специфічних соціо-технічних форм з результатом у продукуванні, вдосконаленні і впровадженні інновацій (рис. 2). Морфологія відображає векторність розвитку регіональної економіки, що на перспективу може забезпечити технологічно-сингулярний пе-

рехід. Таким чином, вона передбачає ті цілі розвитку економіки, які мають досягатись найперше для створення відповідних передумов технологічної сингулярності.

Морфологія технолого-сингулярних регіональних економічних систем в своєму розвитку відображається певними ознаками. Вони узагальнюються в діяльнісних, трансферних та інституціональних, формуючи відповідну основу (рис. 2). Через них реалізуються засоби розвитку технолого-сингулярних систем. Мова йде про сфери інтелектуалізації суспільства й інноваційної діяльності, які визначають діяльну основу, систему інформаційного обміну, що формує трансферну основу, та систему взаємовідносин, котрі виявляються в інституціональній площині.

ВИСНОВКИ

Отже, поточні кризові умови вимагають пошуку нових форм стимулювання прогресивних змін в Україні, які, однак, мають враховувати загальноцивілізаційні процеси. Технологічна сингулярність стає все більш реальною, через що економіка регіонів України повинна розвиватись з мобілізацією ресурсних можливостей задля їх перетворення в активних суб'єктів технологічних змін. Тому подальший інноваційний розвиток України має базуватись на формуванні і розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем. Прикладні аспекти таких процесів будуть предметом подальших досліджень.

Література:

1. Решетило В.П. Трансформаційні процеси в суспільстві в умовах інформаційної економіки: монографія / В.П. Решетило, М.С. Наумов, Ю.В. Федотова; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. — Х.: ХНУМГ, 2014. — 275 с.
2. Сингулярність: Інтернет-газета "Единый мир". [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kabmir.com/nauka/singuljarnost.txt>
3. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П.С. Єщенко // Економіка України. — 2013. — № 10. — С. 4—20.
4. Унковська Т.Є. Чи можливе економічне диво в Україні? / Т.Є. Унковська, Н.І. Демчук // Економіка України. — 2013. — № 12. — С. 4—21.
5. Флорида Р. Креативний клас: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. — Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Классика-XXI", 2011. — 432 с.
6. Лобик А. Філософські відповіді на виклики глобалізації в освіті і Болонський процес в Україні / А. Лобик // Особистісні цінності і переконання філософа та історико-філософський процес: тези Всеукраїнської наукової конференції "XXI Читання, присвячені пам'яті засновника Львівсько-Варшавської філософської школи К. Твардовського", 11—12 лютого 2009 р. / Національний університет "Львівська політехніка". — Література: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. — 128 с. — С. 95—98.
7. Responses to Catastrophic AGI Risk: A Survey / Kaj Sotala, Roman V. Yampolskiy // Technical report 2013-2. Berkeley, CA: Machine Intelligence Research Institute; Last modified September. — 13. — 2013. — 79 p.
8. Іщенко Ю.Д. Територіальна організація інноваційної діяльності: теоретико-методичні та практичні аспекти дослідження / Ю.Д. Іщенко // Український географічний журнал. — 2014. — № 2. — С. 32—39.
9. Кононович І.В. Інформаційні революції. Ієрархічна класифікація інформації / І.В. Кононович // Цифрові технології. — 2010. — № 8. — С. 88—96.



Рис. 2. Морфологія технолого-сингулярної регіональної економічної системи

Джерело: складено автором на основі джерел: [9, с. 92; 10, с. 5].

10. Шкарлет С. Модернізація продуктивних сил як визначальний чинник сталого розвитку проблемних регіонів / С. Шкарлет, В. Ільчук, І. Лисенко // Економіст. — 2013. — № 6. — С. 4—6.

References:

1. Reshetylo, V.P. (2014), Transformatsijni protsesy v suspil'stvi v umovakh informatsijnoi ekonomiky [Transformation processes in society in terms of the information economy], KhNUMH, Kharkiv, Ukraine.
2. Zinoviev, G. (2011), "The Singularity", Internet-gazeta Edinyj mir, available at: <http://kabmir.com/nauka/singuljarnost.txt> (Accessed 20 Nov 2015).
3. Yeschenko, P.S. (2013), "Economic growth without development: causes and ways of innovative transformation of the economy", Ekonomika Ukrainy, vol. 10, pp. 4—20.
4. Unkov'ska, T.Ye. (2013), "It possible to economic miracle in Ukraine?", Ekonomika Ukrainy, vol. 12, pp. 4—21.
5. Florida, R. (2011), Kreativnyj klas: ljudi, kotorye menjajut budushhee [Creative class: people who are changing the future], Izdatel'skij dom "Klassika-XXI", Moscow, Russia.
6. Lobyk, L. (2009), "The philosophical answers to the challenges of globalization in education and the Bologna process in Ukraine", Osobystisni tsinnosti i perekonannia filosafta ta istoriko-filosofs'kyj protses [Personal values and beliefs of philosopher and historical and philosophical process], XXI Chytannia, prysviacheni pam'iaty zasnovnyka L'vivs'ko-Varshavs'koi filosaft'skoi shkoly K. Tvardovs'koho [XXI Reading in memory of the founder of the Lvov-Warsaw School of Philosophy K. Twardowski], Lviv, Ukraine, 11—12 February 2009, pp. 95—98.
7. Sotala, K. and Yampolskiy, R. V. (2013), "Responses to Catastrophic AGI Risk: A Survey", Technical report — 2, Machine Intelligence Research Institute, Berkeley, USA.
8. Ischenko, Yu.D. (2014), "Territorial organization of innovation activities: theoretical, methodological and practical aspects of research", Ukrain's'kyj heohrafichnyj zhurnal, vol. 2, pp. 32—39.
9. Kononovych, I.V. (2010), "Information Revolution. The hierarchical classification of information", Tsyfrovі tekhnolohii, vol. 8, pp. 88—96.
10. Shkarlet, S. (2013), "Modernization of the productive forces as a determining factor in the sustainable development of problem regions", Ekonomist, vol. 6, pp. 4—6.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2015 р.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ЗАМОВЛЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ БЕТОНУ ТА ВИРОБІВ З БЕТОНУ

I. Pedko,

candidate of Economics, associate Professor, Department of marketing, Odessa national Polytechnic University

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE FORMATION OF PORTFOLIO OF ORDERS OF THE ENTERPRISES-MANUFACTURERS OF CONCRETE AND CONCRETE PRODUCTS

У статті наведено науково-методичний підхід до оцінки потенційного попиту на житло та ємності ринку первинної нерухомості в певному регіоні на прикладі міста Одеса. Розроблено науково-методичний підхід до оцінки потенційного попиту на житло та ємності ринку первинної нерухомості на прикладі певного регіону. Запропоновано та розглянуто підхід, який складається з чотирьох етапів: оцінка потенційного попиту на житло в регіоні; аналіз ємності ринку за попередні роки; виявлення чинників впливу на попит; прогнозування ємності ринку. Також у статті представлено рекомендації для подальших досліджень оцінки потенційного попиту на житло, в яких варто пов'язати отримані сценарії розвитку ринку первинної нерухомості з сценаріями розвитку будівельної галузі та галузі виробництва будівельних матеріалів.

The article presents scientific and methodical approach to the assessment of the potential demand for housing and the capacity of the primary real estate market in a particular region on the example of Odessa city. Developed a scientific and methodical approach to assessing the potential demand for housing and the capacity of the primary real estate market on the example of a specific region. Proposed and considered approach, which consists of four stages: assessment of the potential demand for housing in the region; analysis of market capacity from previous years; identification of factors influencing the demand; forecasting of market capacity. The article also presents recommendations for further research evaluating the potential demand for housing which should link the scenarios of development of the market of primary real estate on scenarios for development of the construction industry and industry of construction materials.

*Ключові слова: потенційний попит, нерухомість, підприємства-виробники бетону, ємність ринку.
Key words: potential demand, the real estate company-producers of concrete, the size of the market.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Попит на нерухомість є рушійною силою, яка сприяє завантаженню виробничих потужностей підприємств галузей виробництва будівельних матеріалів та будівництва. Ринок житла в Україні має великий потенціал щодо розвитку. Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, середній рівень забезпеченості житлом в країні дорівнює 23,7 кв. метрів на одну людину. Він є нижчим у Європі, де забезпеченість житлом коливається від 35 до 45 м² на одну особу [1]. Головним чинником недоступності житла для громадян України є низький рівень заробітної платні. Отримуючи середню заробітну платню в 4 тис. грн., середній українець має відкласти її для купівлі квартири за 30 тис. дол. протягом 15 років.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Найчастіше у економічній літературі представлено три основних підходи з прогнозування ємності ринку (евристичний, економіко-математичний, нормативний), кожний з них реалізується за допомогою певних методів проведення прогнозних розрахунків [2—5].

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Традиційні підходи до оцінки ємності або потенціалу ринку споживчих товарів для ринку нерухомості не підходять. По-перше, нерухомість не є товаром, який "споживають" щороку, по-друге, нерухомість має прихований попит, тому виявити частку населення регіону, яка ні за яких обставин не придбає житло або є потенційним споживачем, можливо лише в певний період часу (наявність іпотечного кредитування, стабільна політична ситуація, довіра банкам, стабільність курсу гривні).

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є розробка науково-методичних підходів до оцінки потенційного попиту на житло та ємності ринку первинної нерухомості в певному регіоні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Пропонуємо науково-методичний підхід до визначення потенційного попиту на житло та ємності ринку первинного житла, який складається з чотирьох етапів (табл. 1). Демонструється на прикладі міста Одеса.

Таблиця 1. Запропонований науково-методичний підхід визначення потенційного попиту на житло та ємності ринку первинного житла

Назва етапу	Задачі етапу	Зміст етапу	Результати етапу
1) «Оцінка потенційного попиту на житло в регіоні»	Збір статистичної інформації про забезпечення населення регіону житлом та структуру нерухомості	За методами кабінетного дослідження вивчити потенційний попит на житло	Систематизація статистичної інформації про структуру населення та нерухомості в регіоні
2) «Аналіз ємності ринку за попередні роки»	Аналіз ємності ринку первинної нерухомості за попередні роки	За середніми цінами на нерухомість та показниками демографії і буд.галузі надається оцінка ємності ринку	Оцінка ємності ринку за попередні роки
3) «Виявлення чинників впливу на попит»	Оцінка ступеня впливу економічних, демографічних та соціальних факторів на попит	За допомогою кореляційного аналізу виявляється вплив вибраних факторів на показники будів. галузі	Ранжування факторів впливу на розвиток попиту на первинну нерухомість
4) «Прогнозування ємності ринку»	Отримання сценаріїв розвитку попиту на первинну нерухомість	Експертна оцінка сценаріїв розвитку ринку первинної нерухомості	Оптимістичний, реалістичний та песимістичний прогнози розвитку ринку первинної нерухомості

1. "Оцінка потенційного попиту на житло в регіоні". Наведемо статистичну інформацію: площа Одеси: 236,9 км²; чисельність населення: 1009904 чол., з них чоловіків — 47%, жінок — 53%; чотири адміністративних райони: Київський, Малиновський, Приморський, Суворовський. Кількість багатоквартирних будинків — 2691; під'їздів — 8997; кількість квартир — 250695. Індивідуальні котеджні будівлі (VIP): Аркадія, Дача Ковалевського, Молода гвардія, Совіньон, Царське село, Червоний хутір. Кількість будинків — 4220.

За структурою населення та нерухомості найбільшим за площею є Малиновський район. Більшість будівель у цьому районі — "хрущовки" — 4—5 поверхові будинки. Багатонаселеним є Київський район, який забудовано типовими 9—16 поверховими будинками і в невеликій кількості 5-ти поверховими. Найменший за площею і найбільшим за населенням є Приморський район. До нього віднесено центральну частину міста з 2—4-х поверховими будівлями старої забудови, а також елітні райони міста з багатоповерховими будівлями: Аркадія, Великий фонтан, Французький бульвар (табл. 2).

Наведено дані лише за багатоповерховими будівлями. Будинки, які мають менше 4-х поверхів в Приморському районі не враховано, тому в найбільшому за населенням районі найменша кількість багатоповерхівок. Суворовський — віддалений від центра міста район з типовою забудовою 9—16-ти поверховими будівлями. Зараз активно забудовується. Також в Одесі побудовано багато котеджних селищ в елітних приморських зонах міста.

Якщо поділити кількість жителів Одеси на кількість квартир у місті, то отримаємо в середньому 4,2 людини на одну квартиру. Якщо аналогічні розрахунки провести за районами міста, то в Київському і Суворовському районі отримаємо 3,6 і 3,7 осіб на одну квартиру відповідно, а в Малиновському — 4,7 осіб. В Приморському районі за відсутністю достовірної інформації розрахунки провести не можна.

2. "Аналіз ємності ринку за попередні роки". Аналізується приблизний обсяг продажу квартир в новобудовах за попередні роки. Використовуються демографічні показники, середня ціна на житло за рік, показники будівельної галузі. Після світової фінансової кризи 2008—2009 рр. в Україні припинилося кредитування за іпотекою (табл. 3).

Таблиця 2. Структура районів м. Одеса за населенням, площею та забудовою

Район	Площа району, км ²	Кількість населення, що проживає, тис. чол.	Багатоповерхових будинків	Під'їздів	Квартир
Суворовський	75,3	243,6	652	2145	66251
Приморський	24,2	259	513	1522	31064
Малиновський	89,7	249,4	706	2696	53006
Київський	47,7	256,6	820	2636	71612

Джерело: [6].

Економічні умови придбання житла в 2010—2015 рр. схожі. В 2010—2013 рр. середня ціна за рік за 1 м² житла в Одесі дорівнювала близько 1200 дол. У 2010—2011 рр. введення в експлуатацію житла мало зростаючу тенденцію. Навіть у 2014 році було введено в експлуатацію житла на 22,5% більше, ніж у 2013 році. Цей "феномен" пояснюється збільшенням попиту на новобудови вкладниками банків з приводу зростання курсу долара та політики Національного банку щодо утримання рівноваги в банківському секторі.

Якщо помножити площу введеного в експлуатацію житла на середню вартість житла в Одесі, то отримаємо ємність ринку за попередні роки. В 2010—2014 рр. ємність ринку новобудов в Одесі складала приблизно 400 млн дол. США на рік.

У 2014—2015 рр. ціна на нерухомість в Одесі почала стрімко знижуватися. За дев'ять місяців 2015 року ємність ринку новобудов склала 64 млн дол. США, якщо прогнозувати отриману тенденцію на кінець року, то у 2015 році ємність ринку складе 85,5 млн дол, що вчетверо менше, ніж у попередні роки і не компенсує курсову різницю. Таким чином, покупців нерухомості стало менше і вони вичікують подальшого зниження цін; за 500 тис. грн. 2—3 роки тому можна було придбати двокімнатну квартиру великої площі, а зараз — маленьку однокімнатну (рис. 1).

3. "Виявлення чинників впливу на попит". Оцінюються економічні, демографічні, соціальні чинники, що впливали на попит нещодавно. Для цього в таблиці 3 є дані про кількість населення Одеси з 2010 по 2015 рр., а також дані про сумарну зовнішню та внутрішню міграцію. Якщо проаналізувати кореляцію між кількістю введеного в експлуатацію житла та даними з міграції населення, то отримаємо досить сильний зв'язок ($r = 0,76$), але абсолютна величина мігрантів замала для забезпечення продажу всього обсягу новобудов. Можливо, що певну кількість новобудов в Одесі придбали мігранти, але це досить обмежений сегмент. За кореляційним аналізом загальна кількість населення не має впливу на кількість введеного в експлуатацію житла ($r = 0,0$), а середні ціни на житло і кількість введеного в експлуатацію житла слабо пов'язані ($r = 0,6$).

Мейзерський М. робить висновок про те, що Одеса, відоме як місто з чудовою архітектурою, на перевірку виявляється одним з найбільш "хрущовських" міст-мільйонників країни. "У панельних 5-поверхівках проживає 22% населення, а на Черемушках — всі 90%. Для порівняння, у Києві "хрущовців" всього 8%, а в Харкові — 14%. 42% одеситів живуть у будинках, застарілих морально і технічно" [9].

Найбільше на попит впливає курс національної валюти: на протязі 2010—2013 при курсі 8 грн./дол. ринок новобудов майже не змінювався за ємністю; в 2015 році при курсі 24 грн./дол. він

"впав" в чотири рази. Придбання власного житла є пріоритетом більшості не забезпечених ним громадян України, тому можна припустити, що прихований попит на придбання житла в новобудовах є високим.

4. "Прогнозування ємності ринку". Отримання сценаріїв розвитку. В попередніх пунктах було виявлено, що найбільш негативно вплинув на попит на житло в новобудовах курс гривні. Тому, за:

— за оптимістичним сценарієм, який виходить зі стабілізації курсу, прогнозується збільшення продажу нерухомості в новобудовах. Тобто, замовлення у підприємств-виробників бетону та виробів з бетону будуть зростати;

— за реалістичним сценарієм: національна валюта буде коливатися, але в невеликому діапазоні; населення буде купувати житло в новобудовах для проживання, а не для інвестування; до кінця 2015 року стан економіки буде погіршуватися, але в 2016-2017 рр. прогнозується зростання ВВП. Тому, до кінця 2015 року покращення в замовленнях на бетон або виробі з нього не відбудеться, але можна сподіватися на це в наступних роках;

— за песимістичним сценарієм: національна валюта буде значно коливатися через економічну та політичну нестабільність в країні; економічний стан у 2016—2017 рр. не покращиться. Тому слід очікувати подальшого спаду як в будівельній галузі, так і в галузі виробництва будівельних матеріалів.

ВИСНОВКИ

Ринок первинного житла вимагає спеціального науково-методичного підходу до оцінки його ємності. В запропонованому 4-х етапному підході комбінуються експертні оцінки ринку, аналіз факторів впливу на ринок за вторинною інформацією та сценарне прогнозування. В подальших дослідженнях варто пов'язати отримані сценарії розвитку ринку первинної нерухомості з сценаріями розвитку будівельної галузі та галузі виробництва будівельних матеріалів.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minregion.gov.ua>
2. Борисов В.Г., Нехаєнко О.О., Кірічек О.В. Прогнозування ємності та частки ринку товарів та послуг // Науково-технічний збірник Харківської національної академії міського господарства "Комунальне господарство міст". — Київ: "Техніка", 2008. — № 36.
3. Одінцева Т.М. Оцінка та прогноз ємності регіонального ринку споживчих кредитів методом регресійного моделювання // Т.М. Одінцева // Фінансовий простір. — № 1 (5). — 2012. — С. 67—71.
4. Малхотра Нэреш К. Маркетинговое исследование. Практическое руководство. — 3-е издание: Пер. с англ. / Нэреш К. Малхотра. — М.: ИД "Вильямс", 2002. — 960 с.
5. Окландер М.А. Концепція формування системи маркетингових досліджень інновацій машинобудівного підприємства / М.А. Окландер, О.І. Яшкіна // Економіст. — 2013. — № 11 (325). — С. 52—56.
6. Офіційний сайт кур'єрської компанії Post media. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://post-media.ua>
7. Офіційний Сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.od.ukrstat.gov.ua

Таблиця 3. Динаміка цін на нерухомість в Одесі у зв'язку з демографічними показниками та показниками будівельної галузі

Роки	Населення м. Одеса, тис.чол.	Міграція (міграція у межах регіону + зовнішня міграція)	Середня ціна м ² житла	Введено в експлуатацію житла, м ²	У % до попереднього року
2010	1009,1	2319	1200	342761	119,1
2011	1008,2	1435	1115	435690	123,9
2012	1014,9	8552	1180	415480	85,3
2013	1017,0	4468	1152	353895	85,2
2014	1016,5	2090	925	433509	122,5
Січень-серпень 2015	1009,9	-4467	839	76423	30,5

Джерело: [7, 8].

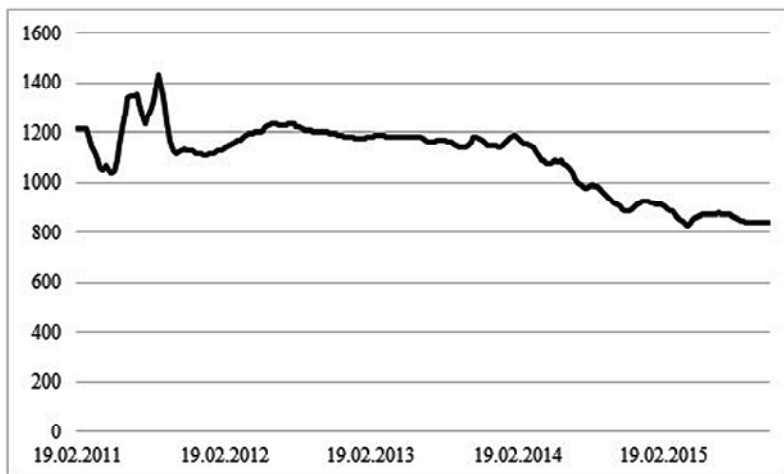


Рис. 1. Динаміка цін на житло в Одесі з 2011 по 2015 рр.

Джерело: [8].

8. Офіційний Сайт організації "Domik.ua" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html>

9. Офіційний сайт агенції reporter.com.ua [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.reporter.com.ua/articles/3e>

References:

1. Ministry of Regional Development, Construction, and Communal Living of Ukraine (2015), available at: <http://minregion.gov.ua> (Accessed 20 Nov 2015).
2. Borysov, V.H. Nekhaienko, O.O. and Kirichek, O.V. (2008), "Prediction of capacity and market share of goods and services", Naukovo-tekhnichnyy zbirnyk Kharkivs'koi natsionalnoi akademii mis'koho hospodarstva "Komunal'ne hospodarstvo mist", vol. 36.
3. Odintsova, T.M. (2012), "Assessment and forecast capacity of the regional market of consumer credits by a method regression modeling", Finansoviy prostir, vol. 1, no. 5, pp. 67—71.
4. Malhotra, N.K. (2002), Marketingovoe issledovanie [Marketing research], ID "Vil'jams", Moscow, Russia.
5. Oklander, M.A. (2013), "The concept of forming a system of marketing research innovation machine-building enterprise", Ekonomist, vol. 11, no. 325, pp. 52—56.
6. Post media (2015), available at: <http://postmedia.ua> (Accessed 20 Nov 2015).
7. Main Statistic Department in Odessa region (2015), available at: www.od.ukrstat.gov.ua (Accessed 20 Nov 2015).
8. Domik.ua (2015), available at: <http://domik.ua/nedvizhimost/dinamika-cen.html> (Accessed 20 Nov 2015).
9. IA Reporter (2015), available at: <http://www.reporter.com.ua/articles/3e> (Accessed 20 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015 р.

М. О. Кравченко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"

ФОРМАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЙ СИСТЕМО-СТРУКТУРНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

М. Kravchenko,
PhD, Docent, Associate Professor of Management, National Technical University of Ukraine "Kiev Polytechnic Institute"

FORMALIZATION OF THE CONCEPT OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SUSTAINABILITY FROM THE SYSTEM-STRUCTURAL THEORY POSITIONS

У статті обґрунтовано необхідність формування нової концептуальної основи в методології дослідження стійкості економічних суб'єктів, джерелом якої може стати системно-структурна економічна теорія. Окреслено особливості трактування економічної стійкості, що витікають з екзогенного ракурсу дослідження. З позицій системно-структурної теорії формалізовано концепцію економічної стійкості підприємства. Обґрунтовано механізм формування стійкості через взаємодію чотирьох типів систем з різними просторово-темпоральними характеристиками. Виділено принципи відмінності у визначенні основних характеристик стійкості підприємства в контексті загальної та структурної теорій систем. Зроблено висновок про доцільність застосування такого підходу в якості методологічної основи дослідження економічної стійкості підприємства. Сформульовано напрями подальшого розвитку методології.

The article substantiates the need for new conceptual framework of methodology for studying the sustainability of economic subjects. Systemic and structural economic theory can become its sources. The peculiarities of the interpretation of economic sustainability arising from exogenous perspective of study are outlined. The concept of economic sustainability of the enterprise is formalized from the standpoint of this theory. The mechanism of sustainability formation through four systems types with different spatial and temporal characteristics interaction is grounded. The fundamental differences of the enterprise sustainability main characteristics definitions in the context of the overall and structure and systems theory are highlighted. The feasibility of this approach as a methodological basis for economic sustainability studies is concluded. The areas for further development of methodology are formulated.

Ключові слова: економічна стійкість, економічна система, системно-структурна теорія, підприємство.
Key words: economic stability, economic system, system-structural theory, enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У кризовий період, що спостерігається в економіці України зараз, питання забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання постають надзвичайно гостро. Незважаючи на те, що концепція економічної стійкості підприємства як економічного суб'єкта мікрорівня привертає увагу дослідників вже протягом багатьох років, є достатньо широко представленою в науковій літературі, вона має дуже неоднозначну формалізацію.

І сама стійкість, і умови та критерії її забезпечення, дещо по-різному трактуються адептами найвідоміших сучасних економічних теорій. Відповідно до розширення уявлень про соціально-економічні об'єкти як складні динамічні системи і методологічних можливостей економіки, що виникають, в основному через її інтеграцію з іншими науками, найбільшого розповсюдження нині отримало трактування та дослідження умов економічної стійкості з позицій загальної теорії систем. Відповідно, методологія дослідження економічної стійкості (як і сам термін "стійкість", що прийшов на зміну раніше використовуваним термінам "рівновага", "стабільність", "надійність" тощо) була запозичена економікою з інших галузей науки, пов'язаних з вивченням механізмів функціонування складних систем, і в ній можна відслідкувати декілька напрямів залежно від того, під впливом яких системних наук вони сформовані. І часта зміна домінуючих теорій, і плуралізм методологічних підходів свідчать про те, що на даний момент економіка все ще

знаходиться "в пошуку" своєї базової універсальної системної теорії та відповідної методології. З одного боку, це пов'язано зі складністю інтеграції теоретичних і емпіричних даних через високий рівень абстрактності, що закладається в термін "система", та високий рівень конкретності, якого потребує застосування системної теорії для вирішення реальних економічних завдань [3]. З іншого — превалюючою ендогенністю системних досліджень. Як зазначив А. Лібман, "ендогенність — неперечно, основний бич сучасних емпіричних досліджень" [8].

Застосування основних постулатів відносно нової системно-структурної (неосистемної) економічної теорії для формалізації концепції стійкості економічних систем та подальше формування відповідної методології дослідження являє собою ще одну спробу в напрямку вирішення окреслених проблем.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Перспективи та проблеми застосування загальної теорії систем окреслені в працях П. Анохіна [1], А. Уймова [9], Ю. Урманцева [10]. Останнім часом проблематика забезпечення стійкості економічних систем досліджується в працях О. Гончаренко [2], О. Іншакова, Д. Чернавського [11], інших. Не недосконалість сучасної методології економічних досліджень звертали увагу П. Кругман [12], О. Лібман [8], інші. Для визначення вихідних положень нової системно-структурної теорії використані праці Г. Клейнера [3–6], Я. Корнаї [7].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Формування нової концептуальної основи методології дослідження економічної стійкості суб'єктів господарювання через формалізацію окресленої концепції з позиції системно-структурної (неосистемної) теорії.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Перспективи формування єдиної узгодженої концепції економічної стійкості в контексті загальної теорії систем ускладнюються тим, що, як зазначав Н. Моїсєєв, "не зважаючи на широке використання терміну ("теорія систем" — авт.), його єдине розуміння відсутнє"; "поняття "система" належить до числа тих, для яких важко дати точне визначення". Але, в той же час, для цілей дослідження "достатньо того інтуїтивного розуміння системи, що є в кожного, хто її вивчає" [3].

У загальному розумінні систему можна визначити, за висловлюванням одного з апологетів загальної теорії систем А. Уйомова, як "... будь-який об'єкт, у якому мають місце певні властивості, що знаходяться в деякому задалегідь заданому відношенні" [10]. Якщо проаналізувати визначення стійкості (економічних систем), то сучасні дослідники загалом визначають економічну стійкість як такий стан системи, при якому вдається забезпечити стабільність або позитивну динаміку вихідних параметрів її розвитку при будь-якому стані мінімального (внутрішнього та зовнішнього) середовища.

Принциповим загальнометодологічним недоліком у дослідженнях економічної стійкості суб'єктів господарювання є те, що зовнішнє середовище та економічні об'єкти, що функціонують у ньому, в основному розглядаються лише в контексті факторного впливу на економічну стійкість суб'єкту (зокрема, підприємства).

Основна відмінність нового концептуального підходу до дослідження економічних систем полягає у відмові від їх ендогенного бачення в економіці та посиленні уваги до образного (екзогенного) бачення [3—6]. При цьому бачення економічних систем не суперечить традиційним поглядам, а просто відбувається в дещо відмінному та розширеному ракурсі. Вперше ідею нової системної парадигми висунув угорський дослідник Я. Корнаї [7]. Розвиваючи її, російський вчений Г. Клейнер сформулював нову системну економічну теорію (іменовану ним в різних джерелах "структурною теорією систем" [5], "системно-структурною теорією" [6], "неосистемною теорією" [4]), що покликана усунути окреслені "провали" економічних досліджень.

За такого підходу "соціально-економічний простір розглядається як єдина система, що містить у собі безліч відносно самостійних підсистем, склад і структура яких визначається відповідно до позиції спостерігача" [4]. Оскільки система визначається як частина навколишнього світу, відносно стійка в просторі та часі, то її фундаментальними характеристиками, на думку автора, виступають границі цієї частини в просторі та часі. Відповідно, всі види систем, які є в економіці, можна умовно розділити на чотири типи в залежності від їх локалізації в просторі та часі: об'єкти (з обмеженою протяжністю у просторі та невизначеною тривалістю в часі); проекти (з обмеженою протяжністю та визначеною тривалістю); процеси (з необмеженою протяжністю та часом невизначеністю). Всі економічні суб'єкти, незалежно від їх ієрархічного рівня, — держави, регіони, галузі, підприємства та організації, домогосподарства, фізичні особи — відносяться до систем об'єктного типу, оскільки вони зазвичай мають визначені просторові межі і необмежену тривалість у часі [3—6].

Основна ідея трактування стійкості підприємства полягає в тому, що вона розглядається як характеристика тетради — угруповання з систем чотирьох типів певного рівня. Таке трактування є логічним відображенням екзогенного ракурсу системно-структурної теорії.

З позицій нашого дослідження саме тетрада є мінімальним стійким утворенням (об'єднанням) систем чотирьох різних типів, здатним до автономного існування та самостійному розвитку. Стійкість тетради будь-якого економічного рівня не передбачає обов'язковою постійної стійкості систем, що його утворюють, проте передбачає наявність постійного складного компенсаторного механізму їх взаємодії.

Підприємство, з одного боку, є компонентом тетради більш високого рівня (в подальшому будемо їх називати комплексами), з іншого — окремою автономною системою-тетрадою, до будови, складу і стану якої аналогічним чином застосовуються принципи системної декомпозиції. Проведений аналіз та синтез основних положень системно-структурної теорії крізь призму дослідження економічної стійкості підприємства дозволяє сформулювати такі основні концептуальні засади:

1. Жодна з економічних систем не здатна до стійкого автономного функціонування: вона є обмеженою в ресурсах, якими є простір та час, та (або) "енергіях", тобто спроможностях до використання ресурсів, якими є активність та інтенсивність. З чотирьох перерахованих параметрів кожна система має два необмежених і два обмежених, нестача яких компенсується через реципієнтно-донорський зв'язок з іншими системами. Таким чином, кожна система може виступати в рівній мірі донором і реципієнтом. У процесі свого нормального функціонування економічні системи утворюють симбіотичні реципієнтно-донорські пари. Формування пар носить круговий характер, через що вони смикаються, утворюючи чотири тетради. Внаслідок цього, можна стверджувати, що самоорганізація систем в тетради виступає природним механізмом їх оптимальної взаємодії та існування.

2. У результаті взаємодії в тетраді в сукупності економічні системи забезпечують: реалізацію повного циклу базових економічних функцій — виробництва, споживання, розподілу, обміну; реалізацію повного циклу базових процесів — диверсифікації, уніфікації, волатильності, стабільності; взаємне забезпечення членів тетради просторово-часовими ресурсами і "енергіями"; як наслідок — підтримання економічного гомеостазу.

3. Характер зовнішньої взаємодії та взаємозв'язків тетради формується на таких само принципах, внаслідок чого кількість контрагентів у кожній системі дублюється, але при цьому набір систем-контрагентів залишається незмінним. Взаємозв'язок систем, які знаходяться на одному економічному рівні (горизонтальний), носить функціональний характер. Взаємозв'язок систем, які знаходяться на різних економічних рівнях (вертикальний), носить адміністративний характер. У результаті взаємозв'язків тетради, розташованих на різних економічних рівнях виникає матрична структура, яка є формою стійкої функціонально-адміністративної (горизонтально-вертикальної, з точки зору геометрії структури) взаємодії економічних систем різних типів і рівнів.

4. Визначальна роль у забезпеченні економічної стійкості належить очевидно суб'єктам економіки. Відповідно, основне навантаження в процесі її забезпечення припадає на суб'єктні ієрархічні структури.

5. Забезпечення стійкості підприємства як економічного суб'єкта мікрорівня в економічному просторі забезпечується збалансованістю структур систем:

- внутрішньої тетрадної структури підсистем підприємства,
- зовнішньої функціональної структури (найближчого оточення підприємства в горизонтальній площині);
- адміністративної функціональної структури (найближчого оточення підприємства у вертикальній площині).

6. Найважливішу роль у забезпеченні економічної стійкості підприємства відіграє управління функціонуванням систем. У короткостроковому періоді основою стійкості виступає відсутність системних дисфункцій та непошкодженість взаємозв'язків між системами. Основ-

Таблиця 1. Відмінності у визначенні основних характеристик стійкості економічних систем у контексті загальної та структурної теорій систем

Характеристика	Визначення характеристики	
	Загальною (еволюційною) теорією систем	Структурною теорією систем
1. Пріоритет існування	динаміка (нестабільність або нестійкість), яка є основою розвитку системи	цілісність (стабільність або стійкість), яка є основою життєздатності системи
2. Основна форма існування	рух	гомеостаз
3. Оптимальний стан системи	стабільний розвиток	нормальне функціонування
4. Результат самоорганізації систем	адаптація (зміна внутрішньої структури) до зовнішніх умов	формування тетрад
5. Основний тип розвитку системи	біфуркаційний – при накопиченні в системі кількісних змін, якісні зміни відбуваються випадковим, хаотичним чином	еволюційний – якісні зміни носять інкрементальний характер зі збереженням ключових визначальних характеристик системи
6. Умови переходу системи на якісно новий рівень	досягнення точки біфуркації	закінчення життєвого циклу систем, що мають обмеження в часі (проектів та процесів)
7. Характер самоорганізації	коеволуційний	реципієнтно-донорський
8. Основна загроза існуванню (стійкості)	системна замкненість, відсутність взаємодії	наявність системних дисфункцій, відсутність або порушення каналів взаємодії
9. Природа стійкості	стійкість стану (рівновага) системи, що обумовлюється врівноваженістю елементів системи при збереженій динаміці і траєкторії її розвитку	стійкість образу (цілісність) – певного фрагменту універсуму, що виділяється в просторово-часовому континуумі і складається з систем чотирьох типів
10. Основа забезпечення стійкості	найважливішу роль має самоорганізація, до якої система прагне при мінімумі зовнішнього управління	найважливішу роль має регулювання (управління); фактор самоорганізації розглядається як другорядний
11. Темпоральні параметри стійкості (зворотність часу)	незворотність часу – спрямованість часу однозначна для всіх систем	зворотність часу – як правило, для обмежених систем час може бути повернено
12. Наявність генетичного механізму передачі стійкості	визнання існування генетичних механізмів передачі успадкованих ознак	визнання закономірностей у процесах формування нових економічних систем на базі існуючих

Джерело: складено автором на основі аналізу [1–6, 10–12].

на увага повинна бути приділена забезпеченню повноцінної взаємодії систем.

7. У довгостроковому періоді особливої уваги потребує добір елементів тетради. Стійкість тетради обмежена тривалістю життєвих циклів проектів та процесів, долучених до неї. Після завершення життєвого циклу однієї або декількох підсистем в тетраді, системи, що залишилися, створюють новий осередок, здатний до автономного існування. Для розвитку тетради необхідне своєчасне залучення в неї інноваційних процесів та проектів з метою заміни тих, життєвий цикл яких завершується.

Проведений аналіз сутності концепції економічної стійкості дозволяє виявити відмінності в її трактуванні з позицій загальної та системно-структурної теорій систем (табл. 1).

Таким чином, економічна стійкість підприємства виявляється системною структурною інтегрованою характеристикою тетрадних утворень з систем чотирьох типів. Пояснимо зміст прикметників, використаних як ознаки.

Системна. Екзогенний ракурс, притаманний застосованому підходу, розширює бачення, чітко детермінує, проте не змінює сутності трактування економічних об'єктів як складних систем. І комплекс, і підприємство з притаманною йому тетрадною структурою елементів, і всі інші компоненти економічного середовища формально володіють всіма ознаками складних економічних систем. Вони є економічними, оскільки забезпечують реалізацію базових економічних процесів — виробництва, розподілу, обміну та споживання благ і не можуть функціонувати без участі людини — ключової особи економічних процесів.

Структурна. Базою забезпечення стійкості є реципієнтно-донорські зв'язки між системами, які мають чітко визначений, незмінний характер, викликаний апріорними просторово-темпоральними обмеженнями систем різних типів. Це, в свою чергу, обумовлює формування відповідної матричної структури економіки, яка є осно-

вою стійкості. За такого підходу більше, ніж за інших, стійкість розглядається структурною характеристикою, оскільки забезпечується саме непорушністю структури, характеру та повноти каналів взаємодії між системами.

Інтегрована. Спираючись на аксіоматику системно-структурної теорії, можна стверджувати, що тетрадний устрій є властивим як для внутрішнього наповнення підприємства, так і для всього економічного простору. Економічна стійкість підприємства формується як результат безпосередньої взаємодії тетрад: внутрішньої, зовнішньої горизонтальної та зовнішньої вертикальної (мікро-, мезо- та макrorівнів). Такий інтегрований підхід до дослідження повинен сприяти розв'язанню фундаментальних протиріч між висновками різних теорій щодо умов забезпечення стійкості, а також проведеному несуперечливого опису та аналізу впливу макро-, мезо- та мікрорівнів економіки в процесі їх взаємодії при формуванні стійкості.

Суттєвою методологічною перевагою використання системно-структурної теорії для цілей нашого дослідження вважаємо також можливість чіткої ідентифікації системоутворюючого чинника. Будь-якої системна теорія для забезпечення своєї несуперечливості, узгодженості та універсальності (навіть у межах певної сфери), повинна ґрунтуватись на виділенні загальних системоутворюючих факторів, що дозволяють провести ідентифікацію систем і виявити закономірності функціонування кожної з них. При застосуванні положень загальної системної теорії, кібернетики, синергетики тощо чітка ідентифікація системоутворюючих чинників часто відсутня. Про таку ваду наголошують багато дослідників, в тому числі апологети теорій систем — П. Анохін [1], Г. Клейнер [3–6], Я. Корнай [12], А. Уйюмов [9], Ю. Уманцев [10], інші. Так, П. Анохін, уточнюючи питання застосування загальної теорії систем, стверджував, що ігнорування основної проблеми системології — виділення системоутворюючого фактора чревате теоретичною невизначеністю, відсутністю зв'язку

з конкретними науковими дисциплінами і неконструктивністю основних положень дослідницької роботи. З цих позицій він стверджує, що термін загальна, застосований до теорії систем А. Бергаланфі, не має достатнього логічного обґрунтування і саме це надзвичайно обмежує її конструктивне використання в науково-дослідному процесі. "...Відсутність системоутворюючого фактора не дає можливості встановити ізоморфність між явищами різного класу, а отже, і не може зробити теорію загальною" [1]. В системно-структурній економічній теорії системоутворюючий чинник ідентифікується надзвичайно чітко, хоча і носить суб'єктивний характер. Ним є домінуюче у кожній системі співвідношення просторово-часових обмежень. Це співвідношення і є критерієм ізоморфності закономірностей функціонування зовсім різних на перший погляд економічних систем.

Системна ідентифікація об'єкту дослідження, як зазначає Ю. Урманцев, відкриває цілий ряд перспектив та можливостей. Зокрема, вона дозволяє: уявити досліджуваній об'єкт як систему; провести класифікацію систем (класифікування, подальше вилучення та аналіз виділених класів (типів) систем, автор вважає другою основною методологічною вимогою теорії систем); виявити поліморфізм, ізоморфізм, симетрію, асиметрію систем, визначити способи їх виникнення; побудувати прогнози розвитку систем; встановити зв'язки системи з системами інших типів; вирішувати конкретні наукові завдання (в контексті нашого дослідження — завдання забезпечення економічної стійкості підприємства як системи — авт.); пояснювати явища; виявляти і виправляти помилки (допущені в результатах попередніх "неструктурованих" досліджень — авт.); будувати моделі і математизувати опис систем, тощо [10].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, обґрунтовано вважаємо, що системно-структурна теорія може бути використана в якості аксіоматичної та методологічної основи для проведення емпіричного дослідження стійкості суб'єктів господарювання. Але при цьому трактування стійкості повинно мати кумулятивний характер, частково асимілюючи принципи та закономірності, виведені в загальній системній, еволюційній, інших теоріях. Новий підхід дозволить усунути "провали", які виникли в наслідок превалюючої ендогенності досліджень і сприятиме вирішенню нагальних завдань, що стоять перед дослідниками проблематики економічної стійкості підприємств, зокрема визначенню підприємства в системі економічних об'єктів; окресленню його системних меж і емергентних характеристик; чіткій ідентифікації системних умов стійкості; з'ясуванню рівня та характеру співвідношення двох параметрів системи — стійкості та мінливості тощо.

Але для того, щоб вийти на рівень нової економічної парадигми окреслений підхід повинен позбавитися фрагментарності, якою "грішать" багато нових підходів. Як зазначав А. Лібман, через постійне впровадження "принципово нових" теоретичних підходів, ... жодна з парадигм не отримує належного розвитку, "цим пояснюється недосконалість всіх парадигм, що змушує постійно пропонувати нові концепції" [8]. Очевидно, що з огляду на "молодість" неосистемної теорії, вона є ще недостатньо опрацьованою навіть в загальному контексті. Для її повноцінного використання в якості методологічної основи дослідження необхідне формування більш розширеної та несуперечливої системи постулатів, узгоджених понять, принципів і механізмів реалізації з урахуванням сфери та направленості її застосування; їх апробація на ряді репрезентативних представників тощо. Крім того, уточнення потребує цілий ряд питань фундаментального характеру — на цьому наголошує і автор теорії [5].

Література:

1. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем // Принципы системной организации функций. — М.: Наука, 1973. — С. 5—61.
2. Гончаренко О.М. Дослідження стійкості розвитку підприємства як економічної системи // Труды Одесского политехнического университета. — 2009. — Вып. 1—2 (33—34). — С. 242—246.
3. Клейнер Г.Б. Государство — регион — отрасль — предприятие: каркас системной устойчивости экономики России. Часть 1 // Экономика региона. — 2015. — № 2. — С. 50—58.
4. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник Российской академии наук. — 2011. — Т. 81. — № 9. — С. 794—808.
5. Клейнер Г.Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый поход [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kleiner.rf>
6. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. — 2013. — № 6. — С. 4—28.
7. Корнай Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. — 2002. — № 5. — С. 4—22.
8. Либман А.М. Современная экономическая теория: основные тенденции // Вопросы экономики. — 2007. — № 3. — С. 36—54.
9. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. — М.: Мысль, 1978. — 72 с.
10. Урманцев Ю.А. Общая теория систем: состояния, приложения и перспективы развития // Система. Симметрия. Гармония. — М.: Мысль, 1988. — С. 38—130.
11. Чернавский Д.С. Синергетика и понятие устойчивости динамических систем [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru>
12. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong // The New York Times. — 2009. — September. — 2.

References:

1. Anohin, P.K. (1973), "Fundamental questions of general functional systems theory", Principy sistemnoi organizatsii funktsiy, pp. 5—61.
2. Goncharenko, O.M. (2009), "Research of sustainability of the enterprise as economic system", Trudy Odesskogo politehnicheskogo universiteta, vol. 1—2, no. 33—34, pp. 242—246.
3. Kleiner, G.B. (2005), "State — region — industry — enterprise: frame of the Russian economy system stability", Ekonomika regiona, vol. 2, pp. 50—58.
4. Kleiner, G.B. (2011), "The new theory of economic systems and its applications", Vestnik Rossiiskoi akademii nauk, vol. 81, no. 9, pp. 794—808.
5. Kleiner, G.B. (2007), "System paradigm in economic studies: a new approach", available at: <http://www.kleiner.rf> (Accessed 5 Nov 2015).
6. Kleiner, G.B. (2013), "The system economy as a platform for the modern economic theory development", Voprosy ekonomiki, vol. 6, pp. 4—28.
7. Kornai, J. (2002), "The system paradigm", Voprosy ekonomiki, vol. 5, pp. 4—22.
8. Libman, A.M. (2007), "Modern economic theory: the main trends", Voprosy ekonomiki, vol. 3, pp. 36—54.
9. Uemov, A.I. (1978), Sistemnyi podhod i obshaya teoriya sistem [System approach and general systems theory], Mysl', Moscow, Russia.
10. Urmancev, Y.A. (1988), "The general theory of systems: state, application and perspectives of development", Sistema. Simmetriya. Garmoniya, pp. 38—130.
11. Chernavskii, D.S. (2015), "Synergetics and the concept of stability of dynamical systems", available at: <http://spkurdyumov.ru> (Accessed 5 Nov 2015).
12. Krugman, P. (2009), "How Did Economists Get It So Wrong", The New York Times, [Online], vol. 02/09, available at: <http://www.nytimes.com> (Accessed 5 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 06.11.2015 р.

І. П. Гайдучський,

к. е. н., науковий співробітник науково-дослідної лабораторії менеджменту, ФММ НТУУ "КПІ"

МОТИВАЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР МІЖНАРОДНИХ АНТИВУГЛЕЦЕВИХ САНКЦІЙ

I. Gaidutskiy,

PhD in Economics, researcher at management and marketing faculty research laboratory of national technical university of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

MOTIVATIONAL NATURE OF INTERNATIONAL ANTI-CARBON SANCTIONS

Обґрунтовано необхідність запровадження міжнародних антивуглецевих санкцій як складової глобальної системи мотивації сталого низьковуглецевого розвитку, запропоновано концептуальні варіанти санкцій у вигляді експортного чи імпортного мита з торгівлі вуглецевими енергоносіями або товарами загалом, розкрито переваги і недоліки кожного з варіантів, у т. ч. у порівнянні зі сплатою глобального антивуглецевого податку, наведено сценарії можливої вуглецевої політики країн при застосуванні різних варіантів.

The article justifies the necessity of introducing international anti-carbon sanctions as part of a global system of motivation of sustainable low-carbon development. The author proposes conceptual options for sanctions in the form of import or export duties imposed on trade of any energy or commodities in general that generate carbon. The article covers the advantages and disadvantages of each option, including comparison with payment of anti-carbon global tax, different scenarios of possible carbon country policies are revealed.

Ключові слова: міжнародні санкції, антивуглецеві санкції, експортне мито, імпортне мито, вуглецеві енергоносії, вуглецеємність товарів.

Key words: international sanctions, anti-carbon sanctions, export duty, import duty, carbon energy, high carbon intensity products.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Загроза глобальних змін клімату стає настільки реальною, що світовій спільноті під егідою ООН рано чи пізно доведеться радикально ламати бар'єри національного протекціонізму в інтересах реалізації глобальної антивуглецевої політики. Розв'язання такої проблеми можливе лише на транснаціональному рівні шляхом прийняття рішень про обов'язкове і узгоджене здійснення всіма країнами глобальної антивуглецевої політики, створення для цього відповідного Глобального антивуглецевого фонду та адекватного механізму його фінансового наповнення, шляхом впровадження глобального антивуглецевого податку.

Однак, як показують дослідження суперечливостей глобальної антивуглецевої політики, ця концептуальна пропозиція може зіштовхнутись з певним протистоянням з боку окремих країн. Окремих країнам вигідно залишитись у статусі, за якого вони не мають зобов'язань зі скорочення викидів і водночас мають великі можливості для використання механізмів і проектів зовнішнього інвестування. В такому вигідному статусі в 2005—2012 рр. були Китай, Індія, Бразилія, Мексика та інші країни в умовах дії Кіотського протоколу.

Тому глобальна система мотивації сталого низьковуглецевого розвитку має володіти не тільки засобами стимулювання такого розвитку, але й економічної відповідальності за його гальмування. В теорії і практиці міжнародної політики такими заходами відповідальності, як показують дослідження, є міжнародні економічні санкції. В даному випадку йдеться про застосування санкцій, як би взамін за ухилення від сплати глобального антивуглецевого податку, з метою подолання національного протекціонізму.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питанням застосування міжнародних економічних санкцій з метою спонукання держав до зміни політики значну увагу у своїх дослідженнях приділяли такі дослідники, як: Н. Аскарі [1]; Б. Картер [2]; М. Дохсі [3];

Д. Дрезнер [4]; Дж. Галтунг [5]; Р. Хаас [6]; Г. Хуфбаєр [7]; Р. Папе [8]; Б. Тейлор [9]; П. Валенстен [10]; К. Кононова [11]; М. Юлкін [12] та інші. Останнім часом проблема міжнародних економічних санкцій почала досліджуватись і в Україні, зокрема в працях: Ю. Бута [13]; О. Веклич [14]; Ю. Седляр [15] та інших. Однак як за кордоном, так і в Україні ще дуже мало публікацій про результати дослідження застосування міжнародних економічних санкцій в екологічній сфері, особливо в розв'язанні суперечності між глобальними екологічними цілями та національним економічним протекціонізмом. Практично немає ще досліджень щодо застосування екологічних санкцій в глобальному масштабі чи на національному рівні з метою спонукання країн до екологізації економічної діяльності.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування необхідності застосування міжнародних антивуглецевих санкцій з метою недопущення ухилення країнами від сплати глобального антивуглецевого податку та інших екологічних платежів, показ можливих варіантів таких санкцій, умов та наслідків їх застосування, дати емпіричну оцінку ефективності їх дії.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проведені дослідження свідчать, що міжнародні санкції у сфері зовнішньої торгівлі можуть слугувати ефективним механізмом відповідальності країн і компаній, які ухиляються від сплати глобального антивуглецевого податку. Основним різновидом міжнародних санкцій в даному випадку може бути експортне чи імпортне мито. Базою обчислення і обґрунтування рівня мита має бути принцип — "збруднювач платить" і платити стільки, наскільки забруднює навколишнє середовище. Базовими параметрами мита мають бути параметри антивуглецевого податку. Йдеться про суму податку, визначену для країни, виходячи з її обсягів вуглецевих викидів та світової ставки глобального анти-

вуглецевого податку. Далі питання за вибором бази санкцій. Тут можливі чотири варіанти: 1) за експорт вуглецевих енергоносіїв; 2) за імпорту вуглецевих енергоносіїв; 3) за експорт товарів; 4) за імпорту товарів.

Для всіх чотирьох варіантів методика розрахунку сум мита може бути спільною. Зокрема приймається, що сума антивуглецевого податку, яку належить сплатити країні, становить суму санкцій, яку належить сплатити країні за відмову чи ухилення від сплати податку. База обчислення санкцій (мита) — відповідний обсяг експорту чи імпорту. Діленням суми санкцій на їх базу визначається ставка санкцій мита, яка встановлюється як норма платежу на 5 років. У ході операцій експорту чи імпорту, товарів загалом чи вуглецевих енергоносіїв здійснюється нарахування відповідного мита. Вид мита вибирається для конкретних країн окремо з урахуванням специфіки структури зовнішньої торгівлі. Тут відповідно може бути теж чотири варіанти.

Перший варіант — експортне мито з обсягів експорту вуглецевих енергоносіїв (вугілля, нафта, газ) в нафтовому еквіваленті, або у вартості. Цей варіант є найбільш пріоритетним, оскільки експорт вуглецевих енергоносіїв — це по суті є експорт вуглецевих викидів (вуглецевої вартості) — перенесення їх на економіку інших країн. Міграція вуглецевих енергоносіїв — це пряма міграція вуглецевих викидів. Тому ця база є найбільш справедливою з точки зору забезпечення адекватності рівня відповідальності країн обсягам екологічного збитку у вигляді вуглецевих викидів.

Дослідження показали, що серед обстежених 214 країн світу, більше половини не експортують вуглецевих енергоносіїв. Однак на ці країни припадає більше третини світових вуглецевих викидів і майже чверть світового ВВП. Зрозуміло, що для цих країн антивуглецеве мито на експорт вуглецевих енергоносіїв неприйнятне. Натомість група з 30 країн дає основну частину (88,3%) світового експорту вуглецевих енергоносіїв, а також шосту частину вуглецевих викидів та ВВП світу. Середній рівень мита для цих країн становить 33 дол./т, або близько 33% середньої вартості нафти. Однак інтервал рівня мита тут коливається від 1 до 100 дол. на 1 т нафтового еквіваленту вуглецевих енергоносіїв. Загалом, це цілком прийнятна ставка для того, щоб ефективно впливати міжнародним антивуглецевим митом на основну групу країн-експортерів вуглецевих енергоносіїв.

У двох інших групах рівень мита виходить набагато вище: 20 країн — від 100 до 1000 дол./т вуглецевих енергоносіїв і 24 країни — більше 1000 дол. Очевидно, що цей рівень мита дуже високий, який в разі і навіть в десятки разів збільшує вартість експортованих вуглецевих енергоносіїв. Це стосується країн досить різних за структурою зовнішньої торгівлі, обсягами та інтенсивністю вуглецевих викидів. З одного боку, це країни, які мають великі обсяги та інтенсивність викидів вуглецю, але малі обсяги експорту вуглецевих енергоносіїв. Це стосується Японії, Німеччини, Франції, Італії, Іспанії, Індії, Аргентини. Ці країни, крім Індії та Аргентини уже успішно працюють у рамках глобальної антивуглецевої політики, тому питання про мито стосовно них, очевидно, не стоятиме. З другого боку, це країни з невеликим обсягом викиду вуглецю, і дуже малим обсягом експорту вуглецевих енергоносіїв. Це стосується Балканських країн, країн Балтії тощо. Щодо цих країн теж нелогічно вести мову про таке мито, їм набагато вигідніше буде платити антивуглецевий податок. Схожі висновки стосуються і другої групи країн. Загалом, недивлячись на те, що на ці дві групи країн припадає близько половини світових вуглецевих викидів, застосування щодо них згаданого мита недоцільне.

Другий варіант — імпорту мито з обсягів імпорту вуглецевих енергоносіїв в нафтовому еквіваленті, або у вартості. Цей варіант є асиметричним першому, однак менш пріоритетним. На відміну від експорту, імпорту вуг-

лецевих енергоносіїв не приносить таких прибутків і здебільшого є не бюджетним доходом для країн імпортерів, а, як правило, є вагомою статтею бюджетних видатків країн-імпортерів на підтримку енергоспоживачів. Тому імпорту вуглецевих енергоносіїв в якості бази для мита може застосовуватись лише щодо тих країн, які не здійснюють експорту вуглецевих енергоносіїв.

Дослідження показали, що застосування санкцій у вигляді мита на імпорту вуглецевих енергоносіїв найбільш ймовірне для двох груп (2 і 3 групи) із 73 країн, які здійснюють майже 100% імпорту цих ресурсів. Водночас на ці групи країн припадає біля 90% вуглецевих викидів та ВВП світу. У третій групі середній рівень мита становить 78 дол./т н.е., а в другій — 329 дол./т н.е. Враховуючи, що обсяги імпорту вуглецевих викидів та ВВП в цих групах країн в принципі збалансовані, такі рівні мита можна застосовувати і вони можуть справити досить відчутний вплив на скорочення вуглецевих викидів. Звичайно, таке мито доцільно застосовувати лише щодо країн, для яких неможливо або нерационально застосовувати експортне мито на вуглецеві енергоносії.

Водночас у першій групі країн, де рівень імпорту мита є дуже високим, є країни, з різною структурою зовнішньої торгівлі, обсягами та інтенсивністю вуглецевих викидів. Зокрема є країни з великими обсягами викидів вуглецю і малими обсягами імпорту вуглецевих енергоносіїв. Це стосується Індонезії, Узбекистану, Алжиру, Кувейту, Єгипту, В'єтнаму, Венесуели, Ірану, Пакистану. Цим країнам не вигідно платити імпорту мито з вуглецевих енергоносіїв, краще платити антивуглецевий податок, або інші види мита.

Третій варіант — експортне мито з обсягів загального експорту товарів. У світі є чимало країн, які не здійснюють ні експорту, ні імпорту вуглецевих енергоносіїв і водночас мають значні обсяги викидів вуглецю. При цьому такі країни нерідко мають значні обсяги експорту товарів. Очевидно, що такі країни експортують значну частину викидів вуглецю від своєї економіки в товарній формі. В принципі експорт товарів включає викиди вуглецю в частині їх вуглецеємності. Однак достовірної статистики потоварної і покрайнової вуглецеємності товарів немає. Практикується лише розрахункове обчислення вуглецеємності основних груп товарів. Однак цей процес дуже трудомісткий і до того ж сумнівний щодо достовірності як бази для розрахунку мита. Міжнародної достовірності статистики в цьому відношенні поки що немає.

Дослідження показали, що для 135 країн (2, 3, 4 групи) рівень мита є досить прийнятний: в середньому по групах відповідно: 1,2%; 3% і 7%. Якщо врахувати, що за розрахунками МЕА [16] в Росії "вуглецева" вартість складає 5% загальної вартості експорту, то рівень мита в цих групах країн є адекватним рівню вуглецевої вартості. До того ж на ці три групи припадає до 90% вуглецевих викидів і ВВП світу та майже 100% світового експорту. Зазначене мито може застосовуватись узагальнено до вартості експорту товарів без їх номенклатурної диференціації.

Що стосується першої групи країн, де рівень мита виходить вище 10%, то серед них більшість таких, які швидше будуть платити антивуглецевий податок, ніж експортне антивуглецеве мито. Це країни, які мають великі або значні обсяги викидів вуглецю, але відносно малі (крім Індії, Ірану та ПАР) обсяги експорту. Цим країнам не варто стримувати експорт високим антивуглецевим експортним митом. Їм вигідніше платити антивуглецевий податок.

Четвертий варіант — імпорту мито на загальні обсяги імпорту товарів. В окремих випадках база експорту, як найбільш універсальна для переважної більшості країн все ж не може бути застосована. Адже за статистикою 61 країна немає експорту, крім того, це може бути зумовлено труднощами стягнення санкцій з країн, які не є членами СОТ і не дотримуються її правил. У таких,

Таблиця 1. Розрахунковий рівень міжнародних антивуглецевих митних платежів 20 країн — найбільших продуцентів вуглецевих викидів

Країни	Обсяги викидів вуглецю, млн т	Сума мита, млрд дол.	Рівень мита				Співвідношення мита до ВВП, %
			за вуглецеві енергоносії, дол. / т н.е.		за торгівлю товарами, %		
			за експорт	за імпорт	за експорт	за імпорт	
Китай	8,3	189,7	13367	340	9,3	10,4	2,3
США	5,4	127,9	901	245	8,3	5,5	0,8
Індія	2,0	38,7	21784	142	13,2	7,9	2,1
Росія	1,7	37,3	62	651	7,0	11,1	1,8
Японія	1,2	26,5	21110	61	3,3	3,0	0,4
Німеччина	0,7	18,1	1540	84	1,3	1,6	0,5
Іран	0,6	12,8	111	1787	13,4	22,7	2,5
Корея	0,6	13,2	0	47	2,4	2,5	1,1
Канада	0,5	12,5	64	175	2,7	2,6	0,7
Англія	0,5	12,1	295	88	2,6	1,8	0,5
Саудівська Аравія	0,5	10,9	28	0	2,8	7,6	1,5
ПАР	0,5	10,6	0	0	12,1	8,6	2,8
Мексика	0,4	10,2	149	381	2,7	2,7	0,9
Індонезія	0,4	9,2	25	258074	4,9	4,8	1,0
Бразилія	0,4	10,3	0	236	4,2	4,4	0,5
Італія	0,4	9,5	17073	63	1,9	2,0	0,5
Австралія	0,4	9,2	31	360	3,6	3,5	0,6
Франція	0,4	9	1605	79	1,6	1,3	0,3
Польща	0,3	7,1	620	383	3,9	3,6	1,4
Україна	0,3	6,3	997	160	9,2	7,4	3,6
Світ	33,6	716	175	168	3,9	3,9	1,0

Розроблено автором.

хоч і рідких, випадках, санкції можуть бути переведені на імпорт товарів у вигляді мита для цих країн з країн, які є членами СОТ і дотримуються її правил. Для таких випадків доцільно розраховувати мито на обсяги імпорту товарів.

Дослідження показали, що для 137 країн (1, 2, 3 групи) рівень мита є досить прийнятним: в середньому по групах відповідно: 2%; 3%; 9%. Якщо врахувати вуглецеву складову у вартості російського експорту 5%, то це цілком адекватна (навіть дещо занижена) плата за міграцію вуглецеємної продукції. До того ж на ці країни припадає більше 90% світового імпорту товарів, а також близько 95% вуглецевих викидів та ВВП світу. Зазначене мито може бути застосоване узагальнено до вартості імпорту товарів без номенклатурної диференціації. Найбільш проблемна тут перша група країн, яка має високий рівень мита, і на яку припадає 66% вуглецевих викидів та 45% світового ВВП. У цю групу потрапили країни з найбільшими обсягами викидів вуглецю і невеликим обсягом імпорту.

Очевидно, що для переважної більшості з цих країн вигідніше платити антивуглецевий податок, ніж сплачувати високе імпортне мито. Адже серед цих країн багато таких, які імпортують високо інноваційну продукцію цей імпорт не варто обмежувати чи здорожчувати. Значно краще платити антивуглецевий податок на обсяги викидів і переносити ці платежі безпосередньо на продуцентів викидів.

Таким чином, кожна країна може мати право вибору з п'яти варіантів: антивуглецевий податок або 4 варіанти антивуглецевого мита. Це досить демократичний підхід, який ґрунтується на спільній економічній основі — національних обсягах вуглецевих викидів та світовій ставці глобального антивуглецевого податку. Переважна більшість країн, очевидно, виберуть сплату антивуглецевого податку, а не мита. Дослідження по 20 країнах — найбільших продуцентів вуглецевих викидів, які дають майже три чверті світових вуглецевих викидів свідчать, переважній більшості з них вигідніше платити податок, ніж експортне чи імпортне мито і гальмувати експорт виробленої продукції чи імпорт необхідних ресурсів, обладнання, у т.ч. і вуглецеємних (табл. 1).

Наприклад, у Китаї — найбільшому продуценті вуглецевих викидів співвідношення суми податку до ВВП лише у 2,3 раза вище за середньосвітове. Однак рівні мита на експорт та імпорт у 3 рази вищі за світові. Аналогічна ситуація характерна для Індії, Ірану, Росії, ПАР, США, Японії, Бразилії, Австралії, де відносно митне навантаження на ВВП в порівнянні зі світовим значно нижче, ніж на експорт чи імпорт товарів. До того ж слід врахувати, що на доходи від антивуглецевого мита не поширюється правило рефінансування його країнам на відміну від антивуглецевого податку. Отже, якщо основні країни — продуценти вуглецевих викидів зроблять вибір на користь антивуглецевого податку, застосування антивуглецевого мита залишиться лише як санкція щодо тих країн, які ухиляються від сплати податку.

Вплив міжнародних антивуглецевих санкцій на макроекономічні та екологічні показники може бути різний і досить відчутний, в залежності від змін базових показників. Тут можливі кілька сценаріїв.

Перший. При зростанні обсягів експорту і ВВП, сума мита зростає, але митне навантаження (у співвідношенні до ВВП) може не змінитись.

Другий. При зростанні обсягів експорту і не зміні ВВП сума мита і митне навантаження (у % до ВВП) зростає.

Третій. При скороченні обсягів експорту і ВВП сума мита скоротиться, а митне навантаження (у співвідношенні до ВВП) може не змінитись.

Четвертий. При скороченні обсягів експорту і не зміні ВВП сума мита і митне навантаження (у % до ВВП) знизиться.

При цьому у всіх сценаріях зміни обсягів ВВП не впливають на суму мита і митне навантаження до ВВП. Це тому, що викиди вуглецю виступають в якості розрахункової бази, яка є умовно стабільною (на 5 років) величиною. При антивуглецевих митах обсяги викидів є опосередкованою (розрахунковою) базою для їх обчислення. Тому щорічні зміни обсягів викидів протягом визначеного терміну (5 років) не впливають на суму мита і рівень митного навантаження по ВВП. Аналогічні сценарії можливі в залежності від динаміки імпорту. Тільки результати порівнянь тут будуть зворотні аналогічно впливу імпорту на ВВП.

Запровадження експортно-імпортного мита як санкції за відмову від сплати глобального антивуглецевого податку справляє істотний позитивний вплив, зокрема:

- стимулюється екологічність і низьковуглецевість експорту та імпорту;

- підвищується конкурентоспроможність економік країн за рахунок скорочення залежності від вуглецевої сировини;

- здійснюється захист внутрішніх ринків і національних виробників від конкурентів, які не обтяжені вуглецевими витратами від їх вуглецеємної продукції;

- розширюються зовнішні ринки для просування низьковуглецевої продукції, технологій і обладнання;

- здійснюється тиск на країни, які на національному рівні не контролюють вуглецеві викиди, нівелюючи тим самим глобальний ефект від зусиль з зниження викидів, які живляються іншими країнами.

Але найбільші вигоди від застосування міжнародних антивуглецевих санкцій в тому, що вони спонукають (змушують) країни до активної боротьби з вуглецевими викидами в рамках глобальної антивуглецевої політики. Концепція поєднання глобального антивуглецевого податку і міжнародних антивуглецевих санкцій у вигляді глобального антивуглецевого експортно-імпортного мита, власне, і розроблена в такому методологічному ракурсі, що ці два механізми не є паритетними варіантами вибору, а навпаки, санкції спонукають до вибору податку. І якщо країни не вибирають санкції, а вибирають податок, це означає, що санкції успішно виконують свою функцію — спонукають платити податок.

Висновки:

1. Вигоди від застосування міжнародних антивуглецевих санкцій якраз і полягають у тому, що вони спонукають (змушують) країни до активної боротьби з вуглецевими викидами в рамках глобальної антивуглецевої політики. Доходи від антивуглецевих санкцій, як і доходи від антивуглецевого податку, включаються у доходи Глобального антивуглецевого фонду.

2. На міжнародні антивуглецеві санкції не поширюється принцип адекватності розподілу коштів глобального антивуглецевого фонду. Країни, які не сплачують податок, а сплачують санкції, не отримують кошти на фінансування енергоконверсії з Глобального антивуглецевого фонду. Тобто, при цьому чітко поляризуються економічні відносини між країнами — "забруднювачами" атмосфери які платять санкції) і країнами — "очищувачами", які отримують фінансування (з цих санкцій) на успішну реалізацію глобальних проектів сталого антивуглецевого розвитку. В цьому теж полягає стимулююча роль міжнародних антивуглецевих санкцій.

Література:

1. Askari H. Economic Sanctions: Examining Their Philosophy and Efficacy/Askari. — Washington D.C.: Greenwood Publishing Group, 2003. — 223 p.
2. Carter B. International Economic Sanctions: Imposing the Haphazard US Legal Regime / by Barry E. Carter]. — Cambridge University Press, 1988. — 290 p.
3. Doxey M. Economic Sanctions and International Enforcement, M.Doxey. — London: Oxford University Press, 1971. — 162 p.
4. Drezner D. The Sanctions Paradox. Economic Statecraft and International Relations / D. Drezner. — Cambridge University Press, 1999. — 342 p.
5. Galtung J. On the Effects of International Economic Sanctions. With Examples from the Case of Rhodesia / J. Galtung // World Politics. — 1967. — Volume 19. — № 3. — P. 378—416.
6. Haass R. Economic Sanctions and American Diplomacy / R. Haass: A Council on Foreign Relations Book, 1998. — 222 p.
7. Hufbauer G. Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy / G. Hufbauer, J. Schott, K. Elliot. — Washington: Institute for International Economics, 1985. — 798 p.
8. Pape R. Why Economic Sanctions Do Not Work / R. Pape // International Security. — 1997. — Volume. 22. — Fall. — P. 90—136.
9. Taylor B. Sanctions as Grand strategy / B. Taylor. — London: Routledge, 2010. — 123 p.
10. Wallenstein P. International Sanctions: Lessons from the 1990s / A. De Vries. Hazelzet (ed.). — New York: Frank Cass, 2005. — 247 p.
11. Кононова К. Санкционные резолюции Совета Безопасности ООН и их имплементация в национальных правовых системах государств-членов / К. Кононова. — М.: Walters Kluwer Russia, 2010. — 272 с.
12. Юлкин М.А. Экономические механизмы сокращения выбросов парниковых газов. — Москва, Крокус-

Экспо, 2013. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ccgs.ru/publications/presentations/_download/Yulkin_Vybrosy_03_12.2013

13. Бут Ю. С. Досвід країн Європейського Союзу щодо застосування фіскальних інструментів в екологічній політиці. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=729>

14. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. О. Веклич; Рада нац. безпеки і оборони України, Укр. ін-т дослідж. навколиш. середовища і ресурсів. — Київ, 2003. — 88 с.

15. Седляр Ю.О. Міжнародні санкції у світовій політиці: теорія і практика: монографія / Ю.О. Седляр. — Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім.Петра Могили, 2013. — 412 с.

16. International Energy Agency [Electronic Resource]. — Mode of access: <http://www.iea.org/http://www.iea.org/>

References:

1. Askari, H. (2003), *Economic Sanctions: Examining Their Philosophy and Efficacy*, Greenwood Publishing Group, Washington D.C., USA.
2. Carter, B. (1988), *International Economic Sanctions: Imposing the Haphazard US Legal Regime*, Cambridge University Press, UK.
3. Doxey, M. (1971), *Economic Sanctions and International Enforcement*, Oxford University Press, London, UK.
4. Drezner, D. (1999), *The Sanctions Paradox. Economic Statecraft and International Relations*, Cambridge University Press, London, UK.
5. Galtung, J. (1967), "On the Effects of International Economic Sanctions. With Examples from the Case of Rhodesia", *World Politics*, vol. 19, pp. 378—416.
6. Haass, R. (1998), *Economic Sanctions and American Diplomacy*, A Council on Foreign Relations Book, US.
7. Hufbauer, G. (1985), *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*, Institute for International Economics, Washington, USA.
8. Pape, R. (1997), "Why Economic Sanctions Do Not Work", *International Security*, vol. 22, pp. 90—136.
9. Taylor, B. (2010), *Sanctions as Grand strategy*, Routledge, London, UK.
10. Wallenstein, P. (2005), *International Sanctions: Lessons from the 1990 s*, Frank Cass, New York, USA.
11. Kononova, K. (2010), *Sankcionnye rezoljucii Soveta Bezopasnosti OON i ih implementacija v nacional'nyh pravovyh sistemah gosudarstv-chlenov* [Sanctions UN Security Council resolutions and their implementation in national legal systems of the Member States], Walters Kluwer Russia, Moscow, Russia.
12. Yulkin, M.A. (2013), "The economic mechanisms to reduce greenhouse gas emissions", [Online], available at: http://ccgs.ru/publications/presentations/_download/Yulkin_Vybrosy_03_12.2013 (Accessed 14 May 2014).
13. But, Yu. (2011), "Practical experience of the EU member states on the application of the fiscal instruments in environmental policy", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=729> (Accessed 4 May 2015).
14. Veklych, O. O. (2003), *Ekonomichnyj mekhanizm ekolohichnoho rehuliuвання v Ukraini* [The economic mechanism of environmental regulation in Ukraine], Rada nats. bezpeky i obrony Ukrainy, Ukr. in-t doslidzh. navkolysh. seredovyscha i resursiv, Kyiv, Ukraine.
15. Sedliar, Yu.O. (2013), *Mizhnarodni sanktsii u svitovij politytsi: teoriia i praktyka* [International sanctions in world politics: theory and practice], ChDU im.Petra Mohyly, Mykolaiv, Ukraine.
16. The official site of International Energy Agency (2015), "World energy outlook 2015", available at: <http://www.iea.org/> (Accessed 14 October 2015).

Стаття надійшла до редакції 13.11.2015 р.

УДК [336.717.061(477):336.76](043.3)

О. А. Лаврик,

к. е. н., старший викладач кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ДОВІРИ ВКЛАДНИКІВ БАНКУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

O. Lavryk,

Candidate of Economic Sciences, Senior Teacher of Credit

and Finance Department, V. N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv

THE INCREASE OF TRUST LEVEL OF BANK DEPOSITORS DURING REALIZATION OF THE BANK CREDITING

Удосконалення механізмів банківського кредитування та його постійний розвиток залишається одним із основних шляхів виходу України із кризового стану. Скорочення останнім часом банками своєї діяльності у сфері кредитування, внаслідок світової економічної кризи та внутрішньої політичної кризи, похитнула економіку нашої держави та помітно вплинула на показники кредитного портфеля українських банків, динаміка розмірів та структури яких останніми роками бажає кращого.

Метою наведеної статті є удосконалення методичного забезпечення банківського кредитування в Україні, яке обумовило розробку механізмів фінансового посередництва.

Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу ризиків і ефективності фінансування, оцінки фінансово-економічних показників діяльності, моделі оптимальної структури кредитного портфеля, статистичних методів.

Результатом банківської кризи стала масова недовіра банків до клієнтів і навпаки, що стало наслідком активного розвитку форм приватного кредитування. Більшість банків заморозили власні кредитні програми або суттєво посилили вимоги до потенційних позичальників, це змусило останніх шукати інші, альтернативні джерела фінансування, що призвело до зростання кількості звернень до приватних інвесторів.

The updating of bank crediting and its constant development remains one of the basic ways for Ukraine to overcome crisis. Recent reduction of bank crediting due to the world economic crisis and internal political crisis damaged the economy of our country and considerably affected the credit portfolio indexes of Ukrainian banks whose dynamics of value and structure leave much to be desired.

The objective of this article is to update methodical provision of bank crediting mechanisms in Ukraine, that stipulated the development of financial intermediation.

The tasks are solved by estimation and analysis methods of risks and financing efficiency, the estimation of financial and economic performance, the model of optimal credit portfolio structure, statistical methods.

The result of bank crisis became the mass mistrust to banks from their clients and vice versa, that became the consequence of active development of forms of the private crediting. Most of the banks put their own credit programs on ice or substantially strengthened requirements to the potential borrowers, it compelled the last ones to search other, alternative sources, that was resulted to the increase of amount of addresses to the private investors.

Ключові слова: банківські установи, кредитні портфелі банків, інвестиції, фінансове посередництво, депозити, кредити, іноземна валюта.

Key words: bank credit portfolio, banking institution, bank rate, financial intermediation, deposits, credits, foreign currency.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є удосконалення методичного забезпечення фінансового посередництва в Україні, яке обумовило розробку механізмів банківського кредитування

Завданням статті є дослідження питань розвитку банківського кредитування як основи фінансового посередництва, на сучасному етапі діяльності фінансового ринку в країні [2], які дуже актуальні на сьогоднішній день. У статті проведено дослідження та зроблено порівняльний аналіз різних положень, що дозволяє структурувати загальне наукове уявлення про банківське кредитування.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стабільна діяльність фінансового сектора країни неможлива без активного залучення депозитів широких верств суспільства в обіг спеціалізованих фінансових посередників, забезпечення однакових умов доступу компаній до джерел фінансування діяльності. Одним із напрямів забезпечення ефективності діяльності фінансової системи країни є розвиток фінансової та загальноекономічної грамотності та довіри, що супроводжує фактично усі фінансові процеси: інвестування, кредитування, довірче управління, страхування тощо.

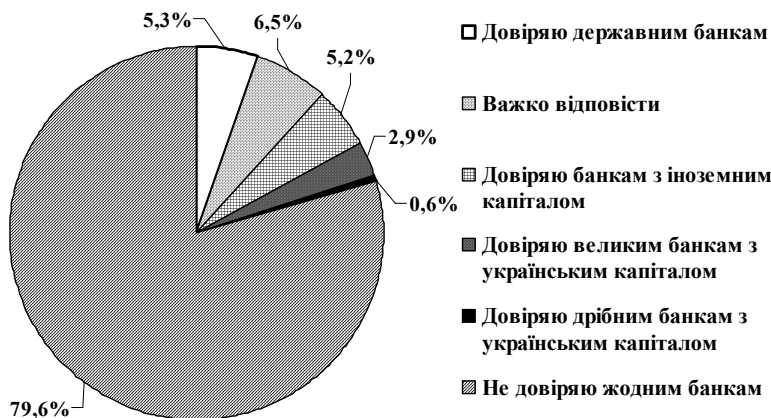


Рис. 1. Рівень довіри населення України до банків станом на кінець 2014 р.

Джерело: [4].

Фінансові ресурси населення є важливим джерелом наповнення ресурсів банків. Від їх структури та обсягу суттєво залежить здатність банків формувати активи, заробляти доходи і прибутки, зберігати ліквідність на необхідному високому рівні. Водночас сьогодні банки стоять перед проблемою, пов'язаною з масовим відтоком коштів приватних вкладників, що суттєво знижує ліквідність банків. Хоча, на думку Національного банку України, банківська система перед початком кризи 2008—2009 рр. мала достатній запас міцності, офіційні дані спростовують дану тезу. Протягом 2006—2014 рр. відношення депозитів до кредитів суттєво знизилось (з більш ніж 93 до 49 %). Це означає, що банки стали здійснювати кредитування за рахунок запозичених коштів, в основному за кордоном. Крім цього, до початку кризи приблизно 70 % підприємств і фізичних осіб були вкладниками в національній валюті, тоді як більше 50 % кредитів становили кредити в іноземній валюті. Зниження обмінного курсу гривні призвело до того, що вкладники банків почали вилучати кошти з гривневих банківських рахунків і конвертувати їх в іноземну валюту. Саме з цим і був пов'язаний введений НБУ 11 жовтня 2008 р. мораторій на дострокове вилучення вкладів [3].

Незважаючи на всі маркетингові ходи банків, зупинити відтік так і не вдалося, не говорячи вже про приплив коштів населення. За оцінками експертів, поза межами фінансової системи потенційні вкладники акумулювали понад 190 млрд грн. (у гривні та іноземній валюті). В докризові часи небанківські заощадження домогосподарств були в 2—2,5 рази менше. Сучасне ж їх зростання багато в чому обумовлене зниженням довіри до фінансових посередників [3]. На початок 2015 року рівень довіри населення до банків став найгіршим за весь період незалежності України. Якщо у серпні 2007 року, за даними аналітичної групи "Центр", українським банкам довіряло 88 % населення, то вже у вересні 2008 року цей показник знизився до 59 %, а на кінець 2014 року він впав до 21 %, зменшившись майже втричі [1; 4].

Рівень довіри населення України до банківської системи представлено на рисунку 1.

Саме наступні критерії формують рівень довіри населення та підприємств до банківської системи:

- довіра до інституту державного управління в цілому;
- рівень політичної стабільності;
- доступність та коректність інформації про стан економіки в країні;
- поінформованість населення про результати діяльності банків;
- наявність державних гарантій по банківським вкладам;
- стан фондового та грошово-кредитного ринків у країні;
- міжнародні та внутрішні рейтинги банків;
- рівень інформаційної прозорості у банківській системі;
- прибутковість/збитковість діяльності банків;
- рівень доступності банківських послуг для населення.

При цьому перші шість критеріїв формуються на макрорівні, інші — на рівні окремих банків та банківської системи. Проаналізуємо дані критерії детальніше. Ступінь довіри населення до державного управління визначається

ставленням домогосподарств до всіх суб'єктів та інститутів державного управління, включаючи центральні та місцеві органи державної влади та НБУ. Якщо громадянин знає, що у випадку порушення його прав і свобод держава сприятиме їх захисту, це буде підвищувати загальний рівень довіри. Якщо держава забезпечує надійне та стабільне правове поле, якого дотримуються усі органи державної влади, то вони будуть довіряти такій державі. На жаль, рівень довіри населення до державних інститутів України є низьким, а правове поле недосконалим. Переважна більшість нормативно-правових документів потребують серйозного вдосконалення, оновлення та доопрацювання відповідно до європейських та міжнародних стандартів. Вони повинні забезпечувати ефективну діяльність суб'єктів економічних відносин, а не спонукати до використання правових колізій для легалізації нелегальної діяльності, уникнення податків або іншої протиправної діяльності. На рівень довіри населення також впливає і несвоєчасне прийняття рішення щодо проблемних банків, як у випадку з Промінвестбанком, коли таке затягування спричинило паніку серед вкладників та відтік депозитів з банківської системи. В Росії, на відміну від України, фінансова криза не спричинила такого різкого падіння рівня довіри населення до банківської системи, оскільки вкладники були впевнені, що здійснюючи банківський вклад, вони надійно захищені державою у правовому та регулятивному полі.

Рівень політичної стабільності в державі визначає рівень розвитку її економіки. У випадку ефективної діяльності інститутів державної влади, дотримання ними адекватної регуляторної позиції, своєчасного реагування на непередбачувані ситуації національна економіка буде стабільно розвиватися. В Україні ж спостерігається зовсім протилежна ситуація. Загострення політичного протистояння, безсистемна та неузгоджена державна політика поглиблюють економічну кризу в державі та роблять її більш тривалою. Політична стабілізація повинна стати каталізатором економічного відновлення та зростання.

Інформаційне забезпечення населення також відіграє вагомую роль у формуванні їх довіри до банківської системи та держави в цілому. Якщо громадяни знатимуть, які процеси відбуваються в банківській системі, їх причини, чому держава здійснює непопулярні кроки, вони не будуть втрачати довіру до держави та банківської системи. Українці отримують інформацію переважно з новин, політичних ток-шоу та інтернет-ресурсів, проте досить часто в цих джерелах застосовується професійна економічна лексика, яка є незрозумілою пересічним громадянам через низький рівень їх фінансової грамотності. Населення зацікавлене у стабільності своїх доходів, їх зростанні та постійному характері; вони в переважній своїй масі не цікавляться тими фінансовими інструментами, які для цього використовує держава.

У зв'язках із громадськістю найголовнішим аспектом є простота та зрозумілість формулювання думок та меседжів, яких на даний момент дотримуються лише невелика кількість політиків. Досить часто можна зустріти хибне трактування економічної інформації в засобах масової інформації, або взагалі її викривлення.

Що стосується державних гарантій вкладникам банків в Україні, то вони забезпечуються Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, який був створений у 1998 р. Діяльність даного фонду направлена на відшкодування коштів українським вкладникам тих банків, які неспроможні виконати свої фінансові зобов'язання. Капітал фонду формується за рахунок грошових внесків банків — членів Фонду (відповідно до закону початковий внесок банку в розмірі 1 % статутного капіталу банку вноситься початково при набутті членства, а щорічні внески сплачуються двічі на рік — по 0,25 % від депозитного портфеля [3]). Стабільна робота фонду та його забезпеченість ресурсами сприяє підвищенню рівня довіри населення до банків. Втім, на сьогодні капітал ФГВФО є набагато меншим від розміру сукупного депозитного портфеля банківської системи, більше того — він навіть не покриває обсяг депозитного портфеля будь-якого найбільшого банку. Тому у випадку банкруства банку з першої групи ФГВФО виявиться неспроможним відшкодувати збитки вкладників, що ми на сьогодні спостерігаємо у випадку з Дельта-банком. У зв'язку з банківською кризою максимальний розмір виплат по відшкодуванню Фондом вкладів фізичних осіб наприкінці 2008 року був збільшений

з 50 до 150 тис. грн., а трохи згодом — до 200 тис. грн., при цьому держава не забезпечила можливостей збільшення ресурсів Фонду з інших джерел: внески банків не змінилися, а навіть знизилися, а залучати кредити (як це практикується в окремих країнах Європи) фонд гарантування не має права. Таким чином, капітал Фонду є недостатнім та потребує термінового нарощування.

Наступним чинником, який визначає рівень довіри населення до банків, є стан фондового та грошово-кредитного ринків у країні, які в часи кризи демонструють низхідну динаміку. Вітчизняний фондовий ринок відреагував на початок економічної кризи падінням індексів та обсягів торгівлі у I кварталі 2008 року. Так, індекс ПФТС обвалився із 1 174 пунктів, станом на 01.01.2008, до 301 пункту станом на 31.12.2008, тобто падіння склало 74,4 % (найбільше падіння фондового індексу у світі під час кризи 2008—2009 рр.), а протягом січня — березня 2009 р. — ще на 32 %. Незначне зростання індексу почалося тільки в останні дні березня. Станом на 10.04.2009 індекс ПФТС встановився на рівні 295 пунктів [2].

Валютний ринок в Україні також характеризується високим рівнем турбулентності. Протягом 2008 року офіційний курс гривні до долара США впав із 5,05 до 7,7 грн. за долар, що склало на 52,5 %, у 2013—2014 рр. гривня девальвувала ще на 200 % [5]. Це було обумовлено неконтрольованим спекулятивним зростанням попиту населення та імпортерів на іноземну валюту, причиною чого були: необхідність погашення великих зовнішніх боргів державою та корпоративним сектором, валютних кредитів населенням, небажанням експортерів заводити валютну виручку в Україну через валютні обмеження тощо. Комплексна стабілізація банківського сектора, валютного та фондового ринків сприятиме покращенню ситуації у фінансовій системі та відновленню довіри населення до банківської системи.

Зазначені вище макроекономічні фактори, окрім відтоку депозитів, також призводять і до суттєвого скорочення кредитування через відсутність впевненості суб'єктів економіки у майбутніх доходах та зростання вартості кредитів.

Переїдемо до розгляду мікроекономічних критеріїв формування довіри населення до банків. Першим критерієм, на нашу думку, є внутрішній рейтинг банку в країні. Він формується як національними рейтинговими агенціями, так і міжнародними. Найбільш відомими з останніх є Fitch, Moody's, Bloomberg та Standard & Poor's. Втім рейтинг банку, встановлений міжнародними рейтинговими агенціями, завжди буде нижчим від суверенного рейтингу країни. У лютому 2009 р. агентство Standard & Poor's понизило довгостроковий та короткостроковий суверенні рейтинги України в іноземній валюті з "В/В" до "ССС+/С", в національній валюті — з "В+/В" до "В-/С", а прогнози рейтингів — зі "стабільного" на "негативний". Рейтинг "ССС" засвідчує високий рівень ризику неплатоспроможності держави за отриманими кредитами; рейтинг "В" відображає наявність значних кредитних ризиків, при яких зобов'язання, термін розрахунку за якими вже настав погашаються, проте платоспроможність у найближчому часовому діапазоні визначається макроекономічною ситуацією в державі. "Негативний" прогноз по суверенним рейтингам свідчить про те, що рейтинг може бути знижений знов, якщо в подальшому спостерігатиметься затримка виплат по борговим зобов'язанням країни та погіршення внутрішньої економічної ситуації. Значення прогнозу за суверенними рейтингами може бути підвищене до "стабільного" за умови проведення державою ефективних та дієвих заходів по фінансовій стабілізації. Міжнародне агентство FitchRatings понизило довгостроковий рейтинг України по зобов'язанням в іноземній та національній валютах на одну позицію — з "В+" до "В", а рейтинг за національною шкалою був знижений "з "uAA+" до "uBBB [1].

Не менш важливим є рівень інформаційної прозорості банків, тобто відсоток розкриття інформації банків про свою діяльність та структуру власності. Агентство фінансових ініціатив та рейтингове агентство Standard & Poor's оприлюднили результати аналізу інформаційної прозорості найбільших вітчизняних банків України за 2008 рік, активи яких перевищують 80 % активів всієї банківської системи. Критеріями оцінки рівня прозорості банків стали рівень оприлюднення інформації про структуру власності банку, стан його корпоративного управління, повнота фінансової та операційної звітності, надання інформації про роботу наглядової ради та правління, тощо — всього 116 критеріїв. Найкращим банком за рівнем розкриття інформації став Укресімбанк, загальний показник прозорості

якого склав 63,7 %. На 2 місце піднявся Райффайзен Банк Аваль (62,8 %), на 3 — Кредобанк (55,7 %). Різко погіршили свою прозорість банки "Хрещатик" та Тас-Коммерцбанк. Середнє значення показника інформаційної прозорості по банківській системі знизилося до 41 %. У той же час 10 найбільших банків світу (серед яких "JP Morgan Chase", Deutsche Bank, ING Bank, UBS, USBC, Bank of America, Citi group inc., "ABN Amro", Royal Bank of Scotland та "CreditSuisseGroup") у 2006 році мали середній рівень прозорості 78,5 % [6]. Низький рівень прозорості банків відіграє важливу роль у дестимулюванні банківського кредитування. Перш за все, через зниження впевненості клієнтів банку у його чесності та відповідальності. Банк, який має низький рівень прозорості, з більшою імовірністю буде приховувати окремі умови кредитування, або буде змінювати їх за власним розсудом не погоджуючи з клієнтами, що відповідно відлякує останніх.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Вищезазначене також є справедливим і для критерію прибутковості діяльності банку. Жодна людина не здійснить вклад у банку, який має збитки. Позичальники також мають уникати такого банку, оскільки цілком імовірно, що він буде за їх рахунок покращувати власне фінансове становище.

Впливає на рівень довіри клієнтів до банку і доступність його послуг, що виражається у близькості банківських відділень, ефективній комунікації з банківськими працівниками, доступності та простоті інтерфейсу онлайн-банкінгу. За наявності великої кількості банків клієнт має можливість вибору поміж них.

Результатом банківської кризи стала масова недовіра банків до клієнтів і навпаки, що стало наслідком активного розвитку форм приватного кредитування. Більшість банків заморозили власні кредитні програми або суттєво посилили вимоги до потенційних позичальників, це змусило останніх шукати інші, альтернативні джерела фінансування, що призвело до зростання кількості звернень до приватних інвесторів. При цьому основними провідниками ідей приватного кредитування стали ломбарди та кредитні брокери, кількість яких значно збільшилася.

Література:

1. Матеріали інформаційного сайту "Информационный портал о личных инвестициях и финансах "Investfunds"" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.investfunds.ua>
2. Матеріали інформаційного сайту "Перша Фондова Торговельна Система" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pfts.com>
3. Матеріали інформаційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Матеріали інформаційного сайту Національного рейтингового агентства "Рюрик.ua" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rurik.com.ua>
5. Основні тенденції валютного ринку України / Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

References:

1. Materials of informative web-site Investfunds (2015), "Informative portal about the personal investments and finances", available at: <http://www.investfunds.ua> (Accessed 27 October 2015).
2. The First Fund Trade System (2015), available at: <http://www.pfts.com> (Accessed 27 October 2015). Materials of informative web-site of the National bank of Ukraine [Electronic resource]. Regim of access: of <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 27 October 2015).
3. National rating agency Rurik.ua (2015), available at: <http://rurik.com.ua> (Accessed 27 October 2015).
4. Official web-site NBU (2015), "Basic currency market of Ukraine", available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 27 October 2015).
5. Official web site of the World Bank (2015), available at: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (Accessed 27 October 2015).

Стаття надійшла до редакції 18.11.2015 р.

Ю. В. Ніколаєнко,
к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів і банківської справи,
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ: ОСОБЛИВОСТІ І ПРОБЛЕМИ

*Yu. Nikolaenko,
Candidate of Science in Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Finance and Banking, Chernihiv National Technological University, Chernihiv*

ECONOMIC ESSENCE OF CREDIT RISK IS IN A BANK SPHERE: FEATURES AND PROBLEMS

У статті проведено аналіз сучасних дефініцій поняття кредитного ризику. Проаналізовано основні фактори виникнення кредитного ризику. Досліджено види кредитного ризику за різними ознаками. Здійснено оцінку методів управління кредитним ризиком залежно від його виду. Визначено основні сучасні методи управління кредитним ризиком, що можуть бути застосовані в Україні.

The analysis of modern definicij of concept of credit risk is conducted in the article. The basic factors of origin of credit risk are analysed. Investigational types of credit risk after different signs. The estimation of methods of management a credit risk is carried out depending on his kind. The basic modern methods of a credit risk management, that can be applied in Ukraine are defined.

Ключові слова: кредитний ризик, контрагент банку, кредитний портфель, кредитна угода, ризик ліквідності застави.

Key words: credit risk, partner of bank, kredit portfolio, credit agreement, risk of liquidity of mortgage.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Банківська сфера як жодна інша пов'язана з високою ризиковістю. Оскільки кредити є найприбутковішими банківськими активами, то ризик, особливо кредитний, — це складова частина діяльності комерційних банків. Ризикованість кредитування обумовлена природою кредитної угоди й тим, що кредитні операції займають значне місце в загальному обсязі активних операцій усіх комерційних банків. У зв'язку з цим актуальними, за сучасних тенденцій розвитку банківського сектору, є аналіз і управління кредитним ризиком для зниження його рівня та використання зарубіжного досвіду управління кредитним ризиком у банківській практиці.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання визначення кредитного ризику, його попередження та вдосконалення заходів щодо запобігання розвитку негативного впливу кредитного ризику на сталість функціонування банку розглядаються на теоретичному й методологічному рівнях у роботах таких вітчизняних та закордонних учених-економістів: Ф. Алена, В. Буряка, О. Васюренка, Г. Великоіваненка, В. Вітлінського, В. Волохова, В. Глущенко, О. Дзюблюка, Х. Димакоса, Е. Карлетті, С. Козьменка, А. Лобанова, Г. Марковіца, О. Пернарівського, С. Прасолової, А. Примостки, Т. Савченка, І. Сала, С. Себенояна,

Дж. Синки, П. Страхана, А. Чугунова та інших. Узагальнення й аналіз опублікованих за такою проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання формування методичних підходів стосовно вдосконалення управління кредитним ризиком недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Об'єктивна потреба подальшого поглиблення теоретичних і методичних досліджень пов'язана насамперед із необхідністю уточнення понятійного апарату, узагальнення процедури аналізу впливу структурних компонент банківського кредитування на динаміку проблемних кредитів, розробки підходу до оцінки виникнення кредитного ризику, рекомендацій із урахування вартості кредитних ресурсів в управлінні кредитним ризиком зумовили необхідність розгляду кредитного ризику як економічної категорії.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Кредитний ризик визначається науковцями як внутрішній ризик в основній діяльності банку. Кредитний ризик — це міра (ступінь) невизначеності щодо виконання небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не

може взяти на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдається скористатися забезпеченням повернення позичених коштів [1].

Оперуючи поняттям кредитного ризику комерційного банку потрібно розрізняти такі терміни:

— кредитний ризик щодо позичальника — ймовірність того, що позичальник (боржник) не зможе виконати свої зобов'язання перед банком щодо повернення боргу згідно з умовами договору (угоди);

— кредитний ризик щодо способу забезпечення позик — ймовірність того, що банку не вдається своєчасно та в повному обсязі скористатися забезпеченням позик для покриття можливих втрат;

— кредитний ризик щодо кредитної угоди — ймовірність того, що позичальник (боржник) не зможе виконати своїх зобов'язань перед банком щодо повернення боргу згідно з умовами договору (угоди), і при цьому банку не вдається своєчасно і в повному обсязі скористатися забезпеченням позики для покриття можливих втрат.

До визначення кредитного ризику можна підійти з різних сторін. По-перше, його можна визначити як ймовірність отримання банком збитків від невиконання позичальником конкретної кредитної угоди. По-друге, кредитним ризиком можна назвати максимальну суму збитків та недоотриманих доходів, які виникають в результаті неповернення позичальником повністю або частково основної суми боргу та/або відсотків.

Кредитний ризик присутній в усіх видах діяльності, де результат залежить від діяльності контрагента, емітента або позичальника. Він виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція — на балансі чи поза балансом [2].

Крім того, в теорії кредитного ризику науковці виділяють такі його види: індивідуальний і портфельний.

Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремих, конкретний контрагент банку — позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Оцінка індивідуального кредитного ризику передбачає оцінку кредитоспроможності такого окремого контрагента, тобто його індивідуальну спроможність своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за прийнятими зобов'язаннями.

Основні причини виникнення кредитного ризику на рівні окремої позики:

- недатність позичальника до створення адекватного грошового потоку;
- ризик ліквідності застави;
- моральні та етичні характеристики позичальника.

Портфельний кредитний ризик проявляється у зменшенні вартості активів банку (іншій, аніж внаслідок зміни ринкової процентної ставки). Джерелом портфельного кредитного ризику виступає сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний кредитний ризик — кредитний портфель, портфель цінних паперів, портфель дебіторської заборгованості тощо. Оцінка портфельного кредитного ризику передбачає оцінку концентрації та диверсифікації активів банку [3].

До чинників, які збільшують ризик кредитного портфеля банку, належать:

- надмірна концентрація — зосередження кредитів в одному із секторів економіки;
- надмірна диверсифікація, яка призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки;
- валютний ризик кредитного портфеля;
- структура портфеля, якщо він сформований лише з урахуванням потреб клієнтів, а не самого банку;
- рівень кваліфікації персоналу банку.

Отже, кредитний ризик щодо кредитної угоди — це добуток кредитного ризику щодо позичальника на кредитний ризик щодо способу забезпечення позики; зв'язаний кредитний ризик щодо кредитної угоди — добуток кредитного ризику щодо кредитної угоди на суму позики, що зафіксована в кредитній угоді;

— портфельний кредитний ризик — середньозважена величина ризиків щодо всіх угод кредитного портфеля, де вагами виступають частки сум угод у загальній сумі кредитного портфеля. Його можна обчислити за такою формулою 1 [4]:

$$L = \sum_{i=1}^n P_i \frac{S_i}{S} \quad (1),$$

де L — портфельний кредитний ризик;
 P_i — кредитний ризик щодо i -тої кредитної угоди, $i=1, \dots, n$;
 S_i — сума i -тої кредитної угоди;
 S — сума кредитного портфеля (формула 2):

$$S = \sum_{i=1}^n S_i \quad (2).$$

Таким чином, економічна сутність кредитного ризику полягає у ймовірності невиконання або виконання не в повному обсязі своїх зобов'язань позичальником, що спричиняється рядом факторів як на рівні окремої позики, так і на рівні кредитного портфеля в цілому. Ціль діяльності банку зводиться до отримання максимального прибутку при мінімально можливому ризику. В залежності від стратегічних цілей діяльності банку, він постійно здійснює збалансування відношення ризик-дохідність з перевагою одного із критеріїв.

При цьому банк може опинитись в одній із трьох "зон":

1. Зона недостатньої дохідності — банк відмовляється від надання ризикових кредитів, але при цьому не забезпечує мінімального доходу.

2. Зона невиннованого ризику — банк приймає задалегідь неприйнятний ризик, у зв'язку з чим ймовірність отримання запланованих високих доходів значно знижується.

3. Зона безпечного функціонування — банк забезпечує себе мінімальним необхідним доходом і приймає на себе доцільний ризик. адачею керівництва банку є зробити все можливе (зусиллями свого персоналу), щоб уникнути тривалого перебування у перших двох зонах, яке призводить до погіршення фінансового стану банку.

4. Область ризику, більш загрозливу, називають зоною критичного ризику. Ця область може характеризуватися небезпекою збитків, розміри яких перевищують величину очікуваного прибутку, аж до розмірів повної розрахункової величини очікуваних відсотків за користування кредитом. При чому банк несе втрати лише в сумі, витрачених на аналіз, укладання, супроводження кредитної угоди та в сумі неотриманого прибутку. Треба також зазначити, що банк не лише не одержує ніякого доходу, а й зазнає збитків у сумі усіх безплідних затрат.

5. Зона катастрофічного ризику в кредитуванні це область збитків, що можуть досягати величини, яка дорівнює повній сумі кредитної угоди. Якщо розглядати не окремі кредитні угоди, а весь кредитний портфель в цілому, то в такому випадку катастрофічний ризик здатний призвести банк не тільки до втрати частини ресурсів, а й вплинути на загальний фінансовий стан і спричинити банкрутство банку в цілому, його закриття та розпродаж активів.

6. Слід зазначити, що кредитний ризик формується з декількох самостійно діючих видів ризику (рис. 1) [5].

Треба також зазначити, що для оцінювання кредитного ризику важливим є фактор часу. Це пояснюється декількома причинами. По-перше, ризик по-

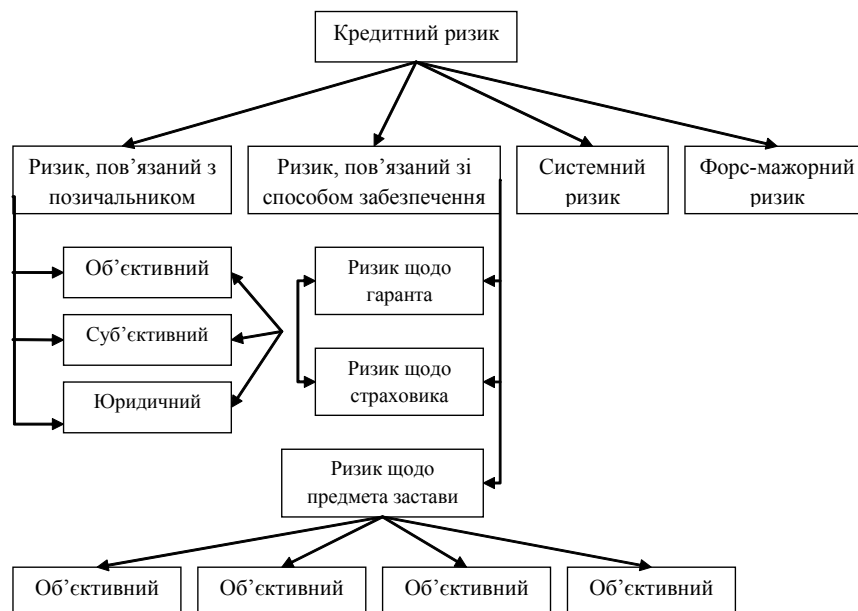


Рис. 1. Структура кредитного ризику

в'язаний з тривалістю виконання кредитної угоди. Тому поряд з оцінкою ризику, що охоплює весь термін діяльності та здобуття результатів, слід визначити ризик на коротких відрізках часу. По-друге, міра ризику може змінюватись з плином часу. Через це потрібно розрізнити початковий (проектний) та поточний ризик. Початковий ризик оцінюють на стадії підготовки до виконання проекту, у ході первинних розрахунків та обґрунтувань доцільності втілення ідеї в життя, поточний — у ході втілення проекту в процесі діяльності.

Більшість комерційних банків України до недавнього часу при оцінці кредитного ризику враховували лише одне з можливих його джерел — фінансові можливості позичальника (об'єктивний ризик пов'язаний з позичальником). Практика показала, що дуже багато позичальників не повертають кредити не тому, що не мають можливості, а тому, що не бажають цього робити. В цьому випадку банк вимушений подавати до суду і може зіткнутися з проблемою недосконалої укладення кредитної угоди. Це стосується всіх угод укладених під час кредитування. Це показує, що при оцінці кредитного

ризиком конче необхідно враховувати юридичний ризик. Загальна характеристика джерел кредитного ризику наведена в таблиці 1 [6; 7; 8; 9].

Особливу увагу в умовах кризи в нашій країні слід також приділяти впливу на кредитний ризик ризику виникнення форс-мажорних обставин. Також при кредитуванні слід враховувати, що в чистому вигляді ризики не зустрічаються, вони накопичуються та корелюють між собою, утворюючи системний ризик.

У найширшому розумінні кредитний ризик — це невизначеність щодо повного та своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань згідно з умовами кредитної угоди. Кредитний ризик характеризує економічні відносини, що виникають між двома контрагентами — кредитором і позичальником — з приводу перерозподілу фінансових активів. Оскільки між кожною парою контрагентів складаються власні відносини, які не повторюються і не можуть бути виміряні точно, то процес оцінювання кредитного ризику досить складно піддається формалізації. Кредитний ризик має певні особливості, котрі повинен брати до уваги менеджмент банку в процесі управління [10].

Таблиця 1. Характеристики джерел кредитного ризику

Найменування ризику	Вид ризику	Характеристика джерела ризику
Ризик, пов'язаний із позичальником, гарантом, страховиком	Об'єктивний (фінансових можливостей)	Нездатність позичальника (гаранта, страховика) виконати свої зобов'язання за рахунок поточних грошових надходжень чи від продажу активів
	Суб'єктивний (репутації)	Репутація позичальника (гаранта, страховика) в діловому світі, його відповідальність і готовність виконати взяті зобов'язання
	Юридичний	Недоліки в складанні і оформленні кредитного договору, гарантійного листа, договору страхування
Ризик, пов'язаний із предметом застави	Ліквідності	Неможливість реалізації предмета застави
	Кон'юнктурний	Можливе знецінення предмета застави за період дії кредитної угоди
	Загибелі	Загибель предмета застави
	Юридичний	Недоліки в складанні і оформленні договору застави
Системний ризик		Зміни в економічній системі, які можуть здійснити вплив на фінансовий стан позичальника (наприклад, зміна податкового законодавства)
Форс-мажорний ризик		Землетруси, повені, катастрофи, смерчі, страйки, військові дії

Перша особливість: оцінка кредитного ризику містить більше суб'єктивізму порівняно з іншими фінансовими ризиками, зокрема ціновими. Адже ризик зміни валютного курсу чи відсоткової ставки оцінюється всіма учасниками ринку, а не одним банком. Це дозволяє в процесі аналізу цих ризиків покладатися не лише на власну думку, але й зважати на сигнали з ринку. Тож саме економічна сутність цінових ризиків сприяє формуванню об'єктивних уявлень про їхній рівень. Стосовно кредитного ризику такої можливості немає, тому кредитний ризик має індивідуальний характер, пов'язаний з кожним конкретним позичальником. Крім того, елемент суб'єктивізму містить й оцінка фінансового стану та моральних якостей позичальника, що здійснюється кредитором. Оцінка рівня кредитного ризику одного і того самого позичальника може відрізнятися від банку до банку.

Друга особливість впливає з попередньої і полягає у тому, що для аналізу кредитного ризику не можуть бути застосовані методи статистики чи теорії ймовірності, широко використовувані для оцінки інших ризиків. Як відомо, ці методи спрямовано на виявлення статистичних закономірностей, під якими розуміють повторюваність, послідовність і порядок у масових процесах. Але кредитний ризик унаслідок переважання індивідуальної складової погано описується поняттям статистичної сукупності, тому в процесі оцінювання кредитного ризику перевагу слід віддавати не статистичним прийомам, а індивідуальній роботі з позичальником. Про це свідчить і досвід зарубіжних банкірів, які для визначення кредитного ризику широко користуються такими прийомами, як індивідуальні бесіди з потенційним позичальником, відвідування підприємства, фундаментальний аналіз загального стану галузі, в якій працює позичальник.

ВИСНОВКИ

Отже, з теоретичного погляду для оцінки кожного окремого кредитного ризику має бути застосована спеціально створена для цього методика, яка б дозволяла врахувати всі особливості конкретного позичальника. Звичайно, на практиці реалізувати такий підхід досить складно, та і не завжди доцільно. Крім того, певні характеристики позичальника, наприклад, його моральні якості чи репутація, котрі вказують на наміри відносно повернення кредиту, не можуть бути виміряні кількісно. Тому в процесі аналізу застосовують певні формалізовані процедури та методи, що дозволяють оцінити основні параметри платоспроможності позичальника, абстрагуючись від другорядних. Хоча інколи саме другорядні з погляду кредитора чинники, на які він своєчасно не звернув уваги, стають причиною підвищення кредитного ризику.

Третя особливість полягає в тому, що кредитні ризики тією чи іншою мірою супроводжують всі активні (а не лише кредитні) операції банку, тому потреба в оцінці кредитного ризику виникає в банку постійно. До того ж власне кредитні операції супроводжуються не лише кредитним, а й іншими ризиками: відсотковим — за надання кредиту під плаваючу ставку, інфляційним — за видачі довгострокового кредиту під фіксовану ставку, валютним — за надання позички в іноземній валюті та ін. Отже, в процесі управління слід чітко відрізняти кредитний ризик, пов'язаний з неповерненням основної суми боргу та процентів, від інших видів ризику, бо до них застосовуються різні методи управління.

Література:

1. Дзюблюк О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / Олександр Дзюблюк // Журнал європейської економіки. — 2010. — № 1. — С. 108—124.

2. Стешенко О.Д. Управління кредитним ризиком комерційного банку / О.Д. Стешенко, А.П. Нікітенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2013. — № 42. — С. 327—330.

3. Гайдаржийська О.М. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком / О.М. Гайдаржийська, О.Г. Чернікова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. — 2014. — № 38. — С. 47—50.

4. Прийдун Л. Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня проблемної заборгованості у кредитних операціях банків / Л. Прийдун // Науковий вісник: Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. — 2011. — № 16. — С. 201—209.

5. Квасницька Р.С. Управління ризиками як елемент забезпечення фінансової стійкості комерційного банку / Р.С. Квасницька, І.В. Хаврус // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 3. — С. 146—149.

6. Васюренко О.В. Банківський нагляд: підручник / О.В. Васюренко, О.М. Сидоренко. — К., 2011. — С. 270—279.

7. Квасницька Р. С. Управління кредитними ризиками в банківській системі / Р. С. Квасницька, Н. В. Кунда // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 6, Т. 2. — С. 245—249.

8. Бобиль В. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності: теоретичний аспект / В. Бобиль // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 11. — С. 28—32.

9. Бугель Ю. Основні методологічні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. — 2007. — № 4. — С. 54—59.

10. Гарбар Ж.В. Управління кредитним ризиком комерційного банку / Ж.В. Гарбар, Л.В. Стафійчук // Вісник КНТЕУ. — 2009. — № 1. — С. 34—39.

References:

1. Dziubliuk, O. (2010), "A mechanism of providing of quality of credit brief-case and management of bank a credit risk is in the period of the crisis phenomena in an economy", *Jurnal evropejskoj ekonomiki*, vol. 1, pp. 108—124.

2. Steshenko, O.D. and Nikitenko, A.P. (2013), "The management of credit risk of the commercial bank", *Visnik ekonomiku transport i promuslovosti*, vol. 42, pp. 327—330.

3. Gaydarjyjska, O.M. and Chernikova, O.G. (2014), "Directions of improvement of management a credit risk", *Problemu pidvushenniya efektyvnosti infrastrukturu*, vol. 38, pp. 47—50.

4. Pruydun, L. (2011), "An estimation of foreign experience of minimization of level of problem debt is in the credit operations of banks", *Naukovy visnik: Ukrainka nauka: munyle, sychasne, maibytne*, vol. 16, pp. 201—209.

5. Kvasnucka, R.S. and Havrus, I.V. (2010), "Management as element of providing of financial firmness of commercial bank risks", *Visnik Hmelnuckogo nacionalnogo universytetu*, vol. 3, pp. 146—149.

6. Vasiyrenko, O.V. and Sudorenko, O. M. (2011), *Bankivskiy naglyad [Bank supervision]*, Kiev, Ukraine, pp. 270—279.

7. Kvasnucka, R.S. and Kynda, N.V. (2011), "A management credit risks is in the banking system", *Visnik Hmelnuckogo nacionalnogo universytetu*, vol. 6, pp. 245—249.

8. Bobul, V. (2008), "Modern rizik-menedzhment in bank activity: theoretical aspect", *Visnik Nacionalnogo Banku Ukrainu*, vol. 11, pp. 28—32.

9. Bugel, Yu. (2007), "Basic methodological ways of perfection of modern methods of estimation of solvency of borrower", *Bankivska sprava*, vol. 4, pp. 54—59.

10. Garbar, J.V. and Stafiyuchuk, L.V. (2009), "Management of commercial bank a credit risk", *Visnik KNTEU*, vol. 1, pp. 34—39.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2015 р.

*Н. В. Потик,
к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики,
Національний авіаційний університет, м. Київ*

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОЛІТИЧНОГО РИЗИКУ

*N. Popuk,
Ph.D., Associate Professor economic Cybernetics, National Aviation University*

THE USE OF ECONOMETRIC MODELS TO ASSESS POLITICAL RISK

У статті проаналізовано основні теоретичні аспекти застосування економетричної моделі для оцінки політичного ризику. Визначено особливості економетричного моделювання політичного ризику. Досліджено основні проблеми оцінювання, управління та прогнозування політичного ризику в умовах трансформаційної економіки.

In the article the basic theoretical aspects of econometric models to assess political risk. The features of econometric modeling political risk. The basic problem of evaluating, managing and forecasting of political risk in the transformation of the economy.

*Ключові слова: прогнозування, політичний ризик, економічна стабільність, економетричні моделі.
Key words: forecasting, political risk, economic stability, econometric models.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У трансформаційних умовах взаємодія економіки і політики набуває вельми специфічних рис, які повинні враховуватися міжнародними економічними партнерами кожної країни. У зв'язку з цим помітно зростає реальна потреба у використанні апарату політичних наук для виявлення та пояснення політичних чинників. Сьогодні політична ситуація впливає на економічну діяльність та її стабільність. Для того, щоб уникнути несприятливих політичних рішень, дефіциту ресурсів та ймовірності здійснення небажаних подій, необхідний активний розвиток і використання нових підходів у сфері моделювання політичного ризику.

На основі вивчення політичного ризику можна зрозуміти актуальні макроекономічні проблеми з точки зору не лише внутрішнього стану країни, але і численних зв'язків країни з міжнародною економікою в цілому, що надає можливість комплексного аналізу з урахуванням усіх аспектів національної економічної безпеки. Дані про оцінки політичних ризиків дозволяють захистити зарубіжні активи компаній та урядів шляхом прогнозування можливих загроз, що виникають у політичному середовищі країни-реципієнта.

Про важливість врахування впливу політичного ризику на економічну діяльність свідчить те, що в даний час більшість країн світу складають свої рейтинги та розробляють методики для його аналізу і оцінювання.

Ситуації, коли відсутній ризик в політиці, майже не зустрічаються. Це є причиною того, що навіть ідеальні на перший погляд рішення нерідко призводять до негативних наслідків.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед вчених, що вивчають взаємообумовленість політичного ризику та політичної стабільності, сутність та типи політичних ризиків, методологію визначення останніх та стратегії управління ними можна виділити Альгіна А. [1], Андрєєва О. [2], Андрійчука В. [3], Анохіна М. [4], Балакірева О. [5], Вітлінського В. [6], Войтовича В. [7], Кальниша Ю. [8]

На жаль, Україна, яка знаходиться у зоні постійного підвищення стану політичної ризикованості, має передусім імідж політично та економічно нестабільної держави. Саме тому актуальним є розвиток методів ана-

лізу та оцінювання політичного ризику, що є метою дослідження даної магістерської роботи.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження проблеми оцінювання, управління та прогнозування політичного ризику в умовах трансформаційної економіки країни.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Важливим питанням сучасного етапу розвитку суспільства є його забезпечення економічною стабільністю. Існує досить гостра проблема невідповідності між існуючим і необхідним ступенем політичного ризику. Це пов'язано, на самперед, із зростанням нестабільності урядового курсу стосовно бізнесу, інвестиційної та інноваційної політики, зволіканням з раціональним вирішенням нагальних питань на рівні законодавства або непослідовністю рішень, конфліктністю між основними гілками влади тощо.

В науці загальноприйнятим є визначення, що політичні ризики, це ймовірності небажаних наслідків можливих політичних та інших рішень, пов'язаних з політичними подіями, здатними завдати той чи інший збиток їх учасникам у реалізації їх інтересів. Однак, з точки зору сприйняття політичного ризику інвестором, ймовірність політичних змін, здатних негативно позначитися на діяльності компанії — це не стільки сам ризик, скільки його джерело, в той же час як ризик — ситуативна характеристика діяльності в умовах невизначеності.

З точки зору економічної діяльності, політичний ризик розуміють як ймовірність того, що державні чи недержавні учасники негативно впливатимуть на ведення бізнесу в країні через нестабільність режиму або прямо чи непрямо втручатимуться в його роботу. Політичний ризик може бути визначений як комплекс внутрішньо-державних та міжнародних, конфліктних та інтеграційних подій і процесів, котрі можуть (або не можуть) привести до змін в урядовій політиці всередині країни або в інших країнах, що може вилитися в несприятливі умови або ж додаткові можливості для фірми.

У даний час жодна сфера життя суспільства не може обійтися без прогнозів як засобу пізнання майбутнього. Особливо важливе значення мають прогнози соціально-економічного розвитку суспільства, обґрунтування основних напрямків економічної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень. Соціально-економічне прогнозування є одним з вирішальних наукових факторів формування стратегії і тактики суспільного розвитку.

Процес пізнання економічної реальності вимагає побудови економічних моделей, причому кожна економічна модель виходить з певної економічної закономірності, яку необхідно економічно сформулювати і кількісно визначити на основі статистичних даних.

Ефективним інструментом аналізу тенденцій та прогнозування перспектив економічного росту являються економічні методи та моделі. Економіка базується на вивченні взаємодії різних економічних процесів і показників та відображення цієї взаємодії у формалізованому виді і побудові моделей. Особливо ефективно використання економіки при вивченні динаміки і тенденцій розвитку економіки, виявлення впливу найважливіших факторів на кінцеві результати.

В останні роки суттєво зростає увага до створення та використання економічних моделей для економічного прогнозування. Вважається, що найбільш ефективним напрямом примінення економіки для прогнозування є багаторівневий підхід, коли система моделей як би копіює систему управління.

За межами моделей завжди залишається ряд неврахованих факторів, а тому одержані результати являються наближеними; ні одна модель не може замінити творчої особи і описати безліч неформальних умов.

Економічні моделі являють собою системи регресійних рівнянь і тотожностей, кожне із яких використовується для визначення одного показника, що досліджується. При цьому показники, які вступають в одних рівняннях в якості змінних, в других використовуються в якості аргументу, який впливає на значення решти змінних. У більш вузькому значенні економічними моделями вважаються системи рівнянь, котрі враховують імовірний характер економічних процесів. Звідси випливає, що рівняння економічної моделі містять також і випадкові змінні, а її параметри встановлюються статистично на основі часових рядів або других, наприклад, вибіркового даних.

Економічні моделі в їх класичному виді відносяться до безкритеріальних моделей. Вони вступають в якості гнучкого і ефективного інструменту прогнозування економічних тенденцій. На основі економічних моделей можна прогнозувати як характеристики еволюційного розвитку, так і параметри стрибків.

Економічні моделі легко реалізуються на ЕОМ. На відміну від інших моделей, ці моделі будуються на основі статистичної інформації часових рядів і не вимагають затрат на відміну від моделей структурних (моделі міжгалузевого балансу) на розрахунок на перспективу різних нормативних показників (наприклад, коефіцієнтів прямих матеріальних витрат). В останній час поряд з експертними оцінками для оцінки політичного ризику стали застосовувати економічне моделювання, яке вважається одним з найбільш ефективних методів аналізу в економіці. Активно використовуються на практиці економічні моделі PSSI (Political System Stability Index), Ecological Approach, Euromoney.

Економічні моделі також використовуються для дослідження внутріполітичної нестабільності в регіонах, у країні в цілому та в інших державах як ключового фактору політичного ризику. При цьому в аналітичних розробках, в першу чергу, враховуються фактори як діяльності політичних, їх потенціал, соціальну орієнтацію, істинні цілі та зовнішня мотивація в роботі. Все це стосується організації дослідження ризиків в умовах загальної політичної нестабільності.

Моделювання політичного ризику визначає основні напрями розвитку політики, відображає сукупність зовнішніх і внутрішніх зв'язків, залежностей між різноманітними сферами політичного та економічного життя. ґрунтується воно на принципах альтернативності, системності, безперервності, верифікації. Під час моделювання враховують не тільки конкретну ситуацію в країні, а й історичний досвід та ментальність населення. Структурно моделювання складається з конструювання моделі на основі попереднього вивчення об'єкта, з'ясування його істотних характеристик, експериментального і теоретичного аналізу моделі, зіставлення результатів з даними об'єкта, коригування моделі.

Для аналізу економічної та політичної стабільності доцільно розглядати основні критерії оцінки країни комплексно. Для виконання цієї мети підходить інструментарій економічної моделі.

Політичний ризик — один із факторів економічної нестабільності, але, щоб прогнозувати його ступінь та управляти їм, необхідно розглядати його взаємозв'язок з іншими чинниками, які мають вплив на економіку країни. Наприклад, зовнішній борг країни, валовий внутрішній продукт, платіжний баланс, кількість інвестицій, індекс інфляції і т.д.

Важливим завданням для України сьогодні є вибір оптимальної моделі розвитку, адекватної геополітичної стратегії й такої системи національної безпеки, які б забезпечили її виживання як суверенної країни, повноцінного суб'єкта міжнародних відносин.

Для точності результатів необхідно врахувати низку факторів при моделюванні політичного ризику. Отже, аналіз політичного ризику має певні особливості:

— політична традиція, недосконалість демократичних інститутів і переломний момент історичного розвитку зумовлюють значну роль особистісного фактора, який необхідно проаналізувати при оцінюванні політичного ризику;

— істотним фактором невизначеності є наявність безлічі різнотипних політико-територіальних утворень, що мають різний економічний потенціал, неоднорідний національний склад й історичні, політичні, культурні та релігійні традиції. Регіональні конфлікти прямо впливають на загальну політичну обстановку і опосередковано на ситуацію в інших регіонах, оскільки розв'язання регіональних проблем вимагає додаткових субсидій, що призводить до зростання дефіциту загальнодержавного бюджету, змін у податковому законодавстві, скорочення соціальних витрат (а отже, зростання соціальної напруженості), збільшення розміру державного боргу, коливання відсоткових ставок і валютного курсу, тобто погіршення політичного й інвестиційного клімату в країні. Для адекватного аналізу політичного ризику необхідне проведення докладних досліджень окремих регіонів (або груп регіонів), включення регіональних індикаторів у загальну схему оцінки ризику країни.

Визначення моделей розвитку України передбачає врахування відповідних чинників і обрання методики підходу до самого процесу моделювання. Побудована модель відображає політичну нестабільність як певне явище політичного життя визначеної країни, що характеризується широким застосуванням насильства проти уряду у вигляді змов, державних переворотів, громадянських війн, міжнаціональних конфліктів тощо. При цьому розрізняють нестабільність у правлячій верхівці, пов'язану з боротьбою за владу, і соціальну нестабільність, що виникає внаслідок активної діяльності опозиційних соціально-політичних сил.

ВИСНОВКИ

Отже, безліч існуючих методів та моделей доводять лише складність і багатовимірність проблематики теорії і практики аналізу та оцінки політичних ризиків. Кожен з підходів має певні переваги та недоліки. Зокрема, експертні системи критикують за те, що в них не завжди чітко простежуються причинно-наслідкові зв'язки. Інтегровані моделі вимагають значних ресурсних витрат (людські, фінансові та часові) і є географічно обмеженими. Проте економетричні моделі часто-густо виявляють критичну залежність щодо забезпечення поточними джерелами інформації більшості незалежних змінних, необхідних для аналізу.

Література:

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. — М.: Мысль, 1989. — 205 с.
2. Андреева О.М. Национальная идентичность как фактор социального риска в Украине / О.М. Андреева // Научные записки Института политических и этнонациональных исследований им. И.Ф. Кураса НАН Украины. — Вып. 42. (подсерия "Курасівські читання"). — К., 2008. — С. 106—114.
3. Андрийчук В. Ризик та його складові // В. Андрийчук, Л. Бауер. — К.: КНЕУ, 1998. — 319 с.
4. Анохин М.Г. Политическая система: переходные процессы / М.Г. Анохин. — М.: РИЦ ИСПИ РАН. — 1996. — 256 с.
5. Балакірева О.М. Трансформація ціннісних орієнтацій в українському суспільстві / О.М. Балакірева // Український соціум. — 2007. — № 2 (19). — С. 4—17.
6. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В.В. Вітлінський. — К.: Деміур, 1996. — 212 с.
7. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на систему державного управління / Р.В. Войтович. — К.: Політична думка, 2000. — 687 с.

8. Кальниш Ю. Політичний ризик у державному управлінні // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. — 2005. — № 2. — С. 314—320.

References:

1. Al'hyn, A. P. (1989), Rysk y eho rol' v obschestvennoj zhizny [Risk and its role in public life], Mysl', Moscow, Russia.
2. Andrieieva, O. M. (2008), "National identity as a factor of social risk in Ukraine", Naukovi zapysky Instytutu politychnykh i etnonatsional'nykh doslidzhen' im. I.F. Kurasa NAN Ukrainy, vol. 42, pp. 106—114.
3. Andrijchuk, V. and Bauer, L. (1998), Ryzky ta joho skladovi [Risk and its components], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Anokhyn, M. H. (1996), Polytycheskaia sistema : perekhodnye protsessy [Political system: transient processes], RYTs YSPY RAN, Moscow, Russia.
5. Balakirieva, O. M. (2007), "The transformation of value orientations in Ukrainian society", Ukrain's'kyj sotsium, vol. 2 (19), pp. 4—17.
6. Vitlins'kyj, V. V. (1996), Analiz, otsinka i modeliuвання ekonomichnoho ryzyku [Analysis, assessment and modeling of economic risk], Demіur, Kyiv, Ukraine.
7. Vojtovych, R. V. (2000), Vplyv hlobalizatsii na systemu derzhavnoho upravlinnia The impact of globalization on the system of public administration [], Politychna dumka, Kyiv, Ukraine.
8. Kal'nysh, Yu. (2005), "Political risk in public administration", Visnyk Natsional'noi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy, vol. 2, pp. 314—320.

Стаття надійшла до редакції 23.11.2015 р.

АГРОСВІТ
www.agrosvit.info
Передплатний
індекс: 23892

**ЖУРНАЛ
ВИХОДИТЬ
24 РАЗИ
НА РІК**

Журнал «АГРОСВІТ» включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з **ЕКОНОМІКИ**

(постанова Президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Тел: (044) 223 26 28, 537 14 33, 537 14 32
Тел/факс: (044) 458 10 73
E-mail: economy_2008@ukr.net

Ю. В. Біляк,

к. е. н., доцент кафедри менеджменту ім. Й.Завадського, НУБіП

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВ'ЯЗАННЯ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ТОВАРИСТВІ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

Y. Biliak,

Ph.D, Associate Professor of Management them. Y.Zavadskoho, NUBiP

CONFLICT OF INTEREST AND WAYS TO SOLVE A CORPORATE BUSINESS ENTITY TYPE

Статтю присвячено питанням організаційного забезпечення запобігання виникнення корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах, розкрито економічну природу виникнення конфліктів між акціонерами та корпорацією, сутність поняття "баланс інтересів", досліджено роль кожної зацікавленої сторони в забезпеченні стабільного розвитку корпорації, визначено основні причини конфліктів у корпоративному секторі та окреслено шляхи організаційного забезпечення запобігання виникнення корпоративних конфліктів і встановлення балансу інтересів акціонерів та корпорації.

The article deals with the organizational support prevention of corporate conflicts in joint stock companies, reveals the economic nature of conflict between shareholders and the corporation, the essence of the concept of "balance of interests", investigated the role of each stakeholder in ensuring the stable development corporation, the main causes of conflict in the corporate sector and outlines Ways organizational support prevention of corporate conflicts and maintain the balance of interests of the shareholders and the corporation.

Ключові слова: акціонерні товариства, баланс інтересів, корпоративні конфлікти, корпоративне управління, організаційне забезпечення, меншітарні акціонери, мажоритарні акціонери.

Key words: joint stock companies, the balance of interests, corporate conflicts, corporate governance, organizational support, the minority shareholders, majority shareholders.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Розвиток економіки України супроводжується процесами реструктуризації, які призвели до становлення потужного корпоративного сектору. Становлення та удосконалення організаційних форм діяльності зумовлюють потребу в адекватних формах управління ними. На сьогодні негативні наслідки недосконалого управління (корпоративні конфлікти, банкрутство, зростання заборгованості, падіння ринкової капіталізації) свідчать про необхідність зосередження уваги наукової спільноти на питаннях теоретичного, методичного та практичного узагальнення і розвитку арсеналу інструментів, методів, принципів ефективного корпоративного управління на підприємствах. Порушення балансу інтересів між акціонерами та корпорацією є приводом для породження конфлікту інтересів. Слід відзначити, що конфлікт інтересу в системі взаємовідносин акціонерного товариства виникає з причини порушення балансу інтересів в одній із ланок такої системи.

З позиції психології, конфлікти — це природні закономірні процеси в життєдіяльності людей і організацій, які є неминучими умовами їх розвитку. Конфлікти трапляються завжди і скрізь, де є люди. Не потрібно боятися конфліктних ситуацій, оскільки їх виникнення є природною реакцією будь-якої людини на певні подразники. Що б ми не робили — уникнути конфліктів неможливо. І навіть більше, часом внутрікорпоративні конфлікти можуть бути навіть корисними для організації.

Нешкідливими, а іноді навіть позитивними за наслідками, вважаються конструктивні конфлікти. Це конфлікти, пов'язані з суперечністю, розбіжністю і боротьбою з принципово значущих проблем життя організації. Вони можуть бути джерелом розвитку колективу на шляху до нових цілей і зазвичай супроводжуються формуванням нових норм і цінностей. Конфлікт передусім виявляє джерело розбіжностей, що дозволяє усунути його. Позитивний ефект конструктивного конфлікту для окремої людини може виявлятися і в тому, що при його вирішенні відбувається усунення внутрішнього психічного напруження і, як наслідок, буде знайдено вихід зі стану фрустрації. Відомо також, що конфлікт може виконувати функцію об'єднання, інтеграції групи щодо зовнішніх проблем і труднощів.

Але навпаки, конфлікт деструктивний, це той, що може тільки гальмувати розвиток, погіршувати взаємини, знищувати взаєморозуміння і довіру, знижувати працездатність і т. д. Саме такими конфліктами і повинен управляти керівник [4].

Попри активність розвитку наукових досліджень у галузі корпоративного управління, залишилися не вивченими питання розробки дієвого механізму формування збалансованих взаємовідносин корпорації та всіх зацікавлених у її розвитку осіб, створення технологій оцінювання організаційних умов для формування балансу інтересів у системі відносин, оцінювання ступеня реалізації економічних інструментів учасників корпоративних відносин, дослідження сучасних тенденцій дивідендної політики корпорацій тощо. Малодослідженим є також питання аналітичного й теоретичного вивчен-

ня стану реалізації інтересів акціонерів і умови досягнення балансу інтересів акціонерів та корпорації, адже національна модель корпоративного управління, на відміну від американської, передбачає значну участь акціонерів як у визначенні напрямку розвитку корпорації та вирішенні інших стратегічних питань, так і в опосередкованому контролі власників через виборні та призначені органи за поточною діяльністю корпорації. Акціонер є суб'єктом, наділеним значними владами повноваженнями щодо корпорації. Усе це вимагає необхідності звернення наукових поглядів на дослідження основних причин дисбалансу інтересів акціонерів та розробку теоретичних і прикладних рекомендацій щодо реалізації принципу збалансованості у відносинах акціонерів та корпорації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ И ПУБЛІКАЦІЙ

Над вирішенням питання побудови системи збалансованих та врегульованих відносин між усіма зацікавленими особами працюють науковці та практики в галузі корпоративного управління. Серед найбільш вагомих сучасних досліджень в сфері виникнення та вирішення корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах є праці українських вчених: Д.О. Баюри [1], І.Ю. Верейтіної [3], І.А. Ігнат'євої [4], О.В. Беззай [2], Г.В. Циганенко [6], К.С. Шапошникова [7] та ін.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Конфлікт — це зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій (потреб, інтересів, ціннісних орієнтацій, соціальних установок, планів тощо) у свідомості окремо взятого індивіда, в міжособистісних взаємодіях та міжособистісних стосунках індивідів чи груп людей.

Конфлікти інтересів як в державному, так і приватному секторах, непокоять громадськість у багатьох країнах світу. Ситуації, до виникнення яких сприяють конфлікти інтересів, вже давно є об'єктом конкретної політики, законодавства, а також практики управління, спрямованої на збереження добросовісності та об'єктивності механізму прийняття рішень, що його використовують уряд та інші державні установи. Приватний сектор протягом досить тривалого часу також турбується з приводу добросовісного здійснення ділових операцій, і зокрема — захисту інтересів акціонерів та широкого загалу. Останні скандали привернули увагу суспільства до актуальності попередження конфліктів інтересів, які здатні перетворитися на серйозну проблему в разі, наприклад, коли чиновник залишає свою посаду в державній установі і працевлаштовується в приватному секторі або неурядовій організації або коли бухгалтерська фірма пропонує одному й тому ж клієнтові аудиторські і консалтингові послуги чи коли орган регулювання починає підтримувати занадто тісні стосунки з діловими структурами, за якими він має наглядати.

У залежності від причин протиріччя конфлікти можна поділити на наступні види. Економічні конфлікти, в основі яких зіткнення економічних протиріччя, коли задоволення потреб однієї сторони задовольняється (або може задовольнятися) за рахунок іншої. Чим глибші ці протиріччя, тим сильніше їх зіткнення, чим вони стійкіші, тим складніше (а іноді неможливо) їх вирішувати. Саме економічні конфлікти спричиняють глобальні протиріччя між державами, групами людей, між окремими людьми.

Ідеологічні конфлікти, в основі яких лежать протиріччя у поглядах, в установках людей з найрізноманітніших питань життя суспільства, колективу, розбіжності в життєвих позиціях. Вони можуть виникати як на рівні макросередовища, так і в найменших об'єднаннях, між окремими особами. Ці конфлікти не менш розповсюджені, ніж економічні, можуть бути настільки ж глибокими, гострими, складними для розв'язання. Вони з'являються внаслідок розбіжностей у поглядах на політи-

ку держави, а також на міжнаціональні відносини як у побуті, так і в офіційній обстановці.

Соціально-побутові конфлікти пов'язані з протиріччями груп або окремих людей з питань житла, користування побутовими послугами, розподілу обов'язків, встановленні черги для надання соціально-побутових послуг та ін.

Соціально-психологічні конфлікти виявляються у стосунках між окремими людьми, групами. Причина конфліктів у стосунках — психологічна несумісність, тобто несвідоме, нічим зовні невмотивоване неприйняття людини людиною, що викликає у однієї сторони або одночасно у кожної з них негативні емоційні стани.

Емоційно-неврогенні конфлікти, в основі яких лежить зіткнення будь-яких інтересів, а емоційні стани, що викликають напружену обстановку і в кінцевому рахунку переростають в дійсні конфлікти найрізноманітнішого характеру: від економічних, ідеологічних до сімейно-побутових. Причини такого роду конфліктів лежать у сфері стану здоров'я і особливо нервової системи людини. Це можуть бути неврози, нав'язливі стани, відхилення у сфері інтимних стосунків, патологічні потяги (алкоголь, наркотики).

Педагогічні конфлікти. В їх основі — протиріччя, що виникають у навчально-виховному процесі при зіткненні вимог інтересів педагогів та тих, хто навчається. Для вирішення цих конфліктів важливо добиватися гармонізації стосунків між суб'єктами взаємодії.

Також всі можливі причини конфліктів можна класифікувати на організаційні, виробничі і міжособистісні. Знання цих особливостей може допомогти розібратися у конфліктній ситуації, що склалася, а, в більшості випадків, помітити проблемні вузли в організації роботи до того, як конфлікт виникне і запобігти йому.

Отже, організаційні конфлікти виникають у колективі внаслідок неузгодженості формальної організаційної поведінки та реальної поведінки членів колективу. Цей тип конфліктів виникає, по-перше, якщо працівник з якихось причин не виконує, ігнорує вимоги, які висуває до нього організація (порушує дисципліну, неякісно виконує свої обов'язки і т. д.). По-друге, якщо вимоги, які ставлять перед працівником, нечіткі, неконкретні, суперечливі, (низька якість посадових інструкцій, непродуманий розподіл посадових обов'язків, недостатнє організаційне забезпечення тощо). Також часто "втягує" працівників у конфліктні ситуації виконання функцій контролю, ревізії, нормування, оцінки. Це, звичайно, не означає, що виконання цих функцій завжди призводить до конфлікту. Конфлікт виникає тільки в тих випадках, коли немає організаційного та психологічного забезпечення виконання цих функцій.

Причини конфліктів, що виникають, класифікуються за різними принципами. За джерелом виникнення конфлікти можна поділити на об'єктивно та суб'єктивно зумовлені. Об'єктивним вважається конфлікт, що виникає у складній, суперечливій ситуації, в якій знаходяться люди. Погані умови праці, нечіткий розділ функцій і відповідальності — такого роду проблемні ситуації відносяться до числа потенційно конфліктних, тобто об'єктивно стають тим підґрунтям, на якому напевно створюється напружене середовище. Якщо люди поставлені в неприйнятні для них умови, то незалежно від їх настрою, характерів, стосунків, що склалися у колективі, закликів до взаєморозуміння та стриманості вірогідність виникнення конфліктів доволі велика. Видалити конфлікти, що викликані такими причинами можливо тільки змінивши об'єктивну ситуацію. В цих випадках конфлікт виконує свого роду сигнальну функцію, вказуючи на неблагополуччя в життєдіяльності колективу.

Суб'єктивні конфлікти пов'язані з особистісними особливостями людей, з ситуаціями, що створюють перешкоди на шляху до задоволення тих чи інших праг-

нень, бажань, інтересів. Прийняте рішення здається помилковим, оцінка праці — неправильною, поведінка колег — неприйнятною.

У залежності від того, чи входять у протиріччя позитивні чи негативні, з нашої точки зору, цінності та інтереси, конфлікти можна розділити на три види:

- а) конфлікт "плюс-плюс" (вибір з двох сприятливих альтернатив);
- б) конфлікт "мінус-мінус" (обидва варіанти небажані);
- с) конфлікт "плюс-мінус" (стикаються поганий на гарний варіанти).

За обсягом конфлікти розділяють на внутрішньоособистісні, міжособистісні, між особистістю та групою та міжгрупові. Внутрішньоособистісні конфлікти виникають у результаті того, що виробничі потреби не узгоджуються з особистими потребами та цінностями працівників, а також у відповідь на робоче навантаження та перевантаження, суперечні вимоги. Міжособистісні конфлікти у сфері виробництва пов'язані з посяганням на обмежені ресурси, капітал, робочу силу, використання устаткування, вакантну посаду, а також обумовлені несумісністю характерів. Конфлікт між особистістю та групою виявляється як протиріччя між очікуваннями та вимогами окремої особистості та нормами поведінки і праці, що склалися у групі. Подібні конфлікти виникають у зв'язку з неадекватністю стилю керівництва рівню зрілості колективу, невідповідністю компетентності керівника і компетентності спеціалістів колективу, в силу неприйняття групою моральних установок та характеру керівника.

Міжгрупові конфлікти — це конфлікти всередині формальних груп колективу, всередині неформальних груп, а також між формальними та неформальними групами. За триванням протікання конфлікти можна розділити на короткочасні та довготривалі. Короткочасні конфлікти частіше за все є наслідком взаємного непорозуміння та помилок, які швидко усвідомлюються. Довготривалі конфлікти пов'язані з глибокими морально-психологічними травмами або з суб'єктивними труднощами. Тривалість конфлікту залежить як від предмету протиріч, так і від рис характеру людей, що зіткнулись. Тривалі конфлікти дуже небезпечні, оскільки в них конфліктуючі особистості закріплюють свій негативний стан. Частота конфліктів може викликати глибоку та тривалу напруженість стосунків. Критерієм групування конфліктів можна вважати і ступінь їх впливу на життя колективу. В цьому випадку кажуть про конфлікти, що лихомянять організацію, і суперечностях руйнівних для колективу. Якщо лихоманні конфлікти характеризуються дрібними сутичками, пов'язаними головним чином з психологічною несумісністю особистостей, то руйнівні викликані глибокими розбіжностями думок членів колективу. Якщо зважати на вплив конфлікту на подальше життя і розвитку колективу, то виокремлюють конфлікти, що дають ускладнення — так звані "після конфлікти" — і конфлікти, що не мають будь-яких негативних наслідків. "Післяконфлікт" виявляється в негативній поведінці і почутті незадоволеності після того, як конфлікт вважається завершеним. Це означає, що конфлікт не було вирішено чи було вирішено несправедливо, чи використовувались методи, що порушують особисту гідність партнера. Виникненню "після конфлікту" може сприяти передчасне чи неповне врегулювання конфлікту, незадовільність інтересів, несанкціоновані дії або непередбачені обставини, які можна було б передбачити, обіцянки виконати будь-що без взяття на себе зобов'язань та ін. Дуже суттєві такі психологічні і поведінкові фактори: прагнення знайти винуватого і зняти вину з себе, розрахунок на односторонню вигоду, недостатні можливості "зберегти обличчя", відчуття тиску і примусу, зміна балансу сил між учасниками конфлікту. Структурні фактори виникнення конфліктів здебільшого пов'язані з існуванням формальної і неформальної організації соціальної групи. Сюди можна

віднести питання, пов'язані з власністю, соціальним статусом, владними повноваженнями і звітністю, різними соціальними нормами і стандартами, традиціями, системою безпеки, заохоченнями та покараннями, географічним положенням (добровільна чи вимушена ізоляція чи відкритість, інтенсивність контактів), розподілом ресурсів, товарів, послуг, доходів. Ціннісні фактори — принципи, які ми проголошуємо чи спростовуємо. Це суспільні, групові або особистісні системи поглядів, вірувань, поведінки (переваги, прагнення, заботи, побоювання), ідеологічні, культурні, релігійні, етичні, політичні, професійні цінності та потреби. Фактори стосунків пов'язані з почуттям задоволення від взаємодії чи від її відсутності. Важливо враховувати основу стосунків (добровільні, примусові), їх сутність (незалежні, залежні, взаємозалежні), баланс сил, значимість для себе та інших, взаємочікування, тривалість стосунків, сумісність сторін в розумінні цінностей, поведінки, особистих і професійних цілей і особистої сумісності, вклад сторін у стосунки (надії, гроші, час, емоції, енергія, репутація), різність в освітньому рівні, життєвому і професійному досвіді. Поведінкові фактори неминуче ведуть до конфліктів, якщо пригноблюються інтереси, підривається самооцінка, виникає загроза безпеці (фізичній, фінансовій, емоційній або соціальній), якщо складаються умови, що викликають негативні емоційні стани, якщо в поведінці людей проявляються егоїзм, безвідповідальність, несправедливість. Розуміння причин конфліктів полегшує проведення необхідного аналізу стану речей, що створився. Але слід пам'ятати, що реальне життя, яке значно багатше будь якої схеми, породжує безліч інших причин виникнення суперечностей, і виникає ситуація, коли в тому чи іншому конфлікті можна виявити тісні переплетіння різних факторів.

Конфлікт, в якій би формі він не виступав, завжди проходить певні стадії розвитку, що відрізняються між собою якісними характеристиками і можливостями для локалізації, вирішення. Перша стадія — передуюча. Вона пов'язана з виникненням передумов, за яких може виникнути зіткнення інтересів. Друга стадія — зародження конфлікту. Для цієї стадії характерний такий розвиток передумов, за якого можливе зіткнення різних груп чи окремих людей. Третя стадія — назрівання конфлікту. Якщо на попередній стадії зіткнення лише накреслюється, то на цій стадії воно стає неминучим. У конфліктуючих сторін починає формуватись конфліктогенна установка на дії в тому чи іншому напрямку чи відмова від них. Четверта стадія — усвідомлення конфлікту. Якщо на попередній стадії суб'єкти конфліктних стосунків знаходились на рівні інтуїтивних очікувань, передчуття конфліктної ситуації, то на стадії усвідомлення вони починають аналізувати причини конфлікту, виробляти можливу лінію поведінки. П'ята стадія — "сутічка", або "вибух". Безсумнівний сам факт зіткнення інтересів в тій чи іншій формі: вербальній, дієвій, відкритій, прихованій і т.д. Але частіш за все конфлікт проявляється у різних формах одночасно. Шоста стадія — пригасання конфлікту. Для неї характерні спад емоційно-психологічного і психофізіологічного напруження, оцінка наслідків конфлікту і вибір подальшої лінії поведінки. Сьома стадія — вирішення конфлікту. На цій стадії проходить практична ліквідація суперечностей. Однак далеко не кожний конфлікт може знайти своє вирішення. Все залежить від ступеня зняття суперечностей і створення умов, що викликають їх нове зародження.

Ще існує така думка, що причини виникнення конфліктів на роботі передусім треба поділяти на виробничі та особисті. До особистих можна віднести не стільки відмінності в характерах, баченні життєвих цінностей та стратегії поведінки, скільки те, що людина (або група людей) переносить особисті стосунки в робоче середовище. Проте особисті причини виникають не лише на роботі, а у будь-якій сфері життя. Це норма. Відтак, у контексті роботи логічніше розглядати вироб-

нічі причини конфлікту. Виробничий конфлікт зазвичай виникає у колективі, де існує низький рівень організації праці та управління. Причинами такого конфлікту може стати морально застаріла техніка, обладнання, не пристосоване до нормальної роботи приміщення, дефіцит нової техніки (наприклад, конфлікт між водіями, обумовлений дефіцитом нових машин і т. д.). Виробничий конфлікт може також виникнути в результаті недостатнього забезпечення управлінського апарату інформацією, некваліфікованого управлінського рішення, яке впроваджується у життя, може бути обумовленим необґрунтованістю норм виробітку, низькою кваліфікацією працівників, яка не відповідає кваліфікації виконуваної роботи і т. д. Вирішення цих конфліктів безпосередньо пов'язане з впровадженням наукової організації праці, з широким застосуванням економічних і психологічних методів управління.

Найчастіше виникають такі чотири типи конфліктів:

1) внутрішньоособистісні (інтраперсональні), які виникають на рівні однієї особистості (наприклад, на рівні безпосереднього викладача або студента);

2) міжособистісні (інтерперсональні), які виникають між двома особистостями (наприклад, між двома студентами);

3) внутрішньогрупові (інтрогрупові), які виникають всередині групи, зокрема між конкретною особою і групою;

4) міжгрупові (інтергрупові), які виникають між соціальними групами, причому як всередині організації, так і за її межами з оточенням (наприклад, між двома підрозділами в організації).

Конфлікти, які розгортаються в організаціях, характеризуються об'єктивно-суб'єктивною природою виникнення: з одного боку, вони зумовлюються зовнішніми, об'єктивними факторами (соціально-політичною та економічною ситуацією в суспільстві, станом розвитку та матеріально-технічного забезпечення галузі, особливостями функціонування конкретної організації тощо), а з іншого — внутрішніми, суб'єктивними факторами (психологічними характеристиками учасників конфлікту, їхніми потребами, інтересами, мірою значущості для них конфліктної ситуації, особливостями характеру тощо).

За причинами виникнення внутрішньоособистісні, міжособистісні, внутрішньогрупові та міжгрупові конфлікти можна класифікувати у такий спосіб:

а) конфлікти ролей — зіткнення різних соціальних ролей, які виконуються однією людиною або декількома людьми (групами);

б) конфлікти бажань — зіткнення кількох бажань у свідомості однієї людини або зіткнення свідомостей декількох людей (груп) з приводу того самого бажання;

с) конфлікти норм поведінки — зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду при взаємодії та спілкуванні людей (груп).

Причини виникнення конфліктів, класифікованих у такий спосіб, наведені у таблиці 1.

Законом України "Про запобігання корупції" поняття конфлікту інтересів поділено на:

1) потенційний конфлікт інтересів — наявність у особи приватного інтересу у сфері, в якій вона виконує свої службові чи представницькі повноваження, що може вплинути на об'єктивність чи неупередженість прийняття нею рішень, або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень;

2) реальний конфлікт інтересів — суперечність між приватним інтересом особи та її службовими чи представницькими повноваженнями, що впливає на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень;

3) приватний інтерес — будь-який майновий чи немайновий інтерес особи, у тому числі зумовлений особистими, сімейними, дружніми чи іншими позаслужбовими стосунками з фізичними чи юридичними особами, у тому числі ті, що виникають у зв'язку з членством або

діяльністю в громадських, політичних, релігійних чи інших організаціях (тобто переваги для нього або його родини, близьких родичів, друзів чи осіб та організацій, з якими він має або мав спільні ділові чи політичні інтереси, що впливає або може впливати на неупереджене та об'єктивне виконання службових обов'язків).

Найважливішими особливостями організаційно-правової й економічної природи класичного акціонерного товариства, що неминуче породжують конфлікти різної величини та виду є:

1. Наявність низки самостійних акціонерів-співвласників, економічні підходи та інтереси яких щодо акціонерного товариства не збігаються.

2. Різна кількість акцій, якими володіють акціонери і як наслідок, різний обсяг їх відповідних прав в акціонерному товаристві, контролю над ним і ризиків інвестування в товариство.

3. Поділ влади в акціонерному товаристві на "законодавчу" (загальні збори акціонерів, спостережна рада), "виконавчу" (правління) і "судову" (ревізійна комісія).

4. Відмежування "реальних" власників (акціонерів) від "реальної" власності (майна) за допомогою інститутів акції і юридичної особи.

5. Наявність власників-акціонерів і найманих робітників.

6. Взаємодія акціонерного товариства, його акціонерів й менеджерів із широким колом контрагентів, економічні підходи і інтереси яких щодо акціонерного товариства не збігаються з інтересами акціонерного товариства (господарючі суб'єкти, влада, засоби масової інформації, політичні групи тощо) [5].

Організаційні підстави виникнення корпоративного конфлікту пов'язані з побудованою в корпорації системою корпоративного управління, зокрема з формуванням системи виборних органів (наглядової ради, ревізійної комісії), створенням призначених органів (правління, напружаними стратегічного розвитку корпорації, змінами статутного капіталу, прийнятими внутрішньокорпоративними положеннями тощо).

Організаційне забезпечення запобігання виникненню конфліктів визначається:

1) наявністю органів, які запобігають виникненню конфлікту;

2) частотою розгляду питань, що стосуються контролю за діяльністю корпорації;

3) підзвітністю органів контролю;

4) прозорістю та публічністю процесу контролю та його результатів.

Зазначені складові організаційного забезпечення умов збалансованості інтересів акціонерів залежать від структури власності в корпорації. Чим більша кількість акціонерів, тим вища ймовірність збалансованості інтересів акціонерів і навпаки. Частоті розгляду питань, що стосуються контролю за діяльністю корпорації, є складовою системою організаційних заходів із запобігання виникненню конфліктів. Чим частішою є практика контролю за якістю виконання функціональних зобов'язань та перебігом виробничих процесів, тим менша ймовірність виникнення проявів нестабільності, а відповідно, і незадоволеності акціонерів топ-менеджментом корпорації. Щодо впливу структури акціонерного капіталу на збалансованість інтересів акціонерів, то слід зазначити, що практика корпоративного управління за період побудови ринкової економіки в Україні дала змогу виявити залежність конфліктів акціонерів від частки корпоративних прав, що їм належать. Так, найбільше корпоративних конфліктів виникає в товариств, де власність належить обмеженій кількості осіб зі значними пакетами корпоративних прав. У такій ситуації інтерес одного з акціонерів впливає на діяльність корпорації. За наявності одного акціонера з мажоритарною власністю та значною кількістю міноритарних акціонерів можливе виникнення конфліктів між мажоритарним і міноритарними акціонерами. За результатами досліджень журналу "Вісник McKinsey", в інвесторів більше довіри

Таблиця 1. Причини виникнення конфліктів в організаціях

Загальні причини конфліктів	Конкретизація причин різних типів конфліктів	
	Причини внутрішньоособистісного конфлікту	Причини міжособистісного, внутрішньогрупового та міжгрупового конфліктів
Конфлікт ролей	Очікування від людини неадекватних ролевих дій (з боку суспільства, конкретної організації, управлінського персоналу)	Неадекватне виконання соціальних ролей учасниками спільної діяльності та управлінської взаємодії (різне ставлення до діяльності, різні цілі діяльності)
Конфлікт бажань	Зіткнення різних бажань (потреб, інтересів тощо) у свідомості однієї людини, які можуть мати особистий характер або бути зв'язаними з діяльністю організації	Зіткнення свідомостей різних людей (груп) щодо якогось бажання, особистого або пов'язаного з цілями організації (розподілення обмежених ресурсів, досягнення мети в процесі конкурентної боротьби)
Конфлікт норм поведінки	Зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду у свідомості однієї людини	Зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду людей (груп) у процесі спілкування та соціальної взаємодії

викликають компанії зі значною кількістю міноритарних акціонерів, оскільки вони містять у собі менший ризик конфлікту інтересів [4].

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичне дослідження організаційного забезпечення запобігання виникненню корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах, дає підстави зробити певні висновки:

1. Система економічних інструментів балансу інтересів акціонерів складається з короткострокових та довгострокових очікувань акціонерів. У короткостроковому періоді акціонери очікують дивідендних виплат, у довгостроковому — дивідендних виплат та зростання ринкової вартості акції.

2. Для забезпечення реалізації очікувань акціонерів важливою складовою в системі реалізації таких очікувань є діяльність виборних і призначених органів, структура власності в корпорації та доступ акціонерів до інформації про діяльність корпорації. Сукупність усіх зазначених чинників формує організаційне забезпечення умов для досягнення та дотримання балансу інтересів акціонерів і корпорації.

3. Дослідження причин виникнення конфліктів у системі корпоративного управління дало змогу стверджувати про залежність дотримання балансу інтересів акціонерів та корпорації від наявності органів, які запобігають виникненню конфлікту, дієвої системи контролю за діяльністю корпорації, підзвітності органів контролю, прозорості та публічності процесу контролю за його результатами.

4. На формування структури організаційних факторів забезпечення умов балансу інтересів акціонерів впливає структура власності.

5. З метою усунення причин виникнення дисбалансу інтересів акціонерів, в правовому полі України та розвинутих країн світу допускається використання низки заходів, які забезпечують інтереси акціонерів від можливого порушення їх прав. Так, досягнення балансу інтересів акціонерів можливе шляхом укладання договору між акціонерами.

Відносини з топ-менеджментом у сфері розподілу матеріальних благ як основного економічного інтересу акціонера пропонується закріпити в Положенні про розподіл прибутку та дивідендну політику корпорації. Щодо перспектив подальших розвідок у даному напрямку, то наукового вирішення потребують питання розробки дієвого механізму формування збалансованих взаємовідносин корпорації та всіх зацікавлених у її розвитку осіб, створення технологій оцінювання організаційних умов для формування балансу інтересів у системі відносин, дослідження сучасних тенденцій дивідендної політики корпорації.

Література:

1. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія /

Д.О. Баюра. — К.: ВПЦ "Київський університет", 2009. — 288 с.

2. Бедзай О.В. Діагностика ефективності системи корпоративного управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О.В. Бедзай; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк, 2011. — 26 с.

3. Верейтіна І.Ю. Організаційно-методичне забезпечення оцінки ефективності корпоративного управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І.Ю. Верейтіна; Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. — Донецьк, 2008. — 20 с.

4. Внутрішні корпоративні конфлікти: мирись, мирись, мирись — і більше не сварись! [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/kermo-kerivnyka/1842-vnutrikorporatyvni-konflikty-myrys-myrys-myrys-i-bilshe-ne-svarys.html>

5. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління: підручник / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова. — К.: КНУТД, 2010. — 312 с.

6. Циганенко Г.В. Механізм корпоративного управління в акціонерних товариствах з переробки сільгосппродукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Г.В. Циганенко. — Житомир. нац. агрокол. ун-т. — Житомир, 2010. — 20 с.

7. Шапошников К.С. Креативне корпоративне управління: теорія і практика: монографія / К.С. Шапошников. — Х.: Вид-во ХДУ, 2010. — 256 с.

References:

1. Bayura, D.A. (2009), *Systema korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku* [Corporate governance system in Ukraine: state and prospects of development], СUP "Kyiv University", Kyiv, Ukraine.

2. Bedzay, O.V. (2011), "Diagnosis efficiency of corporate governance", Ph.D. Thesis, Economy, Donets. nats. un-t ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovskoho, Donetsk, Ukraine.

3. Vereitina, I.J. (2008), "Organizational and methodological support to assess the effectiveness of corporate governance", Ph.D. Thesis, Economy, Donetsk, Ukraine.

4. Hrytsak, N. (2013), "Intracorporate Conflict: Make your peace, Make your peace, Make your peace - and no more quarrel!", *Hazeta "Ahrobiznes'ohodni"*, available at: <http://www.agro-business.com.ua/kermo-kerivnyka/1842-vnutrikorporatyvni-konflikty-myrys-myrys-myrys-i-bilshe-ne-svarys.html> (Accessed 10 Nov 2015).

5. Ignatieva, I.A. (2010), *Korporatyvne upravlinnia* [Corporate governance], KNUVD, Kyiv, Ukraine.

6. Tsyganenko, G.V. (2010), "Mechanism of corporate governance in joint stock companies for agricultural products", Ph.D. Thesis, Economy, Zhytomyr. nats. ahroekol. un-t., Zhytomyr, Ukraine.

7. Shaposhnikov, K.S. (2010), *Kreatyvne korporatyvne upravlinnia: teoriia i praktyka* [Creative Corporate governance: theory and practice], KSU, Kharkiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.

*О. А. Ворсовський,
к. е. н., асистент кафедри організації та економіки фармації,
Національний медичний університет імені О.О. Богомольця*

ВПЛИВ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*O. Vorsovsky,
candidate of economic sciences, the assistant of the department
of organization and economics of pharmacy, National medical university named after O.O. Bogomolets*

THE IMPACT OF THE SECURITIES MARKET ON THE FINANCIAL POTENTIAL
OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES IN UKRAINE

У статті досліджується вплив ринку цінних паперів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств. Аналізується стан таких джерел формування фінансового потенціалу, як кошти від емісії акцій та облігацій. Пропонуються шляхи збільшення обсягу фінансово-інвестиційних ресурсів за рахунок коштів, що залучаються при емісії цінних паперів.

This article investigates influence of securities on financial potential of enterprises investment activities. Conditions of sources for capital resources development (such as assets from stock and obligations issuing) are analyzed. Ways to increase the amount of financial-investment resources by means of assets involved in securities issuing are offered.

Ключові слова: фінансовий потенціал, інвестиційна діяльність, інвестиційні ресурси, фінансово-інвестиційні ресурси, цінні папери, внутрішні та зовнішні фактори.

Key words: financial potential, investment activity, investment resources, financial and investment resources, securities, internal and external factors.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств невід'ємно пов'язаний з зовнішніми факторами економічного середовища, що впливають на нього. Одним з зовнішніх чинників, що позначається на даному потенціалі, є ринок цінних паперів. Це пов'язано з тим, що до джерел формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств відносяться кошти, які залучаються при емісії цінних паперів. Також обсяги ресурсів, що формуються за рахунок продажу акцій та облігацій, позначаються на можливостях залучення фінансово-інвестиційних ресурсів у майбут-

ньому через вплив на структуру капіталу та інвестиційну привабливість підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні засади та практика здійснення інвестиційної діяльності посідають вагоме місце в роботах таких вітчизняних та закордонних вчених, як: Г. Александр [14], Дж. Бейлі [14], І. Бланк [1], А. Дамодаран [16], Р. Кулієв [4], Т. Куриленко [6], І. Лютий [4], Т. Майорова [5], А. Пересада [7], О. Удалих [12], У. Шарп [14] та інші. Дослідженням фінансового потенціалу займа-

Таблиця 1. Обсяги випусків цінних паперів (млрд грн.)

Види цінних паперів	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
акції	43,54	50,0	46,14	101,07	40,59	58,16	15,84	64,23	145,21
облігації підприємств	22,07	44,48	31,35	10,11	9,49	35,91	51,39	42,47	38,30

Джерело: складено за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9].

лися такі економісти, як І. Гринашук [2], А. Задувайло [3], Ю. Сердюк-Копчекчи [10], І. Чишко [13], С. Шумська [15] та інші.

НЕ ВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Аналіз поведених досліджень виявив значну увагу вчених до фінансових аспектів інвестиційної діяльності. Проте вплив ринку цінних паперів на формування фінансово-інвестиційних ресурсів та фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств в Україні досліджувався в недостатній мірі.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є визначення впливу ринку цінних паперів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств та на обсяги фінансово-інвестиційних ресурсів, що формуються за рахунок емісії акцій та облігацій.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Обсяг фінансово-інвестиційних ресурсів, що є складовими фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств та які залучаються за допомогою емісії цінних паперів, напряму залежить від вартості цих паперів. На думку У. Шарпа, Г. Александра, Дж. Бейлі, основними причинами купівлі цінного паперу є припущення інвестора про його занижену вартість та наявність у інвестора вільних коштів. Також на думку цих економістів, вартість цінного паперу багато в чому залежить від "перспектив" цього паперу в майбутньому. До факторів, що впливають на інвестиційну привабливість цінних паперів, відносяться стан економіки, величина зростання ВВП, попит на продукцію підприємства, державні заклади, наявність на ринку альтернативних об'єктів вкладання коштів тощо [14].

Слід зазначити, що емісія облігацій потребує менших затрат ніж емісія акцій. А оскільки фінансові ресурси, що отримані від емісії цінних паперів та які можуть бути використані для фінансування інвестиційної діяльності, зменшуються на емісійні витрати, то економія на цих витратах призводить до збільшення фінансово-інвестиційних ресурсів. Недоліком емісії облігацій

є те, що кошти отримані в такий спосіб повинні бути повернені в певний строк.

Обсяги випусків акцій та облігацій наведені в таблиці 1.

Дані, наведені в таблиці 1, вказують на те, що обсяги випусків акцій та облігацій стрімко зростали до початку впливу на економіку України світової фінансової кризи. Це в свою чергу призводило до збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності емітентів цих паперів.

Варто зазначити, що у 2008, 2009 та 2010 роках значно зменшився обсяг фінансово-інвестиційних ресурсів підприємств, що залучаються за допомогою емісії облігацій. Позитивно вплинуло на збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємницьких структур значне зростання обсягу випусків акцій у 2009 році. У 2010 році обсяг фінансово-інвестиційних ресурсів підприємств, що залучаються через емісію цінних паперів, значно зменшився. У 2011 році обсяги фінансово-інвестиційних ресурсів, залучених за допомогою емісії акцій та облігацій, збільшилися. Значним зменшенням обсягів випусків акцій, а також значним збільшенням фінансово-інвестиційних ресурсів, залучених через емісію облігацій, характеризується 2012 рік.

У 2013 та 2014 роках відбувається збільшення обсягу випусків акцій. Треба зазначити, що на збільшення ресурсів (в гривнях), залучених у 2014 році за допомогою емісії акцій, вплинула інфляція. Також у ці роки спостерігається зменшення фінансово-інвестиційних ресурсів підприємств, що залучаються через емісію облігацій.

Слід зазначити, що у 2007 році, коли на економіку України ще не здійснювала вплив світова фінансова криза, спостерігався значний розвиток вітчизняного фондового ринку. Так, у цьому році відбувається значне зростання індексу ПФТС (рис. 1). У 2008 році, коли почався вплив світової фінансової кризи, індекс ПФТС значно зменшився. У 2009 та 2010 роках відбувається збільшення цього індексу. Зменшення індексу ПФТС знову спостерігається у 2011, 2012 та 2013 роках.

Також слід зазначити, що останні роки, окрім 2013 року, відбувалося збільшення обсягу торгів на ринку цінних паперів, що також позитивно впливало на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств

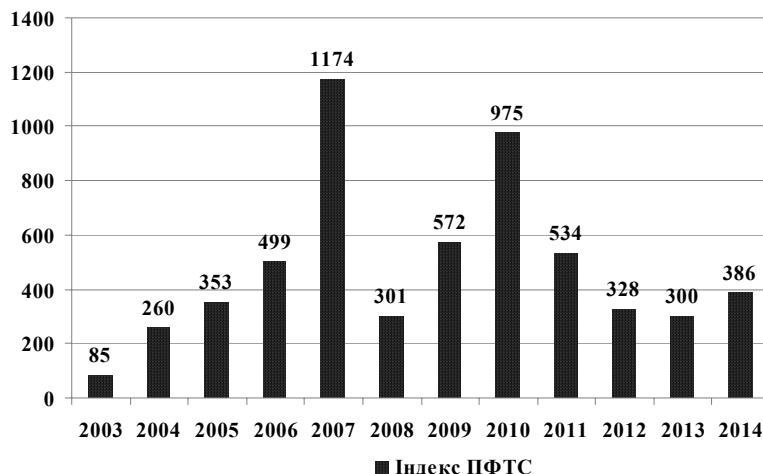


Рис. 1. Індекс ПФТС за 2003—2014 роки

Джерело: розроблено за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9], ПАТ "Фондова біржа ПФТС" [8].

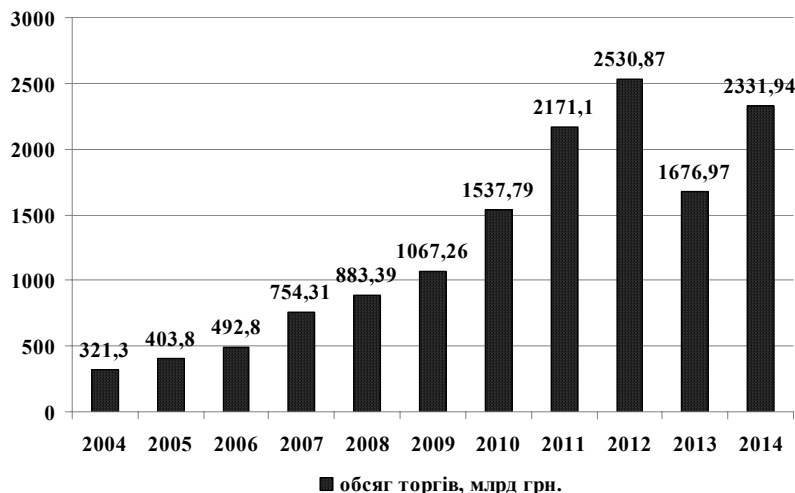


Рис. 2. Обсяги торгів на ринку цінних паперів за 2004–2014 роки

Джерело: розроблено за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9].

(рис. 2). У 2013 році спостерігалось значне зменшення обсягу торгів на цьому ринку.

На організаторах торгівлі останні роки також спостерігалось зростання обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами, окрім 2009 року, коли їх обсяг зменшився на 4,6 % та склав 36,01 млрд грн. [9]. У 2008 році відбулося зростання обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі, хоча темпи його значно зменшилися (рис. 3). Значне збільшення даного показника спостерігається у 2010, 2011, 2012 та 2013 роках. Також слід зазначити, що на зростанні обсягу біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі, як і на обсягу торгів на ринку цінних паперів, у 2014 році позначились великі темпи інфляції.

Також варто наголосити на важливості такого джерела залучення фінансово-інвестиційних ресурсів, як IPO (Initial Public Offering). За допомогою IPO підприємства можуть підвищувати свою інвестиційну привабливість, оскільки IPO засвідчує, що підприємство має стратегічні плани розвитку, добрі фінансові показники, ефективний менеджмент та кваліфіковано складену звітність; надає достовірну та повну інформацію про свою діяльність; залучає кошти іноземних інвесторів тощо.

Слід зазначити, що на підвищення інвестиційної привабливості підприємств, збільшення довіри інвесторів, збільшення інвестиційної привабливості цінних паперів та підвищення їх рейтингу позитивно впливає розміщен-

ня цінних паперів на найбільш розвинутих світових біржах. З іншого боку, позитивно позначається на фінансовому потенціалі інвестиційної діяльності підприємств й розміщення цінних паперів на тих біржах, де вартість залучення фінансово-інвестиційних ресурсів буде найменшою. Підприємство при виборі місця проведення IPO повинно знайти таке рішення, щоб різниця між обсягом залучених ресурсів та витратами на проведення IPO була максимальною.

$$CFIP_{IPO} - B_{IPO} \rightarrow \max \quad (1),$$

де $CFIP_{IPO}$ — сума фінансово-інвестиційних ресурсів, що залучаються за допомогою IPO, та фінансово-інвестиційних ресурсів, що можуть бути залучені за рахунок збільшення інвестиційної привабливості та кредитоспроможності підприємства, що відбулося завдяки проведенню IPO;

B_{IPO} — витрати на проведення IPO.

Варто зазначити, що вартість фінансово-інвестиційних ресурсів, що залучаються за допомогою IPO залежить від кон'юнктури ринку цінних паперів; витрат на презентацію розміщення; витрат на андеррайтерів, що залежать від країни розміщення, біржі, на якій проводиться IPO, обсягів розміщення, інвестиційного банку тощо; витрат на послуги біржі; витрат на підготовку підприємства до вимог біржі та інвесторів, значна частина яких приходиться на впровадження стандартів корпоративного управління; витрат на фінансових, юридичних консультантів та аудиторські послуги; витрат, що

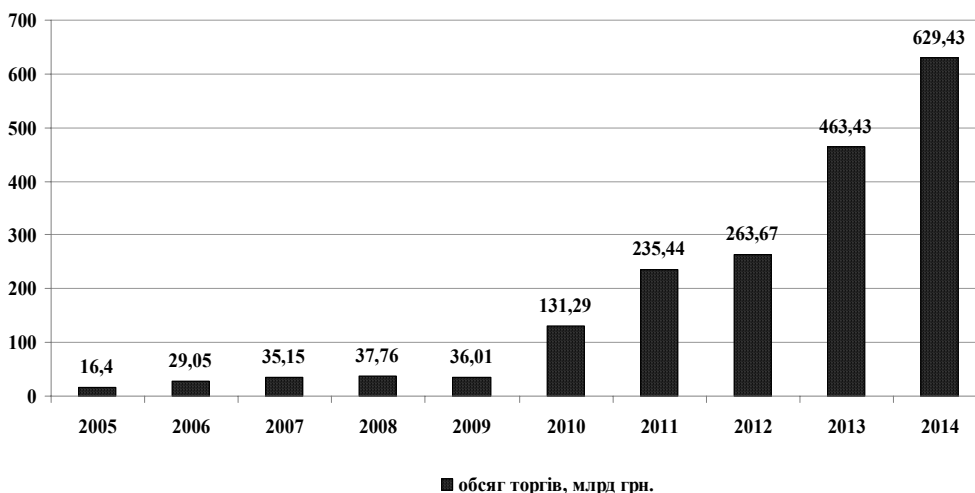


Рис. 3. Обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі за 2005–2014 роки

Джерело: розроблено за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9].



Рис. 4. Довгострокові фінансові інвестиції, здійснені підприємствами України за 2004–2014 роки

Джерело: за даними Державної служби статистики України [11].

здійснює підприємство після проведення ІРО; витрат на державну реєстрацію та внесення змін до статуту підприємства; обсягу податкових платежів, пов'язаних з ІРО; витрат, пов'язаних з недооцінкою цінних паперів; витрат на маркетингові дослідження; витрат, пов'язаних з витоком конфіденційної інформації, пошуком інформації тощо. Також вартість залучення коштів за допомогою ІРО залежить від відстані між біржею та підприємством. Здійснення ІРО на закордонній біржі значно підвищує витрати на залучення фінансово-інвестиційних ресурсів.

Основними чинниками, що стримують використання такого джерела формування фінансово-інвестиційних ресурсів як ІРО, є зміна кон'юнктури фінансових ринків, нестача фахових спеціалістів, недооцінка цінних паперів на фондових біржах; невігідність проведення ІРО, при невеликих обсягах фінансово-інвестиційних ресурсів, що залучаються; небажання керівництва підприємств розкривати інформацію; одночасне проведення ІРО великою кількістю підприємств; одночасне проведення ІРО підприємствами з одного сектору економіки тощо.

Також слід зазначити, що важливим фактором, який впливає на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємства, є його емісійна політика, що повинна бути направлена на зменшення витрат на емісію цінних паперів; збільшення емісійного доходу; оперативний та ефективний аналіз стану фондового ринку; визначення попиту на цінні папери; рівня цін на них; прогнозування зміни вартості цінних паперів в майбутньому; визначення потреби в інвестиційних ресурсах, що залучаються шляхом емісії цінних паперів; визначення та забезпечення, за допомогою емісії цінних паперів, оптимального співвідношення між власними та позичковими інвестиційними ресурсами; збільшення фінансової стійкості та кредитоспроможності підприємства тощо.

Варто наголосити, що для збільшення фінансового потенціалу підприємств через зростання інвестиційної привабливості акцій та через збільшення обсягів залучених коштів інвесторів, особливо дрібних інвесторів, підприємницької структури повинні якомога менше використовувати чи зовсім не використовувати товарну форму виплати дивідендів, приховані дивіденди, дискримінаційні підходи до виплати дивідендів тощо. Урахування інтересів міноритарних акціонерів при прийнятті рішень щодо виплати дивідендів в поєднанні з політикою держави, направленої на інформування населення о перевагах інвестування заощаджень в цінні папери, повинні призвести до збільшення обсягу фінансових ресурсів дрібних інвесторів, що залучаються підприємствами шляхом емісії фінансових інструментів. Це дуже актуально в наш час, коли активність населення на ринку цінних паперів є дуже низькою.

Також для збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств за рахунок збільшен-

ня інвестиційної привабливості цінних паперів менеджмент підприємства повинен намагатися забезпечити стабільність, а при можливості й зростання дивідендних виплат; зростання капіталу, що приходиться на одну акцію; допуск цінних паперів до торгів на фондових біржах; зростання рейтингової оцінки цінних паперів; зростання відношення чистого прибутку до акціонерного капіталу; збільшення відношення обсягу дивідендних платежів до вартості акцій; зростання частки акціонерного капіталу, що приходиться на одну акцію; наявність викупного фонду за короткостроковими борговими фінансовими інструментами та інше.

Слід зазначити, що позитивно впливає на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємства формування дивідендних резервів, оскільки дані резерви, в періоди з невеликими обсягами прибутків, дозволяють підприємству зберегти стабільність виплати дивідендів. Це в свою чергу, багато в чому, як вже зазначалося раніше, визначає інвестиційну привабливість акцій підприємства.

Варто наголосити, що підприємства, купуючи цінні папери, також впливають на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності інших підприємств. Як засвідчують дані, наведені на рисунку 4, обсяг довгострокових фінансових інвестицій вітчизняних підприємств останні роки, окрім 2010 року, постійно зростає.

За даними Державної служби статистики України [11] найбільші обсяги здійснених довгострокових фінансових інвестицій спостерігалися у підприємств, основним видом діяльності яких є професійна, наукова та технічна діяльність (165210,1 млн грн.). Також великими в порівнянні з іншими галузями обсягами здійснених довгострокових фінансових інвестицій характеризуються підприємства, основним видом діяльності яких є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (68726,2 млн грн.); фінансова та страхова діяльність (67747,6 млн грн.); промисловість (67338,2 млн грн.) та операції з нерухомим майном (42593,9 млн грн.). Менші обсяги даних інвестицій спостерігалися у підприємств, основним видом діяльності яких є сільське, лісове та рибне господарство (17054,4 млн грн.); будівництво (16649,3 млн грн.); діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (10314,9 млн грн.); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (6854,2 млн грн.); інформація та телекомунікації (4230,3 млн грн.). Ще меншими обсягами здійснених довгострокових фінансових інвестицій характеризуються підприємства, основним видом діяльності яких є мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (1243,1 млн грн.); тимчасове розміщування та організація харчування (921,5 млн грн.); охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (264,6 млн грн.); надання інших видів послуг (111 млн грн.) та освіта (83,4 млн грн.).

Варто зазначити, що позитивно вплинути на розвиток вітчизняного фондового ринку може політика

держави направлена на посилення конкурентоспроможності ринку цінних паперів України; стимулювання інвесторів до здійснення фінансових інвестицій, особливо на первинному ринку; прийняття нормативно-правових актів, що захищають права учасників ринку цінних паперів; посилення координації державних органів, що займаються регулюванням фондового ринку; узгодженість політики держави на ринку цінних паперів з інвестиційною, податковою, грошово-кредитною, валютною, бюджетною політиками; забезпечення рівних можливостей для учасників фондового ринку; податкове стимулювання операцій з цінними паперами; недопущення переміщення ринку цінних паперів в офшорні зони; збільшення обсягу операцій з похідними цінними паперами; розміщення цінних паперів вітчизняних підприємств на закордонних фондових біржах; концентрацію торгівлі цінними паперами на організованому ринку; стимулювання створення агентств, які займаються оцінкою та визначенням рейтингів емітентів та цінних паперів; вдосконалення системи розкриття інформації про учасників фондового ринку; підвищення якості аудиту фінансової звітності емітентів; підвищення рівня системи підготовки спеціалістів з фондового ринку; проведення пенсійної реформи; запобігання штучному погіршенню фінансового стану підприємств, які здійснювали емісію цінних паперів, та інше.

ВИСНОВКИ

Таким чином таке джерело формування фінансово-інвестиційних ресурсів як емісія цінних паперів відіграє вагомую роль у формуванні фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. Розвиток ринку цінних паперів в поєднанні з ефективною емісійною політикою підприємств може значно підвищити фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств в Україні. До підвищення даного потенціалу призведе збільшення активності інвесторів на фондовому ринку, підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств та їх цінних паперів і залучення іноземних інвесторів на фінансовий ринок України.

Література:

1. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент: навчальний курс / І.А. Бланк. — К.: Ельга, Ника-Центр, 2006. — 552 с.
2. Гринашук І.І. Фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці: сутність, проблеми розвитку та оцінювання / І.І. Гринашук // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2009. — № 26 — С. 66—72.
3. Задувайло Л. М. Фінансова складова конкурентоспроможності національних економік країн Центральної та Східної Європи / Л.М. Задувайло // Наукові праці НДФІ. — 2009. — № 1(46) — С. 82—90.
4. Лютий І. А. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. / І.А. Лютий, Р.А. Кулиев. — Баку: CBS Polygraphic Production, 2009. — 400 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. / Т.В. Майорова. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с.
6. Куриленко Т.П. Проектне фінансування / Т.П. Куриленко. — К.: Київський ун-т ринк. відносин, Міжнародний ун-т фінансів. — К.: Кондор, 2006. — 208 с.
7. Пересада А.А. Фінансові інвестиції: підручник / А.А. Пересада, Ю.М. Коваленко. — К.: КНЕУ, 2006. — 728 с.
8. Показники ДКЦПФР // ПАТ "Фондова біржа ПФТС" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.pfts.ua
9. Річна звітність // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.nssmc.gov.ua
10. Сердюк-Копчекчи Ю.В. Особенности управления финансовым потенциалом промышленного пред-

приятия / Ю.В. Сердюк-Копчекчи // Вісник Донецького університету. — 2007. — Вип. 1. — С. 415—423.

11. Статистична інформація // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

12. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: навчальний посібник / О. О. Удалих. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 292 с.

13. Чишко І.С. Сущность финансовой гибкости субъектов хозяйствования и факторы, определяющие её величину / И.С. Чишко // Економіка і організація управління. — 2010. — № 1 (7). — С. 113—126.

14. Шарп У. Інвестиції / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли; пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 1028 с.

15. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінка / Шумська С.С. // Фінанси України. — 2007. — № 5. — С. 55—64.

16. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. John Wiley & Sons, Inc. — New York, 2002, 1372 p.

References:

1. Blank, Y. A. (2006), *Ynvestytsyonnyj menedzhment [Investment Management: Training Course]*, El'ha, Nyka-Tsentr, Kyiv, Ukraine.

2. Hrynaschuk, I. I. (2009), "Financial potential political unit: essence, problems of development and evaluation", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 26, pp. 66—72.

3. Zaduvajlo, L. M. (2009), "The financial component of the competitiveness of national economies in Central and Eastern Europe", *Naukovi pratsi NDFI*, vol. 1(46), pp. 82—90.

4. Liutyj, Y. A. and Kulyev, R. A. (2009), *Ynvestytsyonaia diatel'nost' [Investment activities]*, CBS Polygraphic Production, Baku, Azerbaijan.

5. Majorova, T. V. (2004), *Ynvestytsijna diial'nist' [Investment activity]*, Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.

6. Kurylenko, T. P. (2006), *Proektne finansuvannia [Project financing]*, Kondor, Kyiv, Ukraine.

7. Peresada, A. A. and Kovalenko, Yu. M. (2006), *Finansovi investytsii [Financial investments]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

8. PFTS (2015), "Indicators of NSSMC", www.pfts.ua (Accessed 20 Nov 2015).

9. National Commission on Securities and Stock Market (2015), "Annual reports", www.nssmc.gov.ua (Accessed 20 Nov 2015).

10. Serdiuk-Kopchekchy, Yu. V. (2007), "Features management of the financial potential of industrial enterprise", *Visnyk Donets'koho universytetu*, vol. 1, pp. 415—423.

11. State Statistics Service of Ukraine (2015), *Statistical information*, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 20 Nov 2015).

12. Udalykh, O. O. (2006), *Upravlinnia investytsijnoiu diial'nistiu promyslovoho pidpriemstva [Management of investment activity of industrial enterprise]*, Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.

13. Chyshko, Y. S. (2010), "The essence of the financial flexibility of economic entities and the factors determining its value", *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, vol. 1 (7), pp. 113—126.

14. Sharp, U. Aleksander, H. and Bejly, Dzh. (2009), *Ynvestytsy [Investments]*, YNFRA-M, Moscow, Russia.

15. Shums'ka, S. S. (2007), "The financial potential of Ukraine: methodology for determining and evaluation", *Finansy Ukrainy*, vol. 5, pp. 55—64.

16. Damodaran, A. (2002), *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*, John Wiley & Sons, New York, USA.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2015 р.

УДК 366.2

С. В. Каламбет,

д. е. н., професор, професор кафедри фінансів і кредиту,

Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Дніпродзержинськ

Д. С. Плохих,

магістр, Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Дніпродзержинськ

СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІЇ ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

S. Kalambet,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of finance and credit,

Dneprodzerzhinsk State technical university, Dneprodzerzhinsk

D. Plohih,

master's degree, Dneprodzerzhinsk State technical university, Dneprodzerzhinsk

SPECIFIC FEATURES OF THE CATEGORY HOUSEHOLD FINANCES

Досліджено сутність фінансів домогосподарств, розглянуто категорії домогосподарства та фінанси домогосподарства як об'єктивні економічні категорії. Розглянуто домогосподарства як окрему сферу фінансової системи України, що здійснюють активний вплив на розвиток вітчизняної економіки. Охарактеризовано стан фінансів домогосподарств, їх роль у системі економічних відносин. Дослідження фінансів домогосподарств як складової частини теорії про фінанси. Визначено складові, що формують загальне розуміння сутності фінансів домогосподарств. Виділено основні джерела фінансових ресурсів домогосподарств та проведено аналіз їх структури. Досліджено основні функції домогосподарств як окремої сфери фінансової системи. Охарактеризовано принципи, які повинні обумовлювати відносини у сфері фінансів домогосподарств. Визначено вплив державної політики на повноту реалізації домогосподарствами свого внутрішнього потенціалу та виділено недоліки вітчизняної політики щодо домогосподарств.

The paper investigates the nature of household finance, considers the categories of household and household finance as objective economic entities and studies households as a separate sphere of financial system of Ukraine, which has substantial impact on the development of national economy. We characterized the current state of household finances and their role in the system of economic affairs. In this research we defined the main constituents, that form the general understanding of the nature of household finance. We identified the main sources of household financial resources and analyzed their structure. The paper investigates the main functions of households as a separate branch of financial system, characterizes the principles that should determine affairs in the sphere of household finance, identifies the impact of state economy on the fullness of realization of the inner potential of households and identifies the drawbacks of Ukrainian policy concerning households.

Ключові слова: домогосподарства, фінанси домогосподарств, економічна категорія, функції домогосподарств, фінансові ресурси, принципи, державна політика.

Key words: households, household finance, economic category, features households, financial resources, principles, public policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Існування процесу розподілу і перерозподілу вартості в грошовій формі зумовлено об'єктивною необхідністю відновлення життєвого циклу як домогосподарства, так і суспільства в цілому, а усвідомлене ототожнення його з тими чи іншими категоріями визначається розвитком наукової думки і ступенем її впровадження в реальну практику. Для споглядання та управління цими процесами в теорії були сконструйовані економічні категорії "фінанси" та "фінанси домогосподарств". Але сучасна фінансова наука недостатньо уваги приділяє дослідженню впливу фінансів домогосподарств на економічні процеси в державі, в той час як домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин проявляють такі важливі види економічної діяльності: пропо-

нують чинники виробництва, споживають частину отриманого доходу, заощаджують та сприяють формуванню внутрішніх інвестиційних ресурсів та фінансових ресурсів держави.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження фінансів домогосподарств та окреслення їх ролі у фінансовій системі сучасної України знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних науковців, як С. Юрій, З. Скринник, В. Федосов, А. Писаревська та багатьох інших. Кожен із науковців розглядав певний аспект фінансів домогосподарств, що стосувався основної тематики їх досліджень (моделі фінансової поведінки домогосподарств, інвестиційна діяльність домогосподарств, оподаткування

Таблиця 1. Структура фінансових ресурсів домогосподарств за 2013–2014 роки

Вид доходу	2013 рік		2014 рік	
	млн грн.	Частка, %	млн грн.	Частка, %
Заробітна плата	633 737	41,4	611 656	39,9
Соціальні допомоги та трансферти	575 581	37,6	569 972	37,2
Прибуток та змішаний дохід	240 871	15,7	257 426	16,8
Доходи від власності (одержані)	79 217	5,2	92 016	6,6
Всього	1529406	100,0	1531070	100,0

доходів домашніх господарств, соціальний захист громадян тощо). Слід відзначити фундаментальну працю Т. Кізіми, в якій представлено наукову концепцію фінансів домогосподарств. Питанням фінансів домогосподарств присвячено роботи російських вчених — В. Глухова, С. Белозьорова та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення сутності категорії фінансів домогосподарств як складової фінансової системи з метою стаого розвитку української економіки та визначенню її специфічних ознак.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Усвідомити важливість положення про природу домогосподарства як такого — значить правильно підійти до аналізу всієї системи фінансів у державі. Це положення в рівній мірі відноситься до будь-якої економічної категорії, якщо вона конструюється свідомістю для осмислення будь-якого суспільного процесу або явища, існуючого в життєвому циклі людства незалежно ні від простору, ні від часу. Інша справа, коли новий рівень суспільного розвитку породжує нові об'єктивні процеси або явища, тоді наукова свідомість береться їх осмислити, встановити об'єктивну справжність і оформити тим чи іншим поняттям.

Розгляд домогосподарства та фінансів домогосподарства як об'єктивних економічних категорій припускає пошук взаємозалежності і взаємовпливу системи фінансів домогосподарств та реального економічного базису. Це основоположне питання методології фінансів домогосподарств. Від його рішення залежить термін перетворення фінансів домогосподарств в фактор, що буде сприяти зростанню національної багатства [2, с. 87–91].

Як уже зазначалося, всі категорії, в тому числі й економічні, підрозділяються на загальні і приватні, їм підлегли. Отже, в теоретичному сенсі фінанси домогосподарств також є економічною категорією, але категорією приватної по відношенню до категорії "домогосподарство". Категорія "фінанси домогосподарств" дає уявлення про сукупність розподільних і перерозподільних відносин нею опосередкованих. Категорії "домогосподарство" і "фінанси домогосподарства" дозволяють спочатку чисто сприйняти опосередковані ними процеси та явища. Потім наукова думка відпрацьовує практичну концепцію використання кожної категорії у вигляді цілого ряду функціональних форм. Як приватна економічна категорія "фінанси домогосподарств" як би виводить на поверхню економічних явищ глибинний сенс (потенціал) загальної категорії "домогосподарство". У категорію "домогосподарство" закладений чисто філософський зміст самого існування людини та взаємовідносин між членами домогосподарства та з іншими суб'єктами у суспільстві. Очевидність цього і дозволяє з філософських позицій говорити про домогосподарство як про об'єктивне й суспільно необхідне явище.

Ця очевидність дозволяє сприйняти, як таку саму необхідність, формування майна та доходів домогосподарств і усвідомити самий загальний контур розподільних та перерозподільних відносин як серед членів домогосподарства, так і з зовнішнім середовищем. Тобто реальне життя домогосподарств в його практичних формах — друга сторона цієї найважливішої суспільно необхідної категорії.

Таким чином, категорія "фінанси домогосподарств" характеризує відносини, що опосередковують формування, використання, розподіл та перерозподіл майна або (і) доходів індивідуумів з метою забезпечення та відтворення їх життєдіяльності [5, с. 431].

Стан фінансів домогосподарств, їх роль у системі економічних відносин постійно змінюється, адже їх розвиток залежить від рівня розвитку продуктивних сил й виробни-

чих відносин. Розвиваючись разом з останніми, вони активно впливають на розвиток економічної системи.

Фінанси домогосподарств виступають засобом створення і використання фінансових ресурсів для задоволення особистих потреб громадян. Джерелом фінансових ресурсів домогосподарств служить заробітна плата, доходи від продажу власного капіталу, доходи від реалізації продукції підсобних господарств, доходи від здачі майна в оренду, відсотки на грошовий капітал, доходи на вклади у цінні папери тощо (табл. 1) [9].

Значну питому вагу в доходах домогосподарств займає реальна заробітна плата. Протягом останніх років даний вид доходу є основним для українців та займає в 2014 році 39,9 % всіх доходів домогосподарств, що порівняно з 2013 менше на 1,5%. Значну частину займають соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, у 2014 році їх частка зменшилась на 0,4% і склала 37,2% всіх доходів домогосподарств. Попри те, що Україна є визнаною країною з економікою ринкового типу фінансова та трудова культура в нашій країні має помітний осадок командно-адміністративної системи. Про це може свідчити той факт, що доходи від власності та прибутки фізичних осіб — підприємців в межах домогосподарства займають меншу питому вагу ніж заробітна плата та соціальні трансферти — у 2014 році їх частка становила 6,6% та 16,8% від загальної суми доходів домогосподарств, але порівняно з 2013 роком, вони мали тенденцію до зросту +1,4% та +1,1% [9]. У розвинутих ринкових економіках питома вага даних доходів є значно більшою за рахунок чого і джерела доходів є більш диверсифіковані. Найбільш розповсюдженою формою заощаджень в Україні є використання частини доходу для створення накопичень у вигляді готівкових грошей чи вкладів в комерційних банках або для придбання цінних паперів.

Тобто ідентифікуючи категорію "фінанси домогосподарств", ми не тільки окреслюємо коло розподільних та перерозподільних відносин, але і переносимо на них сутнісне призначення даної економічної категорії. Якщо вибираються форми, далекі внутрішньої суті фінансів домогосподарств як такої, то не можна представити й систему фінансів держави ідеальною, такою вона ніколи не буде. Внутрішня сутність категорії та її зовнішні форми прояву в реальній дійсності — це нерозривна єдність.

З цього випливає, що будь-яка економічна категорія за своєю внутрішньою природою двоїста. Отже, у формах її практичного використання заздалегідь закладені ті чи інші суперечності, оскільки вибір форм суб'єктивний, він зумовлений професіоналізмом їх творців і зрілістю суспільної свідомості, готовністю суспільства в цілому втілювати на практиці внутрішній потенціал відомих науці економічних категорій. Всебічне пізнання всієї багатогранності економічних процесів і опосередкованих їх економічних категорій є необхідною умовою створення дієвого механізму управління цими процесами [10].

Поняття "домогосподарства" та "фінанси домогосподарства" об'єктивні і їх наявність зумовлена самою життєвою необхідністю. Обидві ці категорії мають внутрішній потенціал, реалізувати які вони можуть через властиві їм функції.

Функції домогосподарства як такого, хоч і об'єктивні, але все ж суто теоретичні посилки суті категорії, тобто її внутрішній потенціал і функціональна визначеність. Глибинний потенціал, теоретично закладений в будь-якої категорії, розкривається в її практичних формах згідно існуючих умов реального світу. Іншими словами, категорії повинні через практичні форми свого використання реалізувати внутрішній потенціал, а питання — чи реалізують і наскільки повно — залежить від існуючих на цей момент базисних реалій. Крім того, повнота реалізації внутрішнього потенціалу будь-якої категорії визначається досконалістю самої форми як другої (суб'єктивної) сторони категорії.

Природно, що домогосподарство повинно діяти з повною віддачею і бути корисним суспільству. Тобто життєдіяльність домогосподарства повинна сприяти досягненню рівноваги між суспільними, корпоративними та особистими економічними інтересами і тим самим забезпечувати суспільний прогрес.

Але, якщо державою створені такі умови та відповідні їм нормативно-правові акти, які є невадими або просто

непридатними для можливості реалізації домогосподарствами своїх функцій в конкретній економічній системі, то домогосподарства не зможуть існувати в таких умовах (міграція, незаконна діяльність, ухиляння, революції, перевороту тощо). Та й взагалі, сукупність домогосподарств складають основу для існування та розвитку сучасної держави. Якщо домогосподарства виступають проти існування такої держави, то рано чи пізно така держава буде зруйнована, а на її місці з'явиться нова держава (тому підтвердженням є сучасний досвід референдумів щодо відокремлення деяких регіонів) [11, с. 6—9].

Отже, потрібні відповідні корективи: вибрати нові інструменти і нові форми взаємодії домогосподарств і держави, адекватні сучасному стану базису і здатні реалізувати потенціал домогосподарств.

На повноту реалізації домогосподарствами свого внутрішнього потенціалу впливає стан суспільної свідомості та проведена державна політика.

Оперуючи економічними категоріями як загальними, так і приватними, ми звертаємося до сутнісного змісту відносин опосередкованих ними. Визначивши коло таких відносин і пізнавши закони, за якими вони розвиваються, ми переходимо до пошуку форм, що найбільш повно реалізують внутрішній потенціал категорії. Використовуючи прийняті в даний час і на даній території форми організації економічних відносин, тобто шлях реалізації на практиці внутрішнього потенціалу економічної категорії, ми вибудовуємо систему управління суспільними процесами. Найбільшу результативність дана система управління може дати за умови найбільш повного відображення внутрішнього потенціалу економічної категорії, у формах її практичного використання. В єдності і тісній взаємодії між собою і зовнішнім середовищем такі форми складають органічний економічний механізм, що надає динамізм всій системі управління.

Основні принципи які повинні обумовлювати відносини у сфері фінансів домогосподарств:

1. Система фінансів домогосподарств повинна служити свого роду індикатором досягнутого або не досягнутого відносного паритету між особистими економічними інтересами членів домогосподарств, загальнонаціональними та інтересами підприємств.

2. Стале зростання доходів та фінансових ресурсів домогосподарств повинно бути основним пріоритетом державної політики.

3. Система фінансів домогосподарств повинна бути детермінована по відношенню до базису. Система перерозподільних відносин повинна будуватися в межах знову створеної вартості та необхідності фізіологічного та інтелектуального відтворення людини.

4. Система фінансів домогосподарств повинна відповідати принципу соціальної справедливості, економічної ефективності, повній відповідності отриманого доходу зусиллям.

Недоліки вітчизняної політики щодо домогосподарств полягають в тому, що вона базується або на "залишковому" принципі, або принципі перенесення "усіх проблем на домогосподарства". Подібна побудова державної політики не реалізує економічний потенціал домогосподарств. А взагалі то, держава це сукупність домогосподарств та інститутів, що забезпечують їх життєдіяльність. Сьогодні в Україні виникла ситуація, коли держава переймається не соціально-економічними проблемами домогосподарств та їх членів, а надбудовою, що повинна забезпечувати стале зростання добробуту громадян (приклад реформ Грузії щодо створення інституту державних сервісних послуг). Це слід брати до уваги при дослідженні проблем домогосподарств та фінансів домогосподарств.

ВИСНОВКИ

Отже, фінанси домогосподарств є складовою частиною теорії про фінанси. Дослідження фінансів домогосподарств не вимагає яких-небудь особливих інформаційних наукових відомостей, крім тих, які є в арсеналі теорії фінансів. Все питання в тому, яким чином передати ці знання в площині осягнення економічної природи цих відносин. Одного знання про те, що ці відносини виражають специфічну сферу розподілу та перерозподілу вартості при формуванні та відчуженні частини доходів членів домогосподарств, явно недостатньо для того, щоб на практиці конструювати економічний механізм, що відповідає наступним фундаментальним вимогам, які зумовлені глибинним сутнісним змістом

економічних категорій "домогосподарство" і "фінанси домогосподарств".

Закономірності суспільного розвитку свідчать про постійні зміни недосконалих форм гуртожитку на більш розвинені, демократичні.

Фінанси домогосподарств самим безпосереднім чином пов'язані з державними витратами. Тому при аналізі фінансів домогосподарств необхідно дослідити склад державних витрат і встановити їх відповідність суспільно необхідним потребам. Визначити фінансову модель держави та механізми забезпечення загальносуспільних потреб. Порізному визначається склад цих потреб у різних країнах. Але все це не знімає відповідальності як із вчених, так і з представників органів влади та управління за вирішення цього завдання.

Література:

1. Юрій С.І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності // Фінанси України. — 2008. — № 8 (153). — С. 3—10.
2. Федосов В.М. Актуальне наукове дослідження фінансів домогосподарств: рецензія / В.М. Федосов // Фінанси України. — 2012. — № 11. — С. 87—91.
3. Писаревська А.К. Основні аспекти визначення соціальних стандартів та гарантій у контексті соціальної політики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
4. Скринник З.Е. Культура фінансової поведінки: свобода, вибір, відповідальність // Вісн. ун-ту банківської справи Нац. банку України. — 2008. — № 3. — С. 166—174.
5. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінуючі розвитку / Т.О. Кізіма; [вст. слово С.І. Юрія]. — К.: Знання, 2010. — 431 с.
6. Глухов В. В. Экономическая природа финансов домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. — 2008. — № 21 (309). — С. 35—38.
7. Белозеров С.А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект / С.А. Белозеров. — СПб.: Изд-во С.-Петербурга. Ун-та, 2006. — 194 с.
8. Нагайчук Н.Г. Уточнення змісту поняття "Фінанси домогосподарств" у розрізі навчальної дисципліни "Фінанси" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1402/14nnguzp.pdf>
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Рудницька О.В. Економічна природа та роль фінансів домогосподарств у фінансовій системі країни [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>
11. Воробйов Ю.М. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма Ю.М. Воробйов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. — 2011. — № 4. — С. 6—9.

References:

1. Yurij, S. I. (2008), *Finansy domohospodarstv [Household finances]*, Finansy Ukrainy, vol. 8, pp. 3—10.
2. Fedosov, V. M. (2012), "Actual scientific study of household finances" *Finansy Ukrainy*, vol. 11, pp. 87—91.
3. Pysarevska, A. K. "Main aspects of the definition of social standards and guarantees in the context of social policy of Ukraine" available at: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
4. Skrynnyk, Z. E. (2008), *Kul'tura finansovoi povedinky [The culture of financial behavior]* Ukraine, vol. 3, pp. 166—174.
6. Hlukhov, V. V. (2008), *Ekonomicheskaya pryroda finansov domashnykh khozajstv [The economic nature of personal finance]* *Fynansy u kredyt*, vol. 21, pp. 35—38.
7. Belozеров, S. A. (2006), *Fynansy domashneho khozajstva [The household finances]* Russia, pp. 194.
8. Nahajchuk, N. H. "Clarification of the content of the concept "finances of households" in the context of the academic discipline "Finance"" available at: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1402/14nnguzp.pdf>
9. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrainy [The state Committee of statistics of Ukraine] available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Rudnytska, O. V. "The economic nature of finance and the role of households in the country's financial system" available at: <http://irbis-nbuv.gov.ua>
11. Vorobjov, U. M. (2011), *Finansy domohospodarstv [Household finances]* *Naukovyj visnyk*, vol. 4, pp. 6—9.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2015 р.

О. В. Мороз,

*д. е. н., професор, кафедри менеджменту та моделювання в економіці,
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця*

В. М. Семцов,

*к. е. н., доцент, кафедри фінансів і кредиту, Вінницький інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету, м. Вінниця*

Г. С. Кукель,

аспірант, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ АГРОХОЛДІНГІВ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

O. Moroz,

*Doctor of Economics, Professor, the chair of Management and Modelling in Economics,
Vinnitsia National Technical University, Vinnitsia*

V. Semtsov,

PhD (Economics), associate professor of the chair of Finance and Credit,

Vinnitsia Institute of Economics of Ternopil National Economic University, Vinnitsia

G. Kukel,

Postgraduate, Vinnitsia National Agrarian University, Vinnitsia

AGRIHOLDINGS MODELING OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE AND RURAL UKRAINE

У статті представлено результати економічного аналізу діяльності та розвитку аграрних холдингових формувань, участі у соціально-економічному розвитку сільських територій, їх внесок до економічного зростання і розвитку аграрного сектора країни. З цих позицій обґрунтовано сучасні особливості впливу агрохолдингів на соціально-економічне життя сільських територій в контексті досягнення гармонійного розвитку сільського господарства і соціальної справедливості на селі. На основі цього аналізу запропоновано здійснити заходи щодо унормування діяльності аграрних холдингових формувань та посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності.

This article presented the results of the economic analysis of agricultural holdings and development groups, participation in social and economic development of rural areas and their contribution to economic growth and development of the agricultural sector. From this perspective are substantiated modern features of the agricultural holdings impact on socio-economic life of rural areas in the context of achieving harmonious development of agriculture and social justice in rural areas. Based on this analysis proposed take measures to normalization of agricultural holding units and strengthening social focus their activities.

Ключові слова: ринкова реформа, агрохолдинги, неспостережувана економіка, соціальні функції, сільські території, регуляція.

Key words: market reform, agricultural holdings, observed economy, social features rural territory that regulation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ринкові реформи в сільському господарстві України супроводжувалися активними реорганізаціями форм господарської діяльності, перерозподілом структури володіння і використання активів галузі. Зазначені процеси відбуваються і до цього часу, але, очевидно, принципові характеристики галузі вже сформувалися. Сучасна форма і стан аграрного сектору економіки країни принципово відрізняються від дореформених показників. На фоні зазначеного логічним є те, що у суспільстві, наукових колах активізується питання оцінювання наслідків реформ та прогнозування розвитку подій надалі. При цьому наявні неоднозначні оцінки реформ обумовлені достатньо суперечливими їхніми наслідками, адже, з одного боку, є беззаперечні економічні успіхи у розвитку сільськогосподарського ви-

робництва, а з іншого — надалі загострюються ціла низка соціальних проблем аграрного соціуму.

Окремо слід зазначити, що одним із основних і, знову ж таки, суперечливих фактором реформ став феномен великих, ринково орієнтованих, індустріальних за типом виробництва підприємств, заснованих на неаграрному капіталі підприємств, які з 2000-х рр. в Україні отримали назву "агрохолдингів". Очевидно, перспективи розвитку галузі та вирішення наявних проблем будуть значною мірою залежати від діяльності саме цього сектору аграрної економіки.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

У АПК України масове створення агрохолдингових формувань розпочалося з початку 2000-х рр., саме тоді, коли з'явився достатньо потужний капітал, що був ство-

Таблиця 1. Типова ситуація щодо масштабів діяльності агрохолдингів (на прикладі Жмеринського р-ну Вінницької обл., кількість землі в обробітку (га) на початок 2010-х рр.)

№	ЄДРПОУ	Сільськогосподарські підприємства	Кількість землі
1	00385661	СВАТ "Браїлівське"	14848,50
2	34657396	ТОВ "Курланд"	10200,00
3	03377840	ТОВ "Мир"*	1766,00
4	03732886	ПСП "Мрія"*	1783,00
5	34744745	ПП "Кармалоківський аграрій"*	1371,00
6	25496829	ПАФ "Колос"	2825,00
7	34744719	ТОВ "Куриловецьке і К"	1829,00
8	03732979	ТОВ "Платани"	649,58
9	30802959	ДП "Кастор" ВАТ "Агромаш"	570,00
10	05471922	Чернятинський аграрний коледж ВДАУ	412,70
11	00414368	СВАТ "Федорівське"	211,00
12	33618953	ТОВ "Згар Плюс"	230,50
13	32061855	СП ТОВ "Еннс-Інвест"	206,00
		Малі незвітуючі підприємства	926,60
		Всього:	37828,88
1	30067263	СФГ "Кравчука В.С."	985,00
2	34020894	ФГ "Жмеринська зернова компанія"	745,00
3	34417014	ФГ "Дзюлів"	1020,00
4	20080509	ФГ "Надія"	353,88
5	34303612	ФГ "Підгурське джерело"	88,00
6	34744771	ФГ "Шарм – ОМ"	215,00
7	30802876	ФГ "Перемога"	140,00
8	35500553	ФГ "Рожепське"	588,00
9	33142966	ФГ "Оксамит МД"	197,84
		Всього:	4332,72
		Всього по незвітуючих фермерських господарствах:	495,76
		Всього по фермерських господарствах:	4828,48
		Населення	23548,64
		РАЗОМ:	66206,00

Примітка: з огляду на спільних засновників ці підприємства доцільно розглядати загалом.

Джерело: інформація Управління агропромислового розвитку Жмеринського р-ну.

рений в інших галузях. Інвестування у такий спосіб сільського господарства саме в цей час відбувалося на фоні підвищення попиту на продовольчу продукцію на світових ринках, підвищення капіталізації агропромислового бізнесу, у тому числі шляхом концентрації земельних ресурсів, можливість отримання синергійного ефекту від діяльності вертикально-інтегрованих структур. Саме тому спектр наукових підходів до пояснення соціально-економічної ролі агрохолдингів є доволі широким. Певним парадоксом є, з одного боку, значний інтерес до даного аспекту, а з іншого — наявність обмеженої бази реальної інформації, що була б адекватно підтверджена емпірично. Найбільш детальні праці — наприклад [1—7] — із зазначеної проблематики належать таким вченим, як М. Кропивка, Ю Лупенко, М. Малік, А. Данкевич, В. Немчук, С. Дем'яненко, В. Андрійчук та ін.

Слід зазначити, що у переважній більшості праць відзначено як економічні переваги агрохолдингів, так і негативні аспекти їхньої діяльності, що оцінюються переважно у соціальному аспекті впливу на стан та перспективи розвитку сільських територій. Водночас питання створення коректної аналітичної та прогнозовної моделі соціально-економічної ефективності діяльності даної групи підприємств останнім часом лише актуалізується.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження наслідків та перспектив діяльності агрохолдингів в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Передусім слід зазначити, що термін "агрохолдинг" не є науково формалізованим, а склався історично у вітчизняній агроекономічній літературі. Як вірно

підкреслено дослідниками [1], формування холдингових компаній в Україні розпочалося з 1994 р., коли Указом Президента України № 224/94 було затверджено положення "Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоративізації та приватизації", яке потім було легітимізоване у нормах Господарського та Цивільного Кодексів, Закону України "Про господарські товариства", Закону України "Про холдингові компанії в Україні" та ін. Формально холдингові підприємства в АПК повинні були мати вигляд акціонерних товариств на базі відповідних корпоративних підприємств. Тим не менше на даний час переважна більшість підприємств, що підпадають під характеристики агрохолдингів, мають форму ПП, ТОВ та ін. Насправді мова йде не просто про невідповідність, а уникнення певних форм контролю, публікації необхідної інформації про свою діяльність, можливість доступу до певних видів та джерел державної підтримки бізнесу, які б не могли мати місце у разі існування акціонерних товариств. Окремі аспекти зазначеного представлені у роботах [1—5], про те цей юридичний у більшості своєму аспект лише потребує свого детального висвітлення.

Звідси, зокрема, існує необхідність повноцінного законодавчого оформлення даної організаційної форми підприємств із наведенням чітких характеристик та параметрів агрохолдингів. Тому не таким схоластичним виглядає питання, які підприємства відносити насправді до агрохолдингів.

На думку М. Кропивка та ін. [1], характерною особливістю агрохолдингів є наявність т.з. "материнської компанії", яка водночас є центром фінансово-інвестиційної діяльності і яка розташована за межами України в економічних зонах меншого інформаційного контролю та податків за своєю діяльністю. Надалі агрохолдинг включає в себе дочірні підприємства та відокремлені структурні підрозділи, де і здійснюється виробництво. В свою чергу, ще одним критерієм агрохолдингів є великий розмір землекористування, який, за нашими спостереженнями, розпочинається від показника 7 тис. га та досягає сотен тис. га. Водночас головною характерною особливістю агрохолдингів слід вважати відсутність офіційного чи реального зв'язку із сільськими громадами окрім процедури передачі земельних паїв у користування.

Аналізуючи стан аграрного сектору, можна стверджувати, що у різних адміністративних регіонах спостерігаються схожі тенденції, які можуть бути зведені до наступних:

- земля сільськогосподарського призначення концентрується у обробітку вертикально інтегрованих потужних підприємств нового типу;

- соціальні функції великих сільськогосподарських підприємств холдингового типу є дуже малорозвиненими, в першу чергу по відношенню до сільських громад, водночас агроформування холдингового типу отримують значні суми фінансової допомоги з боку держави на розвиток власної діяльності;

- як наслідок, вищезазначеного та в силу супутніх факторів, спостерігається загострення проблеми безробіття та бідності на селі.

Тенденція зростання масштабів діяльності у в аграрному секторі підприємств холдингового типу ілюстрована у ряді джерел; інформація з цього приводу достатньо різниться. Очевидно, для отримання більш чіткої інформації є сенс розглядати окремі адміністративні регіони (табл. 1).

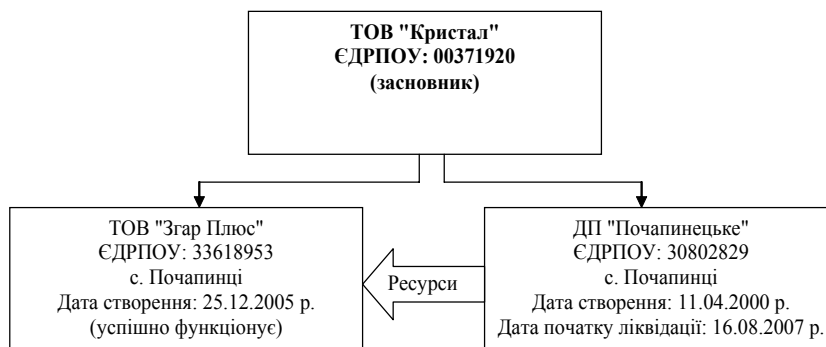


Рис. 1. Підприємства на території с. Почапинці Жмеринського р-ну Вінницької обл.

Ці дані підтверджують формування в Україні холдингової інтегрованої аграрної територіальної системи, яка охоплює поле діяльності сукупності інтегрованих підприємств в межах певної адміністративної території. Звертає на себе увагу переважання регіонального типу інтегрованих формувань, тобто ситуації, коли такі підприємства яскраво локалізовані найчастіше у декількох адміністративних районах. Що означають такі зміни по суті: досягнення істотних фінансово-економічних результатів господарювання за рахунок ефекту масштабу виробництва; у агрокорпораціях використовуються достатньо сучасні технології і комплекси машин, системи захисту, добрива, досягнуто високих врожаїв та ін. Керівники цих підприємств стверджують про наміри відновлення у подальшому — за більш сприятливих економічних умов — тваринництва; не можна ігнорувати відносно високий рівень фаховості персоналу, заробітної плати, досягнуті в агрохолдингах порівняно із станом галузі в цілому.

На нашу думку, питання агрохолдингів — це передусім комплекс досить традиційних питань інтеграції, концентрації виробництва в економічному середовищі. Зважена, економічно обґрунтована інтеграція давно визнана економічною наукою як вагомий фактор забезпечення ефективності, при чому у різних типах економічних систем. Однак аналіз реальної ситуації свідчить, що новий тип аграрного бізнесу, який виявився характерним для вітчизняних агрохолдингів, супроводжується множиною значних дисфункцій як суто економічного, так і соціального змісту. Такі дисфункції мають місце насамперед у відносинах між агрохолдингами і місцевими сільськими громадами, де діяльність останніх внаслідок такої ситуації характеризується значними і усталеними втратами. Так, основні тенденції розвитку в останні роки свідчать про поширення моделі опортуністичної поведінки з боку ключових гравців ринку, наділені реальною економічною владою. Механізм такої опортуністичної поведінки ґрунтується насамперед на недосконалих контрактних відносинах, що в сукупності має за наслідок цілу множину негативних соціально-економічних ефектів — зниження якості життя селян, руйнацію інфраструктури сільських громад, обмеження виробничих функцій і т.д.

Споконвіку основною функцією села було забезпечення власної продовольчої безпеки, що означало практично повну зайнятість працездатного населення у с.-г. виробництві в межах діючого на конкретній території підприємства. Нині, за рахунок того, що мешканці сіл району мігрують в пошуках роботи, відбувається активне формування т. з. "безперспективних сіл", у яких проживають переважно пенсіонери. Звідси, окремим питанням є динаміка чисельності працюючих у сільському господарстві та вплив на цей процес, обумовлений діяльністю агрохолдингів.

Приклади різкого зменшення попиту на робочу силу по мірі поширення діяльності агрохолдингів детально описані нами [8]. В деяких випадках цей попит зменшувався у 6 та більше разів (на прикладі діяльності ПК

"Поділля" у Крижопільського району Вінницької області).

Слід відзначити також, що більшість сучасних інтегрованих сільськогосподарських підприємств створені з використанням "системи участі" у капіталі. Проведений аналіз показав, що створення інтегрованих структур відбувається шляхом залучення портфельних (міноритарних) та прямих (ті, що мають контрольну частку у статутному фонді підприємства і беруть участь в управлінні) інвесторів. Зазначений ефект детально описаний у попередніх роботах авторів статті [8—10]. Суми коштів (інвестиційні потоки), які вносяться в статутні фонди, дуже різняться. Очевидно, це відображає складні і непрозорі схеми перехресного володіння активами підприємств. Незначні внески у фонди новостворених підприємств є скоріше юридично необхідною формальністю. За будь-якого варіанту мова йде про організаційні схеми, які непідконтрольні суспільству, що само по собі вже є підґрунтям для різносторонніх конфліктних ситуацій. Необхідно відзначити, що створення підприємств у такий спосіб значно ускладнює контроль з боку держави за суб'єктами господарської діяльності, а також створює передумови для здійснення непрозорих фінансових операцій. Окрему увагу слід звернути на той факт, що більшість високо прибуткових підприємств-гігантів холдингового типу створюються на базі неплатоспроможних підприємств. Формування нових підприємств на базі неплатоспроможних підприємств відбувається ще до рішення суду про визнання підприємства банкрутом, і такі випадки мають масовий характер. Досить часто в результаті банкрутств підприємств вищий менеджмент (директорат) колишніх неплатоспроможних підприємств успішно очолює нові агроформування, які входять до складу потужних підприємств холдингового типу.

Важливо відмітити і факти того, що в рамках одного агрохолдингу на базі фінансово неієднатних підприємств створюються організаційно-правові форми господарювання, які успішно функціонують (рис. 1). Звертає на себе увагу те, що ДП "Почапинецьке" ТОВ "Кристал" було створено в результаті реформування колишнього КСП, тобто було його правонаступником, а його активи надалі, після банкрутства, було фактично трансформовано у ТОВ "Згар Плюс", що супроводжувалося, зокрема, істотним зменшенням кількості працівників (майже у 8 разів).

Загалом слід підкреслити, що, з огляду на обсяги виробництва, задекларовану рентабельність виробничої діяльності і стан ринку, саме інтегровані сільськогосподарські підприємства є найбільш прибутковою організаційною формою господарювання (моделлю) у сучасному вітчизняному аграрному секторі, навіть на фоні існуючих кризових ситуацій у цьому секторі економіки.

Проте водночас найбільшими підприємствами — "мінімізаторами" в АПК є великі підприємства холдингового типу. Саме ця категорія підприємств, володіючи значними фінансовими ресурсами та можливостями,

впроваджує фінансові схеми, які дозволяють практично законно мінімізувати сплату податків та зборів. Тому необхідно розробити механізм, який протидіятиме отриманню прибутків з одночасною мінімізацією оподаткування.

Важливо відмітити, що така схема є прямим наслідком ефекту "непостережуваних процесів" (рис. 2—3).

Так, "Підприємство А*", не виробляючи продукції, може продавати "чужу" продукцію (у нашому випадку продукцію "Підприємства В") і, як наслідок, отримувати податкові пільги. Подібні по суті спекулятивні операції в межах кластеру не порушують законодавства.

Узагальнення доступних даних з діяльності сільськогосподарських підприємств різних організаційних типів на території Вінницької області впродовж 2010—2014 рр. дозволило провести окремі порівняння (табл. 2). Ці фрагментарні дані, отримані на конкретних прикладах, дозволяють зробити висновок про наявність окремих, але суттєвих сприятливих факторів для функціонування та розвитку агрохолдингів.

Якщо повернутися до питання адекватної реакції регуляторної політики на особливості діяльності агрохолдингів, то слід зазначити наступне: переосмислення загальної ідеології державного регулювання в АПК повинно передбачати активізацію процесів щодо покращення інфраструктури сіл за рахунок сільськогосподарських підприємств холдингового типу.

Саме діяльність, ефективність функціонування агрокорпорацій повинна розглядатися як основне перспективне джерело фінансових та ресурсних "ін'єкцій" у економічний та соціальний розвиток сільських громад. Всі бюджетоутворюючі підприємства повинні знаходитися під жорстким державним контролем, який повинен базуватися на відповідному моніторингу за станом та соціально-виробничими функціями сучасного вітчизняного аграрного бізнесу.

Конкретними представляються наступні пропозиції:

1. У випадку наявності чітко вираженої депресивної конкретної території (тобто наявності особливо гострих соціально-економічних проблем конкретного села) бізнес (підприємства), що здійснюють господарську діяльність на цій території, повинні надавати більш змістовну інформацію про свою діяльність. Це надасть більш адекватну картину щодо стану підприємства та його соціальних функцій по відношенню до місцевої громади.

2. Введення оподаткування агрохолдингів за принципом консолідованої звітності (за аналогом: Директиви Ради ЄЕС від 13.06.1983 р., унітарного принципу у США, системи "інтегрованих платників податків" у Франції, консолідованої звітності для корпорацій у Японії, введеної в дію 01.04.2002 р. та ін.).

3. Приведення параметрів економічних відносин у землекористуванні — насамперед плати за землю — для всіх форм виробництва повинні бути приведені до рівня світових аналогів.

4. Реорганізація аграрної політики у напрямку підтримки великого аграрного бізнесу лише у стимулюванні експортних операцій. Натомість зосередження процесів регулювання/підтримання лише стосовно сільських територій. Останнє передбачає перехід до стимулювальних моделей формування місцевих бюджетів сільських територій із кардинальним

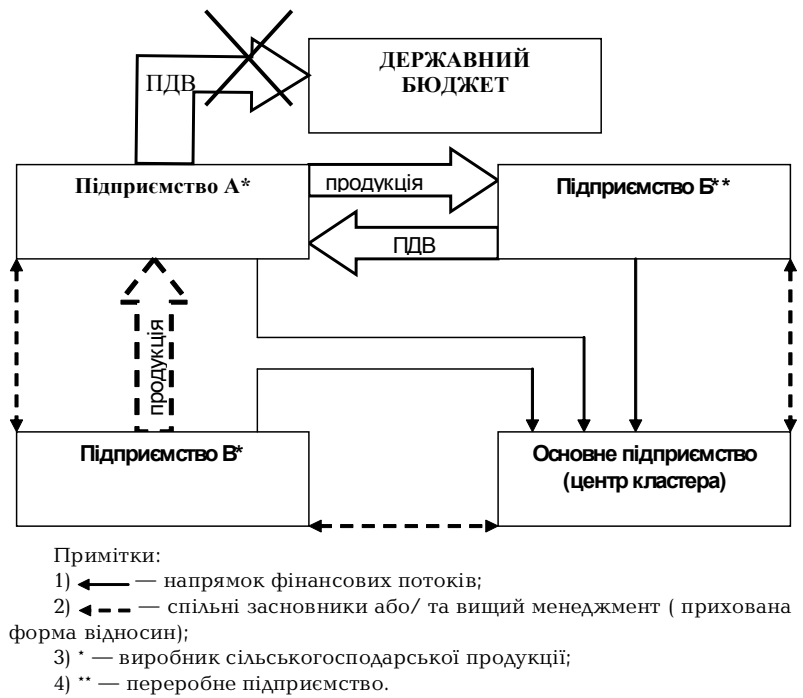


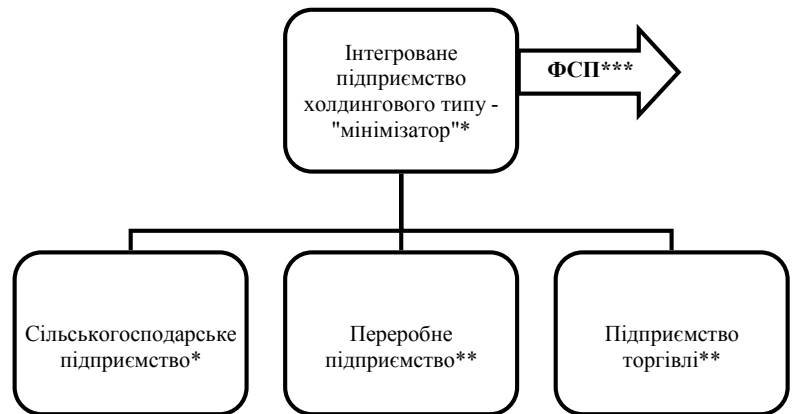
Рис. 2. Схема (модель) "мінімізації" податків шляхом створення кластерів в АПК

Джерело: власні дослідження.

розширенням прав і регулятивних можливостей сільських громад.

ВИСНОВКИ

Агрохолдинги мають величезний потенціал і на даний час, і на майбутнє. Розвиток крупно-товарного, експортно-орієнтованого сільськогосподарського виробництва в Україні буде і надалі визначатися розвитком саме цього типу господарювання. Водночас роль агрохолдингів має яскраво виражену суперечливу наслідки



* — платник фіксованого сільськогосподарського податку (ФСР);

** — платник за звичайною системою оподаткування;

*** — з 01.01.2015 р. фіксований сільськогосподарський податок замінено на Єдиний податок з сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Примітка: за схожою схемою були створені такі відомі у Вінницькій області сільськогосподарські підприємства, як ТОВ "Новофастівське" (ЄДРПОУ: 32581540, Погребищенський район), ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина" (ЄДРПОУ: 32721857, Томашпільський район), ТОВ "Продовольча компанія "Зоря Поділля" (ЄДРПОУ: 34009446, Гайсинський район) та ін.

Рис. 3. Схема створення інтегрованого підприємства — "мінімізатора" в аграрному секторі

Джерело: власні дослідження.

Таблиця 2. Порівняльні характеристики ефективності господарювання підприємств різних організаційних форм*

Показники	Агрохолдинги	Малі підприємства
Рентабельність основної діяльності (фінансовий результат), %	від 30%	10-20%
Плата за використання землі, грн./га	16-22	6-17
Допомога з боку держави, грн./га (у прямій та опосередкованій формі)	2000-4000	650-1050
Валовий дохід, грн./га	16500-20200	18000-25000
Кількість працівників, осіб всього на 10 000 г	95-165	380-600
Рівень податкового навантаження, %	0,30	1,28
Рівень податкового навантаження по ПДВ, %	0,16	2,25

Примітки: *Вихідні параметри — на 10 000 га с.-г. угідь та 3 середніх сільських населених пунктів на цій території з чисельністю 600—1000 осіб із часткою працездатного населення в межах 29—40%.

Джерело: за результатами діяльності 17 сільськогосподарських підприємств підприємств Вінницької області, у т.ч. холдингового типу — ПрАТ "ПК"Поділля" (29357,7 га), ТОВ"Концерн "Сімекс-Агро" (10617,6 га), ПАТ "Браїлівське" (9208,0 га).

для галузі, українського села, економіки країни в цілому.

Так, структура побудови агрохолдингів значною мірою перешкоджає проведенню якісного контролю з боку держави за діяльністю цих підприємств. Саме ця форма підприємств на даний час в Україні здатна найбільшою мірою використовувати механізми мінімізації оподаткування, трансфертних цін, офшорів, контрактного і договірної права (оренди обладнання, приміщень та ін.), політичних факторів, корупційних схем, у т.ч. опортуністичної діяльності та ін. Відповідно, модель впливу сучасних агрохолдингів на розвиток вітчизняного аграрного сектору обумовлений наявністю наступних детермінантних факторів: 1) наявністю істотних пільг, насамперед податкових; 2) відсутністю істотних соціальних функцій, в першу чергу по відношенню до сільських територій, де здійснюється виробнича діяльність і — звідси — відносно низьких трансакційних витрат в цілому; 3) ефекту масштабу; 4) наявністю глибоко ешелонованих схем "тінізації" участі у реальному капіталі та — в наслідок цього — активних і результативних інвестиційних схем; 5) низькій частці витрат на оплату праці і т.д.

Загалом же ефективність функціонування агрохолдингів обумовлена скоріше сприятливими кон'юнктурними умовами і має суто економічний зміст, локалізовані на рівні окремого підприємства. Загальна — соціально-економічна — ефективність даного типу господарювання на макроекономічному і суспільному рівнях є значно меншою для аналогів мережі підприємств малого бізнесу, насамперед за показниками зайнятості, розвитку сільських територій, податковому навантаженню, результативністю використання державної допомоги і т.д.

Однак слід підкреслити, що самим негативним у цій ситуації є посилення монополістичних переваг агрохолдингів у порівнянні із іншими типами і формами господарювання на селі через згортання обсягів останніх. Тому корегування державної регуляторної політики у цьому секторі економіки представляється об'єктивною необхідністю.

Література:

1. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [за ред. М.Ф. Кропивка]. — К.: ННЦ ІАЕ, 2013. — 38 с.

2. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивка // Економіка АПК. — 2013. — № 7. — С. 5—21.

3. Андрійчук В.Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2014. — № 2. — С. 5—22.

4. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства. — К.: Ж. Економіка АПК, 2013, №1. — С. 3—15.

5. Данкевич А.Є. Організаційно — економічні засади розвитку агрохолдингів / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. — 2012. — № 1. — С. 69—74.

6. Немчук В.П., Немчук П.В. Стан та тенденції розвитку корпоративних форм організації агропромислового виробництва і заходи з підвищення їх соціальної спрямованості / Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій: монографія / За ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — С. 450.

7. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: добре чи погано? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ier.com.ua

8. Мороз О.О. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи: монографія / О.О. Мороз, В.М. Семцов. — Вінниця: ВНТУ, 2011. — 188 с.

9. Мороз О.В., Карачина Н.П., Семцов В.М. Прояви опортунізму в сучасному аграрному секторі України та особливості їх державного регулювання // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Сільськогосподарські науки / Редколегія: Калетник Г.М. (головний редактор) та інші. — Вінниця, 2011. — Вип. 12 (52). — С. 87—90.

10. Мороз О.В., Семцов В.М. Вплив розподілу фінансових ресурсів на розвиток сільських громад // Економіка АПК. — 2011 (196). — № 2. — С. 37—45.

References:

1. Kropyvka, M.F. (2013), Rozvytok agrarnykh holdyngovykh formuvan' ta zahody z posylennja social'noji sprjamovanosti i hn'oji dijalnosti. Kyiv: NNTs IAE.

2. Lupenko, Y.O. (2013), "Agroholdings in Ukraine and the strengthening of social promowest their activities", Ekonomika APK, vol. 7, pp. 5—21.

3. Andrijchuk, V.H. (2014), "Problematic aspects of regulation of agro-industrial companies", Ekonomika APK, vol. 2, pp. 5—22.

4. Andrijchuk, V.H. (2013), "Agricultural the formation of a new type in the context of the development strategy of domestic agriculture", Ekonomika APK, vol. 1, pp. 3—15.

5. Dankevych, A.Y. (2012), "Organizational and economic bases of development of agricultural holdings", Ekonomika APK, vol. 1, pp. 69—74.

6. Nemchuk, V.P. Nemchuk, P.V. and Sabluk, M.F. (2011), Upravlinnja kompleksnym rozvytkom agropromysloвого vyrobnytva i sil'skyh terytorij [The management of complex development of agricultural production and of rural areas], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.

7. Dem'ianenko, S.I. (n.d.). Agroholdyngy v Ukraini: dobre chy pogano? available at: www.ier.com.ua

8. Moroz, O. O. Semtsov, V.M. (2011). Kontrakty v agrarnij ekonomiji: real'nist' i perspektyvy [Contracts in agrarian economy: reality and prospects], VNTU, Vinnytsia, Ukraine.

9. Moroz, O.V. Karachyna, N.P. Semtsov, V.M. (2011), "The existence of opportunism in the modern agricultural sector of Ukraine and peculiarities of their state regulation", Zbirnyk naukovykh prac', VNAU, no. 12 (52), pp. 87—90.

10. Moroz, O.V. Semtsov, V.M. (2011), "Influence the allocation of financial resources on the development of rural communities", Ekonomika APK, vol. 2, pp. 37—45.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2015 р.

УДК 336.71:005.337

Ю. О. Швець,

к. е. н., викладач кафедри фінансів та кредиту, Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет", м. Запоріжжя

А. О. Захаренко,

студентка, Державний вищий навчальний заклад

"Запорізький національний університет", м. Запоріжжя

РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК"

Y. Shvets,

Candidate of Economic Sciences, lecturer of finance and credit,

State Higher Educational Institution "Zaporizhzhya National University", Zaporozhzhya

A. Zakharenko,

student, State Higher Educational Institution "Zaporizhzhya National University", Zaporizhzhya

REGULATION OF CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES PAT CB "PRIVATBANK"

У статті розглядаються методи та інструменти ризик-менеджменту, які використовуються для регулювання грошових потоків банківської установи в сучасних умовах функціонування.

In the article the methods and tools of risk management used to regulation of cash flows in modern banking institution operating conditions.

Ключові слова: грошовий потік, регулювання, показники розриву, система фінансових інструментів, ризик-менеджмент.

Key words. cash flow management, performance gap, the system of financial instruments, risk management.

ПОСТАНОВА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ І ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Серед головних проблем, з якими стикаються банківські установи різних країн, виділяють нерівномірність та неефективність формування і регулювання грошових потоків інвестиційної діяльності банку. Сучасні фінансові інструменти і технології включають актуальні адаптивні механізми моніторингу та регулювання грошових потоків, тому їх застосування особливо актуально в сучасних умовах функціонування банків. Управління грошовими потоками входить до складу ризик-менеджменту та здійснюється в рамках фінансової політики сучасного банку, що розуміється як загальна фінансова ідеологія, якої дотримується банк для досягнення стратегічної мети діяльності. Варто зазначити, що навіть у банківських установах, які успішно працюють на ринку та генерують достатню величину прибутку, порушення платіжної дисципліни, зниження ліквідності або платоспроможності може виникати внаслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі та сумах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В економічній науці існує та проаналізовано чимало публікацій, присвячених вивченню механізмів і інструментів моніторингу та контролінгу за структурою і динамікою грошових потоків, з яких можна виділити наступні: Гончаренко А.П. [4], Філін С.А., Димитриди Г.Г. [5], Коваленко В.В. [6], Лаврушин О.И. [8], Усоскин В.М. [9].

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є вивчення взаємозв'язків між ресурсними та системними параметрами організаційної гнучкості, використання механізмів контролю і регулювання руху грошових потоків від інвестиційної діяльності ПАТ КБ "ПриватБанку".

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

За сучасних умов діяльності управління грошовими потоками є важливим чинником прискорення руху капіталу, що відбувається за рахунок скорочення тривалості операційного циклу деяких банківських продуктів, більш ощадливого вико-

ристання грошових ресурсів і зниження ризиків. Слід зазначити, що ефективність роботи банку залежить від організації системи управління грошовими потоками. Дана система управління створюється для забезпечення виконання короткострокових і стратегічних планів, збереження платоспроможності і фінансової стабільності, більш раціонального використання активів і джерел фінансування, а також мінімізації витрат на фінансування операційної діяльності. Тобто грошовий потік — це кошти, під якими розуміються депозитні рахунки та готівкові кошти, що одержуються банком від усіх видів діяльності, та витрачаються на забезпечення подальшої діяльності. Крім того, до розрахунків коштів можуть включатися короткострокові високоліквідні цінні папери, наприклад, державні казначейські векселі, банківські депозитні сертифікати, внески в інвестиційні фонди відкритого типу та привілейовані акції із плаваючої відсотковою ставкою [2, с. 155—159; 6, с. 3].

Головним фактором формування грошового потоку є оплата клієнтами вартості отриманої послуги. Вихідні показники для розрахунків грошових надходжень — це валовий дохід та прибуток від продажів. Обидва показники мають велике значення для оцінки фінансового стану банку [9, с. 123—126]. Саме наявність або відсутність грошових ресурсів визначає: можливість та напрями розвитку банку; перевищення грошових надходжень над платежами забезпечує можливість вкладення грошових коштів з метою одержання додаткового прибутку. Однак зазначимо, що банку необхідно дотримуватись нормативів готівкового ліміту коштів. Проте відзначимо, що поняття грошового потоку досить широке і охоплює всі види діяльності банків, адже будь-яка операція неодмінно супроводжується рухом коштів. Тому поняттю грошового потоку можна надати лише загальне тлумачення, але для кожного банку воно буде мати свою специфіку, яка залежатиме від таких факторів, як тип власності, вид діяльності, особливості розрахунків, облікової політики тощо. З метою забезпечення ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками виникає необхідність певної їх класифікації та в залежності від неї потреби своєчасно здійснювати облік, аналіз, регулювання та планування грошових потоків різних видів. Головні складові грошового обігу: готівково-грошовий та безготівковий обіг.

Таким чином, грошові потоки банку мають різну природу, іноді різноспрямовану [1, с. 357—363]. Аналіз, регулювання та контроль руху грошових потоків — це визначення мо-

ментів і величин припливів і відтоків готівкових коштів. Головною метою аналізу та контролю грошових потоків є аналіз фінансової стабільності та прибутковості банку. До основних елементів системи управління грошовими потоками належать фінансові методи та інструменти, нормативно-правове, інформаційне і програмне забезпечення [7, с 134—145]. Серед фінансових методів, що виявляють безпосередній вплив на організацію, динаміку та структуру грошових потоків банку, можна виділити такі як систему розрахунків з дебіторами та кредиторами; взаємини із засновниками (акціонерами), контрагентами, державними органами управління та надзору; контрагентів кредитування; фінансування; фондоутворення; інвестування; страхування; оподаткування. Фінансові інструменти поєднують грошові та кредитні кошти, податкові інструменти, започатковані форми розрахунків, інвестиційні кошти, інструменти цінової політики, вексельні розрахунки та інші інструменти фондового ринку, норми амортизації, дивідендну політику, депозитарні та інші інструменти, склад яких визначається особливостями організації фінансів банку. Нормативно-правове забезпечення банку складається із системи державних законодавчо-нормативних актів, внутрішніх норм і нормативів банку, статуту господарюючого суб'єкта, наказів і розпоряджень, юридично розробленої системи договірної бази. Важливою частиною фінансового планування в економічних умовах сьогодення є формування прогнозних сценаріїв та резервних варіантів руху грошових коштів.

Ми вважаємо, що існує два можливих напрями подібного планування для руху грошових коштів в інвестиційній діяльності ПАТ КБ "ПриватБанк":

1. Відмова від орієнтації портфеля корпоративних цінних паперів виключно на цінні папери підприємств базових галузей промисловості (енергетичної, металургійної, нафтохімічної) і включення до портфелю акцій компаній інших галузей, які демонструють високі показники ефективності фінансово-господарської діяльності і які є більш цікавими з точки зору портфельного інвестування.

2. Погляд банку буде доцільним збільшити в портфелі цінних паперів частку облігатив внутрішньої державної позики (ОВДП), а також збільшити присутність в портфелі зовнішніх боргових зобов'язань держави.

Необхідність диверсифікувати портфель корпоративних цінних паперів у ПАТ КБ "ПриватБанк" викликана декількома факторами: по-перше, цінні папери багатьох підприємств традиційних галузей промисловості зараз поступово втрачають ліквідність та по ним спостерігається падіння курсових вартостей; по-друге — дивідендні виплати по акціям цих компаній не забезпечують достатнього рівня прибутковості; по-третє — така галузева структура портфеля банку робить його менш стійким до кон'юнктурних коливань; по-четверте — в портфелі замало цінних паперів, по яким можливо було б очікувати стрімкого зростання. За результатами аналізу видно, що зараз виникла об'єктивна необхідність у включенні до портфеля акцій нових підприємств, що ставить перед управлінням фінансових інвестицій ПАТ КБ "ПриватБанк" проблему вибору найбільш перспективних з них.

В якості стратегічних альтернатив розвитку інвестиційної діяльності ПАТ КБ "ПриватБанк" можна запропонувати наступні (таб. 1).

ВИСНОВКИ

Отже, за результати дослідження слід відзначити, що ПАТ КБ "ПриватБанк" для більш ефективного управління грошовими потоками в інвестиційній діяльності необхідно збільшити частку державних позики (ОВДП) та зовнішніх державних зобов'язань (в євро), і відповідно зменшити частку більш ризикованих інструментів — векселів, корпоративних акцій та облігацій. Збільшення в структурі портфелю банку надійних інструментів приведе до досить консервативної стратегії управління інвестиційним портфелем, орієнтованій головним чином на забезпечення надійності вкладень.

Таким чином, управління грошовими потоками — найважливіший елемент фінансової політики банку, оскільки пронизує всю систему фінансового управління банку. Важливість і значення управління грошовими потоками в банку важко переоцінити, оскільки від його якості та ефективності залежить не тільки стабільність банку в конкретний період

Таблиця 1. Стратегічні альтернативи розвитку інвестиційної діяльності ПАТ КБ "ПриватБанк"

SO-стратегія	ST-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення участі на ринку банківських інвестиційних послуг. 2. Залучення уваги клієнтів до послуг, що надаються банком. 3. Розширення послуг з використання мережі Інтернет - доступ в банк з будь-якої точки світу. 4. Розширення масштабів роботи з приватними особами і корпоративними клієнтами. 5. Проведення інноваційних рішень в даній області 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Утримати клієнтів від переходу до конкурента, проінформовавши їх про високу якість і прийнятну ціну інвестиційних послуг банку. 2. Використання головних переваг по відношенню до конкурентів: досвід роботи і висока репутація. 3. Зниження ризикованості операцій шляхом використання в роботі обширної інформаційної бази по клієнтах
WO-стратегія	WT-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Більш активна робота відділу маркетингу по інформованості потенційних клієнтів про інвестиційні послуги банку. 2. Зниження відсотків по інвестиційному кредиту за рахунок зниження вартості ресурсів. 3. Зниження вимог до операційно-касових працівників 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення системи управління, її динамічності і гнучкості, зберігаючи при цьому можливість зниження ризиків за рахунок масштабних ресурсів. 2. Шляхом підвищення зарплати і поліпшення соціального забезпечення залучити більше професійних кадрів у сфері інвестицій

часу, але й здатність до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху у довгостроковій перспективі.

Література:

1. Абрамова М.А. Финансы и кредит. — М. Юриспруденция, 2003. — 448 с.
2. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело: учебник / Под ред. И.Т. Балабанова. — СПб.: Питер, 2004. — 256 с.
3. Бакстер Н. Банковское дело: стратегическое руководство: учебник / Н. Бакстер, Т. Баррел, Г. Вэйнс и др. — М.: Консалт-банкннг, 2001. — 321 с.
4. Гончаренко Л.П., Филин С.А. Риск-менеджмент / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. — М.: КноРус, 2010. — 216 с.
5. Димитриади Г.Г. Риски управления банком / Г.Г. Димитриади. — М.: АКЦИ, 2010. — 240 с.
6. Коваленко В.В. Функциональна достатність ресурсного потенціалу банків: методи оцінювання та напрями забезпечення: монографія / В.В. Коваленко, Ж.І. Торяник. — К.: УАБС НБУ, 2010. — 153 с.
7. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання: монографія / [Ред. Дзюблюк О. В.]. — Тернопіль: ТНЕУ, 2010. — 384 с.
8. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 6-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2008. — 768 с.
9. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции: учебник / В.М. Усоскин. — М.: АН-ТИДОР, 2006. — 268 с.

References:

1. Abramova, M.A. (2003), Fynansy y kredyt [Finance and credit], Yurysprudentsiya, Moscow, Russia.
2. Balabanov, Y.T. (2004), Banky u bankovskoe delo [Banks and Banking], Pyter, St.Petersburg, Russia.
3. Bakster, N. Barrel, T. and Vejns, H. (2001), Bankovskoe delo: stratedycheskoe rukovodstvo [Banking: Strategic management], Konsalt-banknyh, Moscow, Russia.
4. Honcharenko, L.P. and Fylyn, S.A. (2010), Rysk-menedzhment [Risk management], KnoRus, Moscow, Russia.
5. Dymytryady, H.H. (2010), Rysky upravleniya bankom [The risks management of the bank], LKY, Moscow, Russia.
6. Kovalenko, V.V. and Torianyk, Zh.I. (2010), Funktsional'na dostatnist' resursnoho potentsialu bankiv: metody otsiniuvannia ta napriamy zabezpechennia [Functional adequacy of resource potential of banks: assessment methods and provide directions], UABS NBU, Kyiv, Ukraine.
7. Dziubliuk, O. V. (2010), Rozvytok bankivskoi systemy Ukrainy iak osnova realizatsii stratehii ekonomichnoho zrostannia [The development of the banking system of Ukraine as a basis for implementing the strategy of economic growth], TNEU, Ternopil', Ukraine.
8. Lavrushyn, O.Y. Mamonova, Y.D. and Valentseva, N.Y. (2008), Bankovskoe delo [Banking], 6-ed., KNORUS, Moscow, Russia.
9. Uosokyn, V.M. (2006), Sovremennyy kommercheskyj bank. Upravlenye y operatsyy [Modern Commercial Bank. Management and Operations], ANTYDOR, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2015 р.

УДК 330.1

Т. І. Павлюк,

к. е. н., доцент, доцент кафедри філософії та економічної теорії,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

М. В. Панісько,

студентка, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРИНЦИПИ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

T. Pavliuk,

PhD in Economics, docent, Associate Professor of Philosophy and Economics, VTEI KNTEU, Vinnitsa

M. Panisko,

Student, VTEI KNTEU

MACROECONOMIC REGULATION PRINCIPLES AS PREMISES FOR GROWTH OF NATIONAL ECONOMY

У статті аналізуються погляди вітчизняних і зарубіжних вчених на принципи макроекономічного регулювання, які вивчають основи, захищені законом про макроекономічні принципи регулювання в Україні, включені до Бюджетного кодексу України, Податкового кодексу України та Закону України "Про Державне Прогнозування і розробка програм для економічного і соціального розвитку України". Аналіз існуючої системи макроекономічного регулювання показав, що більшість принципів має теоретичний та фіскальний характер. Висвітлено ряд нових принципів таких, як: принцип доцільності, принцип раціонального розподілу ресурсів і принцип пріоритету. Тільки прагматичний підхід до вирішення проблем соціально-економічного розвитку України, так само як і реалізація стратегічних напрямів розвитку, шляхом систематичного здійснення всіх принципів, дозволить знайти збалансований підхід до вирішення соціальних та економічних проблем, забезпечення сталого розвитку України.

The article analyzes the views of domestic and foreign scholars on the principles of macroeconomic regulation, studies the framework reserved by law regarding macroeconomic regulation principles in Ukraine, which are incorporated in the Budget Code of Ukraine, the Tax Code of Ukraine and the Law of Ukraine "The State Forecasting and Establishment of Programs for Economic and Social Development of Ukraine". The analysis of the present system of macroeconomic regulation showed that most principles are theoretical and of fiscal nature. There is a range of new principles: the principle of expediency, the principle of rational distribution of resources and the principle of priority. Only a pragmatic approach to solving problems of social and economic development of Ukraine, as well as the implementation of the strategic directions of development through systematic implementation of all principles will enable a balanced approach to solving social and economic problems and ensure sustainable development of Ukraine.

Ключові слова: макроекономічне регулювання, соціальне благополуччя, національна економіка, бюджет, оподаткування, закон.

Key words: macroeconomic regulation, social wellbeing, national economic, budget, taxation, law.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Принцип макроекономічного регулювання визначений як припущення, що формує основу для створення соціальної та економічної політики і сталого розвитку.

А.Блангард стверджує, що принципи макроекономічного регулювання, можна розглядати як такі, що засновані на практичному досвіді у сфері державного управління і на досягненнях економічної науки [11]. Ми згодні

Таблиця 1. Припущення прогнозу на 2013–2015 роки

Припущення прогнозу на 2013–2015 роки
Зовнішні припущення
Зростання світового ВВП на рівні 5% у рік
Сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура на товари традиційного українського експорту
Найбільшу роль для металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів відіграватиме зовнішній попит, розширення якого можливе за рахунок диверсифікації ринків. Зростання очікується завдяки переорієнтації на ринки Європи Близького Сходу та Північної Африки, а також збільшення обсягів споживання металопродукції на внутрішньому ринку. На зовнішній ринок працюватиме і значна кількість підприємств хімічної і нафтохімічної галузі. Прогнозується збільшення випуску мінеральних добрив, полімерних матеріалів і пластмас, лакофарбової продукції, миючих засобів, автомобільних шин, а також прискорення темпів зростання експорту хімічної продукції. Одночасно галузь продовжуватиме модернізацію виробництва з метою зменшення залежності від природного газу
Внутрішні припущення
Наближення фактичного ВВП до його потенційного значення за рахунок сукупної факторної продуктивності
Тарифна політика
Зростання тарифів на комунальні послуги для населення
Пристосування внутрішньої економіки до світових цін на енергоносії
Монетарна та валютна політика
Уряд зможе отримати зовнішнє фінансування на додаток до кредитів МВФ і Світового банку
Рекапіталізація приватних банків державою буде здійснена в обсязі не менш ніж 10 млрд грн., але не більше 20 млрд грн.
Відкриється доступ українських компаній до зовнішнього фінансування залишиться вкрай обмеженим як мінімум до кінця 2010 року
Іноземні банки будуть підтримувати свої дочірні структури в Україні
НБУ продовжить активно впливати на ситуацію на валютному ринку, як шляхом валютних інтервенцій, так і адміністративними методами
Також буде обмежувати рух капіталу і за необхідності обмежувати доступ до міжбанківського валютного ринку до відновлення стабільного притоку валюти
Відновлення довіри до банківської системи, очікується поступове збільшення депозитних вкладів, що надасть можливість розширити інвестиційні можливості банків
Скорочення банківських ставок за кредитами, що позитивно вплине на реальний сектор економіки
Соціальна політика
Випереджаюче зростання реальних доходів населення відносно ВВП
Забезпечення зайнятості населення та скорочення безробіття
Розширення кредитно-страхових засад фінансування витрат на отримання освіти, придбання житла
Поетапна заміну пільг, що виконують функцію соціальної підтримки вразливих верств населення, адресною соціальною допомогою – монетизація пільг
Фіскальна та боргова політика
Паритет між соціальною та інвестиційною політикою в межах бюджетних витрат
Відбудуватиметься концентрація бюджетних капітальних ресурсів на виконання пріоритетних інвестиційних програм, в тому числі витратків на розвиток підприємств обробної промисловості, житлово-комунального господарства, агропромислового комплексу
Ставки основних податків (ПДВ, податок на прибуток, прибутковий податок) залишаться без змін
Інвестиційна політика
Розширення інвестиційної діяльності буде пов'язано з необхідністю залучення товаровиробниками коштів для впровадження енергозберігаючих технологій, оновлення основних фондів та модернізації і введення в дію нових технологій з метою виробництва конкурентоспроможної продукції, в умовах більш жорсткої конкуренції, чому сприятиме стимулююча державна інвестиційно-інноваційна політика та збільшення притоку іноземного капіталу
У 2013–2015 рр. концентрація ресурсів для реалізації пріоритетів наукового, науково-технічного та інноваційного розвитку, зокрема капітальних витратків бюджету, на створення інформаційно-комунікаційної, транспортної та комунальної інфраструктури

з цієї думкою, але вважаємо, що макроекономічне регулювання в Україні засноване на практичному досвіді радянського часу, який вже вичерпано, в той же час, ігноруючи ряд нових підходів до формування макроекономічної політики. В українській макроекономічній політиці є ситуаційні підходи, невідповідність деяких адміністративних дій і відсутність фундаментальних парадигм, які визначатимуть основну мету соціально-економічного розвитку в сучасних умовах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченню функціонування макроекономічної політики в Україні у своїх дослідженнях приділяла увагу багато українських вчених, наприклад, Міщенко В.І., Мельник П.В., Мороз А.М., Михайленко В.С., Базилевич В.Д., Клиновий Д.В. та ін. Однак залишається мало дослідженим питання подальшого спрямування макроекономічної політики в Україні. У галузях економіки і теорії державного управління проблеми макроекономічного регулювання в умовах глобальних змін у світовому господарстві та Україні та їх окремі аспекти досить повно відображені в працях таких відомих українських учених, як О.М.Алимов, Ю.С. Архангельський, Ю.М. Бажал, В.Д. Бакуменко, О.Г. Белорус, А.К. Безчасний, В.Г. Бодров, П.П. Борщевський, А.І. Воротіна, В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, В.І.Голіков, В.А. Головоко, А.А. Гриценко, Б.В. Губський, С.І. Данилишин, С.Д. Дзюбик, С.І. Дорогунцов, П.С. Єщенко, А.О. Каніщенко, Б.Є. Кваснюк, Г.Н. Климко, В.І. Луговий, І.І. Лукінов, І.О. Лютий, І.Р. Михасюк, О.Г. Мордвінов, Г.І. Мо-

стовий, Н.Р. Нижник, Ю.В. Ніколенко, О.І. Осауленко, Ю.М. Пахомов, А.К. Покритан, В.М. Рижих, І.В. Розпутенко, А.П. Румянцев, С.І. Соколенко, В.О. Степаненко, А.С. Філіпенко, В.К. Черняк, А.А. Чухно, І.С. Ястремський.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Сьогодні в Україні загально визнаною є об'єктивна необхідність переходу до регульованого ринку, однак чітко не визначено форми, принципи й засоби державного регулювання. Мета цієї статті полягає у вивченні того, як принципи макроекономічного регулювання захищені законом України, у аналізі поглядів вітчизняних і зарубіжних вчених на принципах макроекономічного регулювання, які лягли в основу соціально-економічного розвитку. Економічну політику слід реалізовувати лише через державне регулювання економічних процесів в умовах ринкової економіки. Для цього Україна має великий арсенал випробуваних світовою та вітчизняною практикою економічних, правових та адміністративних важелів — ціни, податки, державний контракт, субсидії, субвенції та ін. Ефективність державного регулювання залежить від того, наскільки розумно й виважено використовуються ці важелі у процесі реалізації економічної політики.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Багато економічних проблем спричинені фундаментальними принципами макроекономічного регулюван-

Таблиця 2. Система резервування принципів макроекономічного регулювання законом України

Податковий кодекс		
	Принцип	Пояснення
1	Загальна тривалість оподаткування	Кожна людина зобов'язаний сплачувати податки і збори, що стягуються
2	Рівність усіх платників перед правом без будь-якої дискримінації	Забезпечення рівного ставлення до всіх платників податків, незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, володіння юридичної особи, громадянства фізичної особи та оригінальності капіталу
3	Неминучість	Неминучість відповідальності у разі порушення податкового законодавства
4	Презумпція законності	Презумпція законності дій платника податків, якщо закон або інші нормативні актами містять елементи, які можуть бути витлумачені по-різному до прав і зобов'язань платників податків і контролюючих органів, що дозволяє вирішити справу на користь обох частин
5	Фіскальна достатність	Введення податків, щоб бюджет був збалансованим
6	Соціальна справедливість	Впровадження податків відповідно зі швидкістю платоспроможності платників податків
7	Ефективне оподаткування	Податкові надходження повинні перевищувати витрати, призначені для стягнення
8	Нейтралітет оподаткування	Накладання податків, незалежно від конкурентоспроможності платника податків
9	Стабільність	Всі елементи податків не можуть бути змінені за шість місяців до початку нового бюджетного періоду. Податки не можуть бути змінені протягом бюджетного року
10	Однорідність і зручність при оплаті	Існують терміни для сплати податків, які враховують інтереси держави і платників податків
11	Єдиний підхід до призначення податків	Всі обов'язкові податки захищені законом
Бюджетний кодекс		
1	Єдність бюджетної системи	Бюджетна система України гарантує єдність законодавства, валютної системи, правил бюджетних витрат і доходів, класифікації бюджету, бухгалтерського обліку та фінансової звітності
2	Балансування	Бюджетні витрати повинні бути узгоджені з доходами за певний бюджетний період
3	Незалежність	Державний бюджет та місцеві бюджети є самостійними
4	Повнота	Всі витрати і доходи включаються до бюджету
5	Обґрунтування	Рамки бюджетного прогнозування макроекономічних показників і заплановані витрати і доходи, розраховані у відповідності з особливою методологією
6	Ефективність та результативність	При бюджетуванні, всі учасники повинні переслідувати цілі у відповідності з національними цінностями і завданнями інноваційного розвитку і звести до мінімуму бюджет, досягнення максимальних результатів
7	Субсидіарність	Витрати між центральним бюджетом та місцевими бюджетами розподіляються відповідно до максимальної близькості гарантованих державних послуг до кінцевого споживача
8	Цільове використання бюджетів	Бюджети використовуються тільки для завдань, визначених в якості бюджетних асигнувань і цілей
9	Справедливість і неупередженість	Існує справедливість у розподілі суспільного благополуччя серед територіальних громад та всіх громадян
10	Прозорість і відкритість	Місцева громада повинна бути поінформована про всі етапи бюджетного процесу
Закон України про «Державне Прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»		
1	Цілісність	Надання взаємних стратегічних документів економічного і соціального розвитку України, а також окремих галузей і регіонів в коротко- і довгостроковій перспективі
2	Об'єктивність	Стратегічні документи розробляються з використанням даних Центрального статистичного органу, Центрального органу з економічних питань, інших центральних та місцевих органів влади та Національного банку України
3	Науковий підхід	Стратегічні документи мають наукову основу з використанням кращих закордонних практик в галузі прогнозування
4	Реклама	Стратегічні документи відкриті для членів громади
5	Незалежність	Місцевий уряд несе відповідальність за розробку і реалізацію стратегічних програм для своїх регіонів. Він забезпечує координацію всіх стратегічних програм
6	Рівність	Інтереси місцевого самоврядування та юридичних осіб повинні бути збалансовані
7	Домінування державних інтересів	Центральні органи влади і місцеві органи влади повинні розробити стратегічні програми для регіонів відповідно до загальної політики держави та її економічної безпеки

ня. В наукових роботах ще не висвітлена їх чітка деталізація. До ключових чинників сталого економічного розвитку, а тим більше макроекономічних зрушень, яких потребують країни під час суспільно-економічних трансформацій, належить ефективне державне регулювання економіки, яким потрібно називати цілеспрямований вплив, що здійснює держава у сфері управління економікою з метою надання економічним процесам певної спрямованості відповідно до цілей, завдань та інтересів країни. Практичні та теоретичні аспекти державного регулювання економіки України досліджуються чисельними науковими установами: Національним інститутом стратегічних досліджень, Міжнародним центром перспективних досліджень, Інститутом еволюційної економіки, Інститутом економіки та прогнозування НАН України, вищими навчальними закладами, фахівці яких вивчають і розвивають економічну теорію.

Іноземна література пропонує нам тлумачення фундаментальних проблем макроекономічного регулювання по результатам практичних досягнень. Таке регулювання розглядається як рішення кризової ситуації. Зок-

рема, Б.Сноудон стверджує, що базові принципи макроекономічного регулювання повинні включати ранні результати кризи, термінові рішення, адекватне реагування, повне використання ресурсів для подолання кризи [15]. Цей підхід є досить утилітарним; він унеможлиблює вирішення стратегічного завдання макроекономічного регулювання в довгостроковій перспективі.

Розвиток ситуації в економіці України 2010 року засвідчує перманентне наростання ризиків, пов'язаних з кризовими процесами [3, с. 30]. На вітчизняну економіку продовжують негативно впливати як стагнація світової економіки, так і макроекономічні та валютно-фінансові дисбаланси, які сформувалися в останньому кварталі 2008 року. В Україні чітко сформувався комплекс викликів, пов'язаних із:

- глибокою депресією основних секторів економіки, викликанною, насамперед, різким звуженням зовнішніх ринків збуту;

- втратою стабільності банківської системи через наростання кризи ліквідності в умовах відсутності дієвої політики підтримання останньої;

— нестабільністю курсу гривні у зв'язку з дисбалансом попиту та пропозиції на валютному ринку та високим рівнем девальваційних очікувань економічних суб'єктів;

— утрудненням фінансування бюджетних видатків через значно більше, ніж прогнозоване, падіння макроекономічних показників;

— постійною втратою дієвості політики держави через глибоку політичну кризу та розбалансування діяльності гілок законодавчої, виконавчої та монетарної влад.

Мають бути закладені основи для забезпечення подальшого стійкого розвитку економіки та спрямування інвестиційного вектору на зростання (табл. 1).

Дж. Боуман відносить до принципів макроекономічного регулювання право і обов'язок органів державної влади в самостійному збалансуванні своїх бюджетів, принцип ефективних бюджетних коштів та принцип збалансованого бюджету [12]. Національна наука традиційно стверджує, що основні принципи макроекономічного регулювання є принципами бюджетування і прогнозування фінансового впливу на економіку. Зокрема, це стверджували М. Азарова, В. Копилов, Л. Воронов, В. Опарін, Л. Лисяк та інші. Рівень законодавства, відповідно до сучасної наукової традиції, відносить принципи макроекономічного регулювання до Бюджетного кодексу України, до Податкового кодексу України та Закону України про "Державне Прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" (табл. 2).

Вищевказані принципи макроекономічного регулювання є досить декларативними і теоретичними, хоча відображають сучасні погляди на управління соціальними та економічними процесами. Крім того, всі ці принципи призначені для забезпечення, ймовірно, найважливіших принципів макроекономічної політики в Україні — добробут населення від економічного зростання. Цей принцип декларується у багатьох нормативних актах. Зокрема, Стаття 11 Закону України "Основи внутрішньої і зовнішньої політики" передбачає, що однією з головних цілей державної політики є забезпечення добробуту людей для економічного розвитку та інтеграції України у світову економічну систему [6]. Враховуючи той факт, що в Україні є багато прихильників "соціальної людино-орієнтованої економіки", уряд піднімає питання про цілі і завдання державної політики для сприяння суспільному добробуту.

Американський дослідник Ді Нітто зазначає, що принцип суспільного добробуту включає в себе ряд політичних питань (заходів) для бідних і тих, хто на межі бідності, і небідних. Межі цієї політики є неясними. У широкому сенсі, ця політика включає в себе майже всю політику уряду — від оподаткування, забезпечення оборони країни і енергоефективності в галузі охорони здоров'я, житлової політики та програм соціальної допомоги. У вузькому сенсі, це державна політика, яка безпосередньо впливає на доходи фізичних осіб і послуг, а також можливості вразливих верств населення (пенсіонери, бідні, інваліди, хворі, і т.д.) [13]. Ці основні позиції розділяє американський філософ Д. Белл, який говорить: "Якщо індустріальне суспільство визначається кількістю товарів, що вказує на рівень життя, постіндустріальне суспільство, залежить від якості життя, яке вимірюється послугами — охорона здоров'я, освіта, відпочинок і розвиток мистецтва ... " [2, с. 52]. Це твердження стосується зміни поняття "соціально-економічний розвиток" на виключно "соціальний розвиток", який автоматично порушує фундаментальні принципи макроекономічної рівноваги. У свою чергу, П.Потапов підкреслює, що поліпшення добробуту населення оголошується українською політичною пріоритетністю, і відповідно до Є. Шуратівського і Є.Лібанова, соціально-економічна політика повинна бути заснована на трьох основних принципах: пріоритет питань соціаль-

ного захисту населення; підвищення ролі особистого доходу для задоволення соціальних, культурних і побутових потреб, усунення залежності; організація нового механізму фінансування соціальної сфери, тобто перехід від державного патерналізму до соціального партнерства.

Підхід до цього досить спірного питання знайшов Т. Фертиков, який свідчить, що засадами збалансованих компонентів соціально-економічного розвитку є:

— Розвиток гуманітарного сектора (охорона здоров'я, освіта, наука) та соціальної політики з розвитку інститутів та культурної інфраструктури.

— Реалізація державної релігійної політики.

— Соціальний розвиток (соціальні відносини, безпека, соціальне партнерство і соціальний діалог).

— Забезпечення соціальної безпеки (соціальний захист, соціальне страхування, соціальна допомога та соціальна робота).

С. Василюк висловив думку про те, що ж є квінтесенцією по відношенню до сучасних підходів макроекономічного регулювання, підкресливши, що будь-яке суспільство в світі складається з двох основних частин — економічної і соціальної. У той же час, економічне зростання і соціальний прогрес повинні розглядатися у взаємозв'язку і єдності. З одного боку, економіка створює умови для розвитку людського потенціалу та підвищення якості життя, з іншого — людина є найважливішим ресурсом зростання і соціального розвитку, ефективним чинником відтворення. Слід розуміти соціальну спрямованість економічної політики і підпорядкування цілей економічного зростання соціальному розвитку, завдання досягнення добробуту громадян. Цей підхід довели західні економісти. Зокрема, відповідно до принципів

Дж. Боумана, макроекономічне регулювання узгоджується з соціальною політикою та економічними реаліями. Економічне зростання зважають на основі стратегічних планів і підпорядкування інтересів окремих осіб. У той же час, загальні принципи макроекономічного регулювання повинні бути пов'язані з принципами планування соціально-економічного розвитку. Таким чином, відповідно до Статті 2 Закону України "Про державне стратегічне планування", вона заснована на принципах чесності, наукової обґрунтованості, прозорості, рівності та партнерства і т.д. [5]. На нашу думку, перелік принципів повинен бути доповнений принципом доцільності, принципом раціонального розподілу ресурсів і принципом пріоритету у відповідності зі стратегічними напрямками соціально-економічного розвитку, враховуючи поточну економічну ситуацію. Дотримання та систематичне здійснення всіх принципів дозволить здійснити збалансований підхід до вирішення соціальних та економічних проблем, сприяти формуванню сучасної системи макроекономічного регулювання, соціальних і економічних процесів в Україні.

ВИСНОВКИ ТА ПОДАЛЬШІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Принципи макроекономічного управління є фундаментальними. Наукові положення в основному захищені законом, відповідно до якого працює система державного регулювання. Аналіз існуючої системи макроекономічного регулювання показує, що її принципи мають теоретичний характер (принцип науки, принцип об'єктивності, принцип цілісності, і т.д.). У той же час, фінансовий характер пов'язаний з такими принципами макроекономічного управління: фінансової достатності, універсальності та ефективності оподаткування ним. Соціально орієнтовані принципи: принцип відкритості та прозорості, справедливості та неупередженості принципів, принцип рівності. Вони запобігають будь-яким актам податкової дискримінації, є підставою до єдиного підходу створення податків і зборів, однорідності і простоти сплати. Сучасні тенденції соціально-економічної системи держави вказують на необхідність зміни-

ти підхід до макроекономічної політики, з метою забезпечення стійкості в поведінці макроекономічної системи. Тільки прагматичний підхід до вирішення проблем соціально-економічного розвитку України, реалізація стратегічних напрямів розвитку через фокус на людину і системи реалізації всіх принципів, дозволить збалансований підхід до вирішення соціальних та економічних проблем, та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України.

Література:

1. Азаров М., Копилов В., Воронова Л. Науково-практичний коментар до Бюджетного Кодексу України / М. Азаров, В. Копилов, Л. Воронова. — К.: НДФІ, 2006. — 37 с.
2. Белл Д. Культурні суперечності капіталізму. — К.: 1996. — С. 50—54.
3. Бланчард О. Макроекономіка / О. Бланчард // Нью-Джерсі: Видавнича компанія "Прентіс-Хол", 2007.
4. Боуман Ж. Принципи макроекономіки / Ж. Боуман. — Колумбія: Меріленд, 2011.
5. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 N 2456-VI [online] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>
6. Василюк С. Етапи, принципи та фактори соціально-економічного розвитку персоналу підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості / С. Василюк. — К.: 2011. — С. 265—272.
7. Ді Нітто Д.М. Соціальне забезпечення: Політика та державна політика / Нітто Ді. — Бостон, 2003.
8. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 N 1602-III [online] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>
9. Закон України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики" від 1.07.2010 N 2411-VI [online] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>
10. Лисяк Л. Принципи бюджетної системи у контексті нового Бюджетного Кодексу України / Л. Лисяк // Вісник економічної науки України. — К.: 2011. — С. 72—79.
11. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) / В. Опарін. — К.: КНЕУ, 2005. — 105 с.
12. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 N 2755-VI [online] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>
13. Потапов П. Соціальний добробут: сутність поняття у контексті сучасних теоретичних підходів [online] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2011_8/zmist/R_2/16Potapov.pdf
14. Сноудон Б. Сучасна Макроекономіка: її походження, розвиток і сучасний стан / Б. Сноудон. — Лондон, 2005.

References:

1. Azarov, M., Kopylov, V. and Voronova, L. (2006), *Naukovo-praktychnyi komentar do Biudzhethnoho Kodeksu Ukrainy*. K.: NDFI.
2. Bell, D. (1996), *Kulturni superechnosti kapitalizmu*. Kyiv: Lybid.
3. Blanchard, O. (2007), *Macroeconomics*. New Jersey: Prentice-Hall Publishing Company.
4. Bowman, J. (2011), *Principles of Macroeconomics — free fully comprehensive Principles of Microeconomics and Macroeconomics texts*. Columbia: Maryland.
5. *Biudzhethniy Kodeks Ukrainy vid 08.07. 2010 roku N 2456-VI* [online] Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17> [Accessed 03 August 2014].

6. Vasyliuk, S. (2011), *Etapy, pryntsyipy ta factory sotsialno-ekonomichnoho rozvytku personalu pidpryemstv zaliznychnoho transportu*. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, (33), pp. 265—272.

7. DiNitto, D.M. (2003), *Social Welfare: Politics and Public Policy*. Boston: Pearson Education.

8. *Zakon Ukrainy "Pro derzhavne prohnozuvannia ta rozroblennia proham ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy"* vid 23.03. 2000 roku N 1602-III [online] Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14> [Accessed 04 August 2014].

9. *Zakon Ukrainy "Pro zasady vnutrishnoi i zovnishnoi polityky"* vid 1.07. 2010 roku N 2411-VI [online] Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17> [Accessed 04 August 2014].

10. Lysiak, L. (2011), *Pryntsyipy biudzhethnoi systemy u konteksti novoho Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy*. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, (1), pp. 72—79.

11. Oparin, V. (2005), *Finansova sistema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty)*. K.: KNEU.

12. *Podatkovui Kodeks Ukrainy vid 02.12. 2010 roku N 2755-VI* [online] Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17> [Accessed 03 August 2014].

13. Potapov, P. (n.a.), *Sotsialnyi dobrobut: sutnist poniattia u konteksti suchasnykh teoretychnykh pidkhodiv* [online] Available at: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2011_8/zmist/R_2/16Potapov.pdf [Accessed 04 August 2014].

14. Snowdon, B. (2005), *Vane Modern Macroeconomics: its origins, development and current state*. London: Edward Elgar Publishing.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015 р.

ІНВЕСТИЦІЇ. ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з питань

- ЕКОНОМІКИ
- ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(постанова президії ВАК України № 1-05/2 від 27 травня 2009 р.)

**ЖУРНАЛ
ВИХОДИТЬ
24 РАЗИ
НА РІК**



www.investplan.com.ua

Тел: (044) 223 26 28, 537 14 33, 537 14 32
Тел/факс: (044) 458 10 73
E-mail: economy_2008@ukr.net

А. В. Марценюк,

к. е. н., доцент кафедри економіки та менеджменту, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, м. Дніпропетровськ

Мохаммадреза Ахмаді,

здобувач кафедри економіки та менеджменту, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, м. Дніпропетровськ

ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ БУДІВНИЦТВА ЗАЛІЗНИЦЬ У ІСЛАМСЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ ІРАН

L. Martsenyuk,

Dep. "Economics and Management", Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan, c. Dnipropetrovsk

Mohammadreza Ahmadi,

Dep. "Economics and Management", Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan, c. Dnipropetrovsk

STUDY FOR THE CONSTRUCTION OF RAILWAYS IN THE ISLAMIC REPUBLIC OF IRAN

У статті визначено особливості розвитку транспортної системи в Ірані. Багато років керівництво країни не приділяло належної уваги питанням розвитку залізничного транспорту. В результаті стан залізничного транспорту в Ірані не відповідає рівню економічного розвитку країни, що створює додаткове навантаження на автомобільний транспорт.

У даний час залізничний транспорт країни гостро потребує сучасних швидкісних локомотивів і пасажирських вагонів. Крім того, для забезпечення приміських пасажирських перевезень терміново необхідно збільшити кількість самохідних швидкісних поїздів і залізничних автобусів. Ця проблема може бути вирішена тільки за рахунок залучення великих приватних інвестицій.

Задля розвитку залізничного транспорту в Ірані вкрай необхідно: електрифікувати основні залізничні магістралі, побудувати швидкісні залізниці і суттєво збільшити частку залізничного транспорту у вантажних і пасажирських перевезеннях, а також створити Компанію приміського залізничного сполучення.

Автори вважають, що одним із найбільш перспективних напрямів співробітництва між Україною та Іраном в економічній сфері є транспорт. У транспортній сфері Україна та Іран можуть співпрацювати за наступними напрямками: проектування залізничних магістралей, ремонт вагонів, локомотивів тощо; електрифікація залізниць; надання інженерних послуг; підготовка іранських фахівців у галузі залізничного транспорту. В цьому можуть бути задіяні провідні у транспортній сфері українські компанії: "Азовмаш", Крюківській вагонобудівний завод, Дніпропетровський стрілочний завод, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна та інші.

In the article the features of the transport system in Iran. Many years of leadership not paid adequate attention to the development of railway transport. As a result, the state rail transport in Iran is not the level of economic development, creating an additional burden on road transport.

Currently, the railways of the country in dire need of modern high-speed locomotives and carriages. In addition, for commuter passenger services is urgently needed to increase the number of self-propelled speed trains and rail buses. This problem can only be solved by attracting large-scale private investment.

For development of rail transport in Iran is essential: to electrify the main rail lines, build high-speed railways and substantially increase the share of rail transport in freight and passenger traffic, and create a company commuter rail service.

The authors believe that one of the most promising areas of cooperation between Ukraine and Iran in the economic sector is transport. In transportation, Ukraine and Iran can cooperate in the following areas: designing railways, repair wagons, locomotives etc.; electrification of railways; provision of engineering services; training of Iranian specialists of railway transport. This may be involved in the transport sector leading Ukrainian company: "Azovmash", Kryukov Wagon Works, Dnepropetrovsk Switch Works, Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan and others.

Ключові слова: залізниця, вантажопотік, пасажиропотік, туризм, транзит.

Key words: railway, cargo flow, passenger, tourism, transit.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток інфраструктури постійно стикається з серйозними фінансовими проблемами. На ці цілі щорічно виділяється не більше 500 млн дол. США. У той час як для виконання намічених програмою розвитку залізничного транспорту планів необхідно виділення не менше 1 млрд дол. США.

У даний час компанія "Іранські залізниці" експлуатує 9,5 тис. км залізничних ліній доріг, має близько 400 локомотивів, 23 тис. вантажних вагонів і 1 тис. пасажирських вагонів [1].

Особливістю розвитку транспортної системи в Ірані є те, що на кожні 100 км шосейних у країні будувалося тільки 5 км залізниць, хоча в розвинених країнах частка залізниць в цій пропорції доходять до 30 км. У результаті протяжність

залізниць в Ірані не відповідає сучасним економічним вимогам, і основну частину вантажів у країні перевозить автомобільний транспорт.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Фундаментальними поняттями зовнішньоекономічних відносин між Україною та країнами Персії займалися такі вчені, як: М.М. Абу-мұфрех, І.А. Александров, В.С. Будкін, І.М. Грабинський, С.С. Нагорний, В.І. Сидоров, П.П. Черник [6].

Але в їхніх працях більше уваги зосереджено на розвитку транзитного потенціалу країн, а автори звертають увагу на необхідність подальшої розбудови залізничної мережі Ірану.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в огляді нинішнього положення залізничної галузі в Ірані та обґрунтування необхідності будівництва нових залізничних ліній.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕНЬ

Залізниця в Ірані почали будувати достатньо пізно — першу лінію було відкрито у 1914 році. Вона з'єднала Тебріз з Джульфою, яка знаходиться на кордоні з Росією. Через два роки у країні було прокладено ще одну залізничну вітку на території провінції Систан. А вже в 1939 році була побудована Транс-іранська залізниця сполученням Шапур-Торкеман.

Загальна протяжність колії складає близько 10 тис. км. Найбільш протяжними лініями є Тегеран — Бендер-Хомейні (928 км), Гермесар — Мешхед (812 км), Кум — Зеренда (847 км), Тегеран — Тебріз (736 км), Ісфахан — Шираз (506 км), Бафк — Бендер-Аббас (626 км).

Велика частина іранських поїздів обслуговується дизельними локомотивами, так як електрифіковано лише 148 кілометрів залізниць країни. Всі вони припадають на гілку Джульфа — Тебріз [7].

Є ще одна проблема. Більша частина залізничних ліній є одноколії, тому в даний час активно ведуться роботи з модернізації залізничної мережі Ірану, що включають в себе прокладку додаткових колій.

Щорічно в Ірані залізничним транспортом перевозиться близько 45 млн тонн вантажів плюс 2—3 млн тонн транзитних вантажів і приблизно 33 млн пасажирів. Пасажирські перевезення здійснюються за напрямками: Тебріз — Тегеран — Мешхед, Тегеран — Кум — Ісфахан, Тегеран — Кум — Йезд — Керман, Тегеран — Кум — Йезд — Бендер-Аббас, Тегеран — Кум — Арак — Ахваз — Абадан.

В основному, експлуатують локомотиви німецького виробництва, проте було розпочато виробництво національних дизелів. Цікаво, що Ісламська Республіка є єдиною мусульманською державою, що випускає двигуни. Виробляє Іран і власні вагони. Цим займається державна компанія "Вагон Парс".

Незважаючи на те, що з початку історії Ісламської Республіки Іран залізниця, а також вся пов'язана з ними інфраструктура належала державі і управлялася компанією "Іранські залізниця", в останні роки приватний бізнес активно проникає в цю галузь економіки.

На даний момент приблизно 97% вантажних вагонів приватизовано. Що стосується пасажирських перевезень, то зараз приватному сектору там належить 48% рухомого складу. Рештою володіє державна компанія "Раджа" [8].

Розвиток залізничного транспорту в Ірані йде швидкими темпами. За останні 10 років були побудовані такі гілки, як Бафк — Мешхед і Керман — Бам. Крім державних компаній та місцевих підприємств, Іран приваблює і іноземних інвесторів. Заплановано співпрацю з південнокорейськими фірмами у будівництві швидкісної залізниці Ісфахан — Кум — Мешхед, а з індійськими — у зведенні транзитного коридору на ділянках Захедан — Мешхед і Чабахар — Захедан. Росія та Іран спільно будують лінію Решт — Астара, покликану зв'язати Іран з Азербайджаном. Також у даному проєкті бере участь ЗАТ "Азербайджанські залізниця" [2].

Багато років керівництво країни не приділяло належної уваги питанням розвитку залізничного транспорту. В результаті стан залізничного транспорту в Ірані не відповідає рівню економічного розвитку країни, що створює додаткове навантаження на автомобільний транспорт.

У даний час залізничний транспорт країни гостро потребує сучасних швидкісних локомотивів і пасажирських вагонів. Крім того, для забезпечення приміських пасажирських перевезень терміново необхідно збільшити кількість самохідних швидкісних поїздів і залізничних автобусів. Ця проблема може бути вирішена тільки за рахунок залучення великих приватних інвестицій.

Великою проблемою залишається мала протяжність основних і допоміжних, а також електрифікованих залізниць. До недавнього часу в країні щорічно будувалося тільки близько 300 км залізниць. Це пояснювалося відсутністю налагодженого серійного виробництва рейок, залізничних стрілок та іншого залізничного обладнання, недостатніми інвестиціями і т.д.

Це положення різко змінилося після зміни позиції Уряду Ірану з питань розвитку залізничного транспорту. Значне збільшення державних інвестицій в залізничне будівництво і посилення контролю виробництва рухомого складу призвели до великих позитивних змін у цій транспортній галузі. Тепер мова йде про щорічне збільшення в 2—3 рази інвестицій і про

будівництво 1200 км залізниць в рік. Передбачається, що до 2025 року в країні буде побудовано 20 тис. км залізниць.

У галузі залізничного транспорту керівництво Ірану активізувало свою діяльність на міжнародному напрямку. Основним проєктом стало створення тристороннього ірано-азербайджано-російського консорціуму з будівництва та експлуатації залізничної гілки Казвін — Решт — Астара. Було прийнято рішення про створення спільного підприємства для реалізації даного проєкту, вартість якого складе 200 млн доларів США. Здійснення цього будівництва дозволить з'єднати залізничні мережі Ірану, Азербайджану та Росії [9].

Іншою проблемою, з якою зіткнулося іранське керівництво, є дорожнеча залізничного транспорту Ірану, пов'язана з переважною переважаням в його структурі дизельної тяги. У цьому зв'язку проведені тендери на електрифікацію основних залізничних ліній Ірану. Так, були визначені компанії, які візьмуть на себе проєкти з електрифікації залізниць Тегеран — Мешхед і Бафк — Бендер — Аббас.

Планами передбачено будівництво понад 3,7 тис. кілометрів залізничних колій в рамках семи державних проєктів. Найбільш пріоритетними Тегеран вважає залізничні напрямки Захедан — Мешхед, Казвін — Решт-Ензелі — Астара, Керманшах — Хосраві, Керманшах — Сенандедж. Очікується, що загальні витрати по створенню необхідної інфраструктури складуть близько 7 млрд євро.

Тільки власних коштів Ірану на ці цілі не вистачить, тому керівництво країни вживає заходів щодо залучення іноземних інвестицій. Ведуться переговори з фінансування проєктів електрифікації гілки Мешхед — Боджнурд, створення швидкісного поїзда Тегеран — Мешхед та будівництва гілки Горган — Етрек (Туркменістан). На проєкт залізничної гілки Чабахар — Мешхед довжиною 1500 кілометрів планується витратити більше 500 млн євро. Іншим великим проєктом у цій сфері є дорога Тегеран — Кум — Ісфахан, вартість якої складе близько 1 млрд євро. Крім того, передбачено будівництво гілки Мераге — Урміє довжиною 180 кілометрів і вартістю 280 млн євро, а також Хамадан — Сенандедж протяжністю 425 кілометрів, витрати на яку складуть близько 600 млн євро.

Керівництво Ісламської Республіки Іран одним з основних напрямків розвитку транспортної галузі країни виділяє залучення транзитних вантажопотоків. Так, в минулому році загальний обсяг транзиту перевищив 5 700 000 тонн і його вартість склала близько 19 млрд дол. США.

Основним напрямком транзитного вантажопотоку є напрям "Бендер — Аббас" (Перська затока) — "Серасх" (ірано-туркменська кордон). На даному напрямку щорічно обробляють понад 1,2 млн тонн транзитних вантажів, що складає близько 18% від загального обсягу транзиту.

Іншим важливим напрямком транзиту є митний пост "Базарган" (турецько-іранський кордон) — "Лотфі Абад" (ірано-туркменський кордон). Обсяг транзиту по даному маршруту за минулий рік склав близько 800 тис. тонн або 15% від загального обсягу транзиту.

Кінцевими країнами призначення транзитних вантажів, що прямують територією Ірану, в основному є країни СНД (Закавказзя і Середня Азія), на частку яких припадає близько 37% від усього обсягу транзиту, що складає понад 2 млн тонн.

Загальний обсяг вантажів, перевезених по території Ірану, для країн Євросоюзу складає близько 21 тис. тонн (0,39%) на рік, а транзитний вантажопотік основних країн-учасниць МТК "Північ — Південь" і особливо Росії та Індії — близько 400 тис. тонн.

Іранці зацікавлені в розвитку маршрутів МТК "Північ — Південь". При цьому уряд має намір активізувати будівництво лінії Казвін — Решт — Астара (основний залізничний маршрут МТК). Реалізація даного проєкту займе не менше 3—4 років.

Головними перешкодами для реалізації планів у цьому контексті є високі транзитні тарифи і слабка розвиненість російських портів на Каспії, обладнаних застарілою і такою, що не відповідає сучасним вимогам, технікою.

Вже відзначається падіння обсягів міжнародних перевезень та, як наслідок, зниження транспортування вантажів територією Ірану на 8—10% [3].

ВИСНОВКИ

Уряд Ірану надає підтримку розвитку залізничного транспорту і щорічно виділяє суму, еквівалентну 250 млн дол., на ремонт залізничних колій, розвиток інфраструктури і поповнення рухомого складу; крім того, близько 700 млн дол. виділяються на проєкти з реконструкції галузі.

У відповідності із 20-річною Програмою соціально-економічного розвитку Ірану залізничному транспорту відводиться важлива роль. У ній вказується на необхідність вдосконалення транспортної системи, підвищення безпеки і швидкості руху транспорту, забезпечення захисту навколишнього середовища, використання нових технологій, встановлення конкурентоспроможних транспортних зв'язків з країнами регіону і розвитку регіональних транспортних коридорів.

На жаль, поки що на частку залізничного транспорту припадає 10% вантажних і менше 4% пасажирських перевезень країни, що не відповідає її економічним потребам і набагато менше, ніж в економічно розвинених європейських країнах (35—50%).

Збільшити цей показник могла б зміна джерел фінансування галузі. Серйозна нестача коштів буде гальмувати виконання Програми розвитку залізничного транспорту, згідно з якою через 20 років протяжність основних залізниць країни повинна бути збільшена до 25—28 тис. км. Для цього необхідно щорічно будувати не менше 1 тис. км залізниць, що буде обходитися приблизно в 1625 млн дол.

Задачі розвитку залізничного транспорту в Ірані вкрай необхідні: електрифікувати основні залізничні магістри, побудувати швидкісні залізниці і суттєво збільшити частку залізничного транспорту у вантажних і пасажирських перевезеннях, а також створити Компанію приміського залізничного сполучення. Також необхідно, щоб приватним сектором для поповнення рухомого складу країни було закуплено приблизно 600 вантажних локомотивів, майже 30 тис. вантажних вагонів та 2 тис. пасажирських вагонів. При цьому державним сектором має бути придбано приблизно 200 маневрових локомотивів, 200 пасажирських локомотивів, 1000 швидкісних залізничних складів і 650 приміських поїздів.

У такому випадку до 2021 року кількість перевезених залізничним транспортом пасажирів має зрости до 64 млн осіб на рік. При цьому частка залізничного транспорту у вантажних перевезеннях повинна скласти 30% і в пасажирських перевезеннях — 18% [4].

Підсумуємо, що серед пріоритетних напрямків компанії ДП "Залізниця Ірану" — будівництво залізниць. Нова залізниця сполученням Міане — Тебріз складатиметься з дев'яти станцій, семи тунелів та двадцять одного моста. Іранці очікують, що пропускна спроможність нової залізниці становитиме приблизно 3 млн тонн вантажів та 4,5 млн пасажирів на рік.

Перевозити іранцям буде що, адже за прогнозами, в наступному році власне виробництво золота зросте до 10 тис. кг на рік, залізної руди — до 40 млн тонн, сталі — до 55 млн тонн, алюмінію до 1 млн тонн, міді до 500 тисяч тонн.

Планує Іран і збільшення пасажиропотоку. Не останню роль в цьому зіграє очікуваний розвиток туристичної галузі. Іран хоче повернутися на великий туристичний ринок. Міжнародні угоди, досягнуті нещодавно з іранської ядерної програми, спричинили за собою зняття ряду багаторічних заборон на відвідування Ірану і зростання інтересу до туризму в цій країні. У найближчі роки країна розраховує на збільшення туристичного потоку, в першу чергу, за рахунок туристів з Європи, Великобританії та США.

Потрібно відзначити, що навіть перебуваючи під санкціями, Іран приймав 4—5 млн іноземних туристів на рік [10].

Задачі залучення додаткового пасажиропотоку туристів вже зроблені перші кроки. Так, тривалість терміну дії туристичної візи збільшена з 15 днів до одного місяця, в країні будуються 200 нових готелів, анонсовано будівництво готельної траси "Формули-1" на острові Кіш, розташованому в Перській затоці. За даними Всесвітньої ради з подорожей і туризму, до 2024 року Іран планує збільшити внесок туристичної галузі у ВВП країни до 8,9 млрд доларів США [5].

Інтереси України щодо співробітництва з Іраном знаходяться у площині вигідного економічного партнерства.

Одним із найбільш перспективних напрямів співробітництва між Україною та Іраном в економічній сфері є транспорт. У транспортній сфері Україна та Іран можуть співпрацювати по наступних напрямках: проектування залізничних магістралей, ремонт вагонів, локомотивів тощо; електрифікація залізниць; надання інженерних послуг; підготовка іранських фахівців у галузі залізничного транспорту. В цьому можуть бути задіяні провідні у транспортній сфері українські компанії: "Азовмаш", Крюківській вагонобудівний завод, Дніпропетровський стрілочний завод, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна та інші.

Подальший розвиток українсько-іранських відносин відбуватиметься як шляхом реалізації міждержавних угод,

так і в напрямі співробітництва на рівні приватних структур.

Література:

1. Абулумфрех Мурад. Емпіричні детермінанти економічної співпраці України з Іраком та Іраном / Абулумфрех Мурад // Вісник Львівського університету. Серія економічна. — 2013. — Вип. 49. — С. 490—496.
2. Близький Схід: міжнародна безпека, регіональні відносини та перспективи для України: монографія / Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки; відп. ред. Б.О. Парахонський. — К.: Фоліант, 2008. — 591 с.
3. Відносини України з країнами Близького і Середнього Сходу, Азії, Африки у 2010 році // Зовнішня політика України — 2010: стратегічні оцінки, прогнози та пріоритети: щорічник / за ред. Г. Перепелиці. — К., 2007. — С. 188—203.
4. В Україні та Ірану є великий потенціал для реалізації нових можливостей поглиблювати економічну співпрацю [Електронний ресурс] / Прес-служба Мінекономіки. — К., 2009. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/pubPsh/artide?art_id=242414105.
5. Евстратов А. Железные дороги Ирана [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://irancivilizatsia.ru/archives/1108>
6. Емад Мохамед Алі Зовнішньоекономічні відносини між Україною та Іраком / Емад Мохамед Алі // Економічні науки. — 2010. — Вип. 10 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_DSN_2010/Economics/69818.doc.htm
7. Задонский С.М. Общая характеристика транспорта Исламской Республики Иран [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/08-12-09c.htm>
8. О состоянии железнодорожного транспорта в Иране [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://stl-expo.com/ru/obzor/index.php?id=2353>
9. Иран хочет вернуться на большой туристический рынок [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.votpusk.ru/news.asp?msg=533962#ixzz3q28CV6By>
10. Иран планирует вложить в развитие туризма 220 миллионов долларов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.votpusk.ru/news.asp?msg=522962#ixzz3r0AgHWaX>

References:

1. Abumufrekh, Murad (2013), "The empirical determinants of economic cooperation between Ukraine and Iraq and Iran", *Visnyk Ljvivskogho universytetu. Serija ekonomichna*, vol. 49, pp. 490—496.
2. Parakhonskyj, B.O. (2008), *Blyzkyj Skhid: mizhnarodna bezpeka, rehionalni vidnosyny ta perspektyvy dlia Ukrajinny [Middle East: international security, regional relations and prospects for Ukraine]*, Rada nac. bezpeky i oborony Ukrajinny, Nac. in-t probl. mizhnar. bezpeky, Kyiv, Ukraine.
3. Perepelyca, Gh. (2007), "Ukraine's relations with the countries of the Middle East, Asia and Africa in 2010", *Zovnishnja polityka Ukrajinny — 2010: strategichni ocinky, proghnozy ta priorityty [Foreign policy of Ukraine — 2010: Strategic estimates, forecasts and priorities: Yearbook]*, pp. 188—203, Kyiv, Ukraine.
4. Government portal (2009), "In Ukraine and Iran have great potential for the realization of new opportunities to deepen economic cooperation", Available at: http://www.kmu.gov.ua/control/pubPsh/artide?art_id=242414105 (Accessed 28 Sept. 2015).
5. Evstratov, A. (2014), "Railways of Iran", Available at: <http://irancivilizatsia.ru/archives/1108> (Accessed 28 Sept. 2015).
6. Emad, Mokhamed Ali (2010), *Zovnishnjoeekonomichni vidnosyny mizh Ukrajinou ta Irakom [Foreign economic relations between Ukraine and Iran]* / *Ekonomichni nauky*. vol. 10, Available at: http://www.rusnauka.com/19_DSN_2010/Economics/69818.doc.htm (Accessed 28 Sept. 2015).
7. Zadonskyj, S.M. (2009), *Obshhaja kharakterystyka transporta Yslamskoj Respublyky Yran [General characteristics of transport of Iran]*, Available at: <http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/08-12-09c.htm> (Accessed 28 Sept. 2015).
8. STL (2009), "About status railroad transport in Iran", Available at: <http://stl-expo.com/ru/obzor/index.php?id=2353> (Accessed 12 Oct. 2015).
9. ator.us (2015), "Iran wants to turn Large", Available at: <http://www.votpusk.ru/news.asp?msg=533962#ixzz3q28CV6By> (Accessed 28 Sept. 2015).
10. deartravel.ru (2014), "Iran plans to spend on the development of tourism \$ 220 million". Available at: <http://www.votpusk.ru/news.asp?msg=522962#ixzz3r0AgHWaX> (Accessed 16 Oct. 2015).

Стаття надійшла до редакції 13.11.2015 р.

УДК 658.336

М. І. Волобуєв,
к. м. н., доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет
М. О. Дідусь,
студентка, Київський національний торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА — СУЧАСНІ АСПЕКТИ

М. Volobuiev,
PhD Associate Professor of Management Kyiv National University of Trade and Economics
М. Didus,
student Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT OF PERSONNEL — MODERN ASPECTS

Стаття присвячена проблемі визначення структури процесу розвитку персоналу підприємства. Проблема, на нашу думку, полягає в нехтуванні деякими чинниками, які повинні входити в структуру процесу розвитку персоналу. Крім того, більшість авторів, що досліджували визначену проблему, нехтують важливою складовою розвитку персоналу — особистісним розвитком.

The article deals with the problem of determining the structure of development personnel. The problem, in our opinion, is to disregard certain factors that should be included in the structure of the development staff. Moreover, most authors examined a particular problem, ignore an important part of staff development — personal development.

Ключові слова: розвиток персоналу, структура процесу розвитку, професійний розвиток, особистісний розвиток.

Key words: staff development, the structure of the development, professional development, personal development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний стан науково-технічного прогресу характеризується стрімким розвитком техніки та технологій. У зв'язку з цим постійно з'являються нові (або модернізовані, удосконалені) матеріали, продукція, послуги. В свою чергу це стає причиною появи нових потреб споживачів або нових форм задоволення старих потреб. Підприємства в таких умовах повинні миттєво реагувати для задоволення потреб споживачів та суспільства. Як кінцевий результат таких змін, відбувається зростання фінансових показників діяльності підприємства. Паралельно з цим зростає лояльність споживачів та персоналу до такого підприємства. А це стає перевагою в конкурентній боротьбі на ринку за кінцевого споживача.

Сучасне конкурентне середовище характеризується доступністю будь-яких ресурсів, тому для підприємства стає достатньо складним питання відрізнення від конкурентів чимось особливим та неповторним. Теоретики та практики сучасної економічної науки знаходяться в постійному пошуку можливих резервів підприємства, які могли б стати перевагами по відношенню до конкурентів. Сучасний менеджмент не тільки розвинених країн Америки та Західної Європи, але й вітчизняний, український давно вже визнали, що найважливішим капіталом будь-якого підприємства є його персонал, так званий кадровий капітал.

Науково-технічний прогрес та зміна кадрової парадигми стають підставою для постійного перегляду та підвищеного вимог до працівників підприємств — їх освіти, рівня кваліфікації. Для служб персоналу сучасних підприємств на передній план виступає достатньо складний, але дуже важливий напрям роботи — розвиток персоналу.

Саме в розвитку персоналу вбачають можливий прорив підприємств на ринку у порівнянні з конкурентами. Серед всіх різновидів ресурсів, які використовує підприємство для отримання конкурентної переваги над конкурентами, саме персонал має той необмежений та важко оцінюваний потенціал. Завдання працівників підрозділів, що займаються управлінням персоналом підприємства полягає в тому, щоб максимально розкрити потенціал працівника та використати всі його можливості та переваги для досягнення цілей, що ставить перед собою керівництво підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням оптимізації процесу розвитку персоналу підприємства приділяло увагу багато теоретиків та практиків закордонного менеджменту — Г. Беккер, В. Вебер, Ф. Хедоури та інші. Цим питанням займалися й вітчизняні вчені — Грішньова А.О., Журавльова П.В., Кібанова А.Я., Савченка В.А., Крамаренка В.І. і багато інших [1; 4; 5]. В наукових дослідженнях цих науковців розкриваються питання умов формування та розвитку персоналу, окремі економічні та психологічні аспекти розвитку персоналу, проблеми раціонального розвитку персоналу та їх зв'язок із зростанням конкурентоспроможності підприємства, питання оцінки рівня розвитку персоналу, методи, форми та види розвитку персоналу.

Серед вчених на сьогодні так і немає порозуміння навіть у визначенні самого поняття "розвиток персоналу". І. Беспалов вважає, що "Розвиток персоналу — це комплекс заходів, спрямованих на підвищення професійної та управлінської компетентності персоналу підприємства для більш ефективного досягнення цілей та задач організації". А.П.

Егоршин визначав "розвиток персоналу — це комплексний та безперервний процес всебічного розвитку особистості працівника організації з метою підвищення ефективності його роботи". На думку П. Шлендера, "розвиток персоналу — це система заходів, спрямованих на підтримку здібності до навчання працівників, розповсюдження знань та передового досвіду, навчання молодих співробітників". Р. Харрисон вважав, що "розвиток персоналу — це чітка уява про здібності та потенціал, які працюють в стратегічній структурі бізнесу". Г.В. Полухіна вважає, що розвиток персоналу, це процес поєднання планування трудової кар'єри, виробничої адаптації, стимулювання персоналу та його професійного навчання.

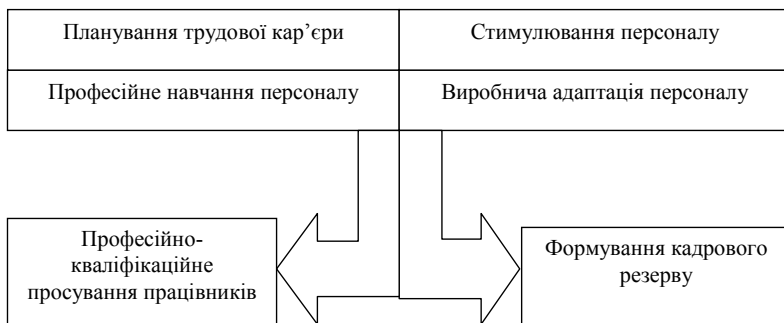


Рис. 1. Структура процесу розвитку персоналу підприємства

Згідно з даними робіт І. Беспавлова, Г.В. Полухіної, Р. Марра та Г. Шмідта, складовими процесу розвитку персоналу вважаються: стимулювання персоналу, планування та побудова кар'єри працівника, виробнича адаптація та його професійне навчання. Схематично структуру розвитку персоналу підприємства за даними цих авторів можна зобразити таким чином (рис. 1).

Ми вже не беремо до уваги думки деяких дослідників, що вважають основною сутністю процесу розвитку персоналу є навчання та професійне просування з підвищенням їх кваліфікації.

Але й обмеження процесу розвитку персоналу чотирма складовими ми також вважаємо не достатньо актуальними на сучасний момент розвитку бізнесу.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою проведеного дослідження є систематизація даних про структуру процесу розвитку персоналу підприємства. Для досягнення поставленої мети вирішувалися наступні завдання:

- дослідження сучасного стану досліджень щодо розвитку персоналу;
- визначення поняття "розвиток персоналу";
- дослідження сучасних поглядів на структуру процесу розвитку персоналу;
- розробка пропозицій щодо оптимізації структури процесу розвитку персоналу підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Недоліками розглянутої точки зору ми вважаємо, по-перше, той факт, що в процес розвитку персоналу більшість авторів включають тільки чинники, притаманні внутрішньому середовищу підприємства. Не береться до уваги той беззаперечний факт, що для розвитку персоналу підприємства слід використовувати всі можливі сильні якості середовища, що оточує підприємство.

Крім того, більшістю теоретиками та практиками менеджменту не береться до уваги можливість використати для розвитку персоналу результати періодичної оцінки працівників. Саме це може дати безцінну інформацію щодо необхідності, та напрямку розвитку персоналу підприємства взагалі, та кожного з працівників окремо [3, с. 15—24; 4 — 6].

На сьогодні в практиці управління персоналом підприємства майже не береться до уваги інформація про те, що середньо статистично приблизно 23% працівників отримували свою освіту під впливом зовнішніх чинників наполягання батьків, знайомих, родичів, друзів. Велика кількість молодих людей вступають до навчання у вища навчальні заклади не за власним покликом, а через певні зовнішні причини: продовження родинної династії, переваги фінансового характеру певних спеціальностей, можливість вступу на гостро дефіцитні спеціальності поза конкурсом, можливість гарантованого вступу на спеціальності де відсутній конкурс, вступ за компанію з однокласниками, знайомими, близькими друзями тощо. Саме ця група працівників підприємства є достатньо проблемною щодо їх професійного та особистісного розвитку через відсутність рушійної мотивації досягнення максимального успіху.

Як вже зазначалось вище, переважна більшість досліджень щодо розвитку персоналу обмежувало цей процес професійними питаннями. Але дослідження таких авторів, як Н.В. Коврига, Д. Гоулман, И.Н. Андреева [2, с. 24—26] свідчать про те, що така складова ус-

лішнього функціонування будь-якого працівника, як емоційний інтелект, суттєво впливає на кінцевий результат як в кількісному, так і в якісному плані. Тому доцільно було б враховувати в процесі розвитку персоналу емоційний стан працівника, його особистісні характеристики. На них, в свою чергу, впливає такий чинник, як морально-психологічний клімат у виробничому колективі, який може як покращувати показники роботи працівника, так і звести всі професійні зусилля працівника на нуль.

Таким чином, ми вважаємо необхідним запропонувати нову структуру процесу розвитку персоналу підприємства (рис. 2).

При прийнятті запропонованої нами структури процес розвитку персоналу підприємства може набути нових якостей та більш глибоко та всебічно визначити необхідність його використання в практиці управління персоналом.

Розвиток персоналу повинен починатися з якісно побудованого пошуку та відбору персоналу для підприємства. Переваг у цьому напрямку роботи відділу персоналу для реалізації програми розвитку багато. По-перше, це сприяє потраплянню до підприємства нових працівників двох дуже важливих категорій. Перша категорія — висококваліфіковані працівники з досвідом роботи на інших підприємствах. Вони завжди є носіями нових підходів, шляхів оптимізації виробничих процесів, носіями або навіть керівниками нових шкіл та вчень. Друга категорія працівників — це випускники навчальних закладів. Вони привносять до підприємства нові наукові підходи, нові бачення, принципи управління виробничими процесами. Молоді працівники, крім того, мають велику жагу до самореалізації та прояву своїх знань та навичок. Тому вони працюватимуть довше та інтенсивніше, ніж висококваліфіковані, при цьому — за значно меншу заробітну плату. По-друге, при прийнятті до підприємства висококваліфікованих працівників стає більш гострою конкуренція за зайняття вищих посад. А боротьба за ці посади так чи інакше сприяє розвитку і тих, хто конкурує, і всього підприємства в цілому. По-третє, пошук та підбір персоналу до підприємства свідчить про стабільний стан його, ос-



Рис. 2. Структура процесу розвитку персоналу підприємства

Розробка авторів.

кільки відкриваються все нові та нові посади, а це і є показником розвитку підприємства. Такий розвиток, відповідно, вимагає від працівників підприємства активного розвитку щоб не залишитися серед тих, хто відстає в своєму професійному розвитку.

Обов'язковим вважаємо додати до структури процесу розвитку персоналу такий напрям роботи відділу персоналу, як оцінка та атестація персоналу. Одне з головних завдань цього процесу — визначення відповідності кількості та якості працівників тим завданням, що поставлені перед підрозділом та підприємством в цілому. Таким чином, атестація реалізує відразу декілька позитивних переваг щодо розвитку персоналу.

1. Якщо за результатами атестації визначаються працівники, що мають суттєві недоліки та не відповідають займаній посаді — такі, зазвичай, підлягають звільненню. Через це звільняється посада для пошуку та прийому відповідного працівника, це стимулює працівників, що залишаються на само-розвитку на навчання, прагнення максимальної відповідності своїй посаді, а це і є розвиток персоналу підприємства.

2. Якщо за результатами атестації визначаються працівники, що вже "переросли" свої посади, таких працівників призначають на вищі посади для максимальної реалізації їх можливостей та потенціалу. Це сприяє прагненню й інших працівників розвиватися професійно та особистісно для можливого кар'єрного просування.

3. Достатньо часто за результатами атестації визначаються працівники, що мають не суттєві відхилення від стандартів, яким вони повинні були відповідати. Це є прямим показанням для спрямування таких працівників на навчання, підвищення кваліфікації. Результати такого навчання, зазвичай, сприяє певному ривку підприємства по відношенню до конкурентів.

4. Практично завжди результати проведеної атестації стають основою для залучення певної частини працівників, які отримали високі оцінки, до складу кадрового резерву підприємства. Висока кадрового резерву проходить навчання та підвищення кваліфікації. При чому це не тільки суто професійна навчання. До навчальної програми в цій групі працівників практично завжди включають тематику з менеджменту процесів та персоналу, розвитку управлінських якостей, особливостей планування, контролю, стимулювання персоналу.

5. Не так часто, але за результатами атестації іноді відбувається горизонтальне переміщення працівників на іншу посаду того ж рівня підпорядкування та відповідальності. Таке трапляється, коли атестаційна комісія вважає, що працівника краще використовувати на іншій дільниці виробничого процесу. Це сприяє розвитку не тільки в підрозділі, куди переміщений працівник, але й підрозділі звідки він був переміщений але неефективно використовувався.

На сьогодні дуже мало уваги приділяють на вітчизняних підприємствах такому напрямку роботи відділу персоналу, як профорієнтаційна робота з персоналом підприємства. Така робота проводиться для визначення цілей і прагнень працівників, їх професійно-психологічній спрямованості. Ця робота дозволяє визначити тих працівників, які отримали професійну освіту, що не відповідає їх психологічним особистісним характеристикам. А це, в свою чергу не сприяє їх максимальній професійній самореалізації. Завдання відділу персоналу є виявлення таких працівників та розробка програми щодо їх кращого професійного використання.

Серед теоретиків та практиків менеджменту практично завжди, коли йдеться про розвиток персоналу підприємства мається на увазі розвиток суто професійний. При цьому часто забувають, що одним із напрямів розвитку є розвиток особистісний. Реалізувати цей напрям можливо через оптимізацію морально-психологічного клімату в колективі підприємства. Робота в цьому напрямі може мати декілька складових. По-перше, це виявлення конфліктних ситуацій та конфліктогенних працівників. Робота в цій ситуації може полягати або у виховній роботі, а при її неможливості або неефективності в усуненні конфліктогенів через їх звільнення. По-друге, це покращення психологічної атмосфери в колективі. Зазвичай цьому сприяють колективні заходи, особливо якщо в їх планування, організації та проведенні беруть участь максимальна кількість працівників підприємства. За спостереженнями практиків менеджменту, таких колективних заходів повинно бути на кожному підприємстві не менш чотирьох. Приводів для цього достатньо — наприклад, святкування Нового року, Восьмого березня (міжнародний жіночий день, день народження підприємства, галузеве свя-

то, день випуску ювілейної одиниці продукції або обслуговування ювілейного клієнта тощо). Покращенню морально-психологічного клімату часто сприяють заходи з покращення побутових умов на робочому місці, некоштовні соціальні програми такі, як: безкоштовні або частково оплачувані обіди, безкоштовні кава, чай, цукор, рпоїзні квитки на міський транспорт, забезпечення якісною питною водою, кулером тощо.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє зробити певні висновки.

1. На сучасному етапі розвитку економіки та менеджменту серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення поняття "розвиток персоналу".

2. Переважна більшість авторів, що досліджували проблему розвитку персоналу підприємства, обмежують це поняття суто професійним розвитком — підвищенням кваліфікації та набуття нових професійних знань та навичок.

3. Практично всі автори вважають складовими структури процесу розвитку персоналу такі чинники — стимулювання персоналу, професійне навчання, планування трудової кар'єри, виробнича адаптація персоналу.

4. На нашу думку, представлена структура процесу розвитку персоналу неповноцінною, і повинна бути доповнена такими чинниками, як пошук та підбір персоналу, оцінка та атестація персоналу, професійна орієнтація працівників підприємства та оптимізація морально-психологічного клімату на підприємстві.

5. Представлений матеріал є дискусійним і потребує подальшого та більш глибокого та детального дослідження.

Література:

- Брич В.Я., Гугул О.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. — № 5. — 2009. — Т. 2. — С. 13—16.
- Гоулман Д. Емоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки; Пер. с англ. — 6 изд. — М.: Альпина Паблшер, 2012.
- Гришнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти та професійної підготовки. — К.: Т-во "Знання". КОО, 2006. — 254 с.
- Джой-Меттюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; пер. с англ. — М.: Эксмо, 2006. — 432 с.
- Кошова Т. Професійний розвиток персоналу: поняття, складові // Актуал. пробл. держ. упр. — О.: ОРІДУ УАДУ, 2010. Вип.12. С. 108—118.
- Плугіна Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі. Вісник економіки транспорту і промисловості. — № 42. — 2013. — С. 323—327.
- Управління розвитком персоналу: навчальний посібник / Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська / За заг. ред. М.С. Татаревської. — Одеса: Атлант, 2013. — 427 с.

References:

- Brych, V.Ya. and Gugul, O.Ya. (2009), "Theoretical aspects of staff development", *Visnik Chmelnizkogo nacionalnogo universitetu*, vol. 5, pp. 13—16.
- Goulman, D. Boyacis, R. and Makki, E. (2012), *Emotional leadership: The art of managing people on the basis of emotional intelligence*, Alpina Publisher, Moskva, RF.
- Grishnova, O.A. (2006), *Ludskiy capital: formuvanna v systemi osvity ta profesiynoy pidgotovki* [Human capital: formation in education and training], *Znannya*, Kiev, Ukraine
- Dzhoy-Mettuz, D. Meggison, D. and Surte, M. (2006), *Razvitie chelovecheskih resursov* [Human Resource Development], *Tksmo*, Moskva, RF.
- Koshova, T. (2010), "Professional staff development: concept, components", *Aktualni problem derzh. Upravlinna*, Odessa, vol. 12, pp. 108—118.
- Plugina, Yu.A. (2013), "The development of personnel, approaches, essence, models", *Visnik ekonomiki transport i promislovosti*, vol. 42, pp. 323—327.
- Zbritzka, T.P. Savchenko, G.O and Tatarevska, M.S. (2013), *Upravlinna rozvitkom personal: Navchalni posibnik* [Office personnel development: Textbook], *Atlant*, Odessa, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 22.11.2015 р.

А. О. Вітренко,
асистент кафедри менеджменту,
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ У ПРОЦЕСІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

L. Vitrenko,
Assistant of Department of Management, National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin

THEORETICAL ASPECTS OF CAPITAL EXPENDITURES IN THE BUDGETING OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE

Проаналізовано структуру бюджетних видатків як складової бюджетного регулювання. Досліджено суть капітальних видатків та розглянуто процеси бюджетування вищих навчальних закладів з можливими шляхами покращення планування доходів та видатків. Обґрунтовано необхідність впровадження у вищі навчальні заклади нових принципів управління фінансовими ресурсами в умовах бюджетного дефіциту. Наведено економічну класифікацію видатків, розглянуто методи фінансування закладів освіти державної або комунальної форми власності, наведено основні етапи обґрунтування потреби у капітальних видатках та критерії їх ефективності, розглянуто інтегральну оцінку ефективності видатків бюджету ВНЗ, яка дає змогу достовірно визначити стан матеріально-технічної бази, профільне використання площ, ділову та фінансову активність ВНЗ; робити висновки про рівень ефективності використання державної власності ВНЗ загалом, за напрямками діяльності, за окремими видами майна; приймати відповідні управлінські рішення на рівні керівництва ВНЗ, їхніх структурних підрозділів.

The structure expenditure as part of fiscal adjustment. The essence of capital expenditures and the processes of budgeting higher education institutions with possible ways to improve revenue and expenditure planning. The necessity of introduction of new concepts of university financial management in the budget deficit. Present economic classification of expenditure considered methods of financing educational institutions of state or municipal ownership, are the main stages of the study need capital expenditures and criteria of efficiency, considered integral assessment of the effectiveness of budget expenditures university, which allows us to accurately determine the status of logistics, profile usage space, business and financial activity of the university; to draw conclusions about the level of efficiency of state owned universities in general, for activities, for certain types of property; make appropriate management decisions at the level of universities and their departments.

Ключові слова: капітальні видатки, бюджетна система, механізм бюджетного регулювання, поточні видатки, вищий навчальний заклад.

Key words: capital expenditure budget system, budget management mechanism, current spending, higher educational establishment.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Головним індикатором стану держави є бюджетна система країни. Від того на скільки правильно її побудовано, значною мірою залежить ефективне функціонування всієї національної економіки країни, оскільки успіх структурних перебудов, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, веде до підвищення добробуту громадян. Структура та зміст нового Бюджетного кодексу свідчать про те, що уряд більшою мірою зосередився на удосконаленні попереднього варіанту документу, однак він вносить відчутні зміни до бюджетної системи України, які відкривають нові можливості для підвищення ефективності функціонування бюджетного механізму, хоча і створює серйозні ризики. Одним із його важелів, який сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів, в умовах забезпечення стабільності динаміки економічного розвитку є видатки бюджету.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню теоретичних і прикладних аспектів формування, управління та забезпечення ефективності бюджетних видатків присвячені наукові розробки: Бєня Т.Г., Джай К. Шим, Джойл Г.В., Лисяка Л.В., Підгорного А.З., Опаріна В.Л. та інших. Обґрунтування касових та фактичних видатків

здійснювалось такими науковцями: С.В. Свіркою, Р.Т. Джогою, В.В. Собком, В.Т. Александровою, О.І. Вороною, В.Ф. Палієм, П.К. Германчуком, П.И. Атамасом, І.І. Поклядою, М.Д. Врублевським, Л.В. Нападовською, Ю.В. Пасічником та іншими.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Динамічні зміни останніх років зумовлюють необхідність перегляду чинних положень бюджетної політики. Наданий час залишається чимало проблемних питань, які потребують належного теоретичного, методичного і практичного вирішення, зокрема необхідність виявлення імовірних ризиків та обґрунтування напрямів підвищення результативності використання бюджетних коштів.

МЕТА СТАТТІ

Основною метою статті є поглиблення теоретико-методологічних засад та надання пропозицій щодо удосконалення напрямів підвищення ефективності використання капітальних видатків бюджету на основі удосконалення механізму управління наявними фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Видатки бюджету мають як кількісну, так і якісну характеристику. Кількісне визначення пов'язане з величиною виділених бюджетних коштів, а якісне дає уяву про економічну природу і суспільне призначення кожного виду бюджетних видатків. У видатках бюджету знаходиться свій прояв фінансова політика держави у сфері державного регулювання і стимулювання виробництва, фінансового забезпечення соціального захисту населення, розвитку науково-технічного прогресу, зовнішньополітичної діяльності. Тому перелік витрат, їх склад і структура постійно змінюється залежно від конкретної економічної ситуації [10, с. 34].

Розмежування видатків за економічними ознаками (рис. 1), з точки зору впливу державних видатків на рух сукупного продукту і процес розширеного відтворення, базується на визначенні поточних видатків і капітальних видатків та кредитування за вирахуванням погашення, склад яких визначається Міністерством фінансів України [3].

Капітальні видатки (видатки розвитку) — це видатки на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: 1) фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; 2) фінансування структурної перебудови національної економіки; 3) субсидії, субвенції та інші видатки, пов'язані з розширеним відтворенням. Також до капітальних можна віднести видатки [5, с. 62].

Метою здійснення бюджетних видатків є надання належного обсягу передбачених суспільно корисних послуг відповідної якості, важливе значення має забезпечення об'єктивної потреби в інвестиційних ресурсах бюджетних установ. Останнім надана можливість у процесі підготовки бюджетного запиту щорічно інформувати про потребу в капітальних видатках розпорядників вищого рівня. В Україні відсутня нормативно-правова база, яка б чітко регламентувала процедуру заявлення і обґрунтування бюджетною установою потреби в капітальних видатках, а також розподіл бюджетних асигнувань інвестиційного характеру розпорядником коштів вищого рівня [2, с. 112].

Капітальні видатки забезпечують умови для структурної перебудови і переоснащення не лише економіки, розвитку інфраструктури, а й усієї суспільної системи. Визначальним чинником ефективності бюджетних видатків є інституційне забезпечення. Регламентуючи систему бюджетних потоків, інституційне середовище виступає регулятором відносин між суб'єктами бюджетної системи і може як стимулювати, так і стримувати вплив бюджетного регулювання на динаміку соціально-економічного розвитку. На сучасному етапі в Україні система інститутів визначається як авторитарна (помірно авторитарна або кланово-авторитарна), що актуалізує питання якості інститутів бюджетної політики як складових інституційного середовища. Результати досліджень зв'язку між показниками економічного зростання та якістю інституційного забезпечення доводять позитивний його характер: чим вищими є індикатори інституційного забезпечення, тим вищими та стабільними є показники соціально-економічної динаміки [1, с. 393—397].

Заклади освіти державної або комунальної форми власності фінансуються за кошторисно-бюджетним методом. Тобто діяльність державного навчального закладу здійснюється на підставі кошторису, який надає йому повноваження щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання своїх функцій та досягнення цілей. Як свідчить вітчизняний та зарубіжний досвід, наразі не вироблено чітких принципів та методів оцінки впливу механізму управління фінансовими ресурсами ВНЗ на результативність їх освітньої діяльності. Тому виникає необхідність у розробці основ формування та розвитку такої системи управління фінансовими ресурсами ВНЗ яка спроможна реагувати на поточні та стратегічні цілі державної освітньої політики з огляду на потреби споживачів освітніх послуг [2, с. 87].

Система бюджетування відносно новий засіб управління фінансами в системі вищої освіти України. Цим пояснюється той факт, що не існує єдиного визначення як змісту та завдань його впровадження, так і оцінки його результативності. Для бухгалтера бюджетування асоціюється з обліком по нарахуванню поділом рахунків

за поточними та капітальними операціями з відособленим обліком оборотних коштів та використанням специфічних технологій обліку" [2, с. 80—81].

Бюджетування — це процес розробки і формування планових бюджетів, які об'єднують плани керівництва підприємств і в першу чергу виробничі, маркетингові і фінансові плани. Бюджети являються інструментом фінансового планування (прогнозування) і контролю за діяльністю компанії та її структурних підрозділів. Метою бюджетування є [8, с. 30]:

- здійснення періодичного планування;
- забезпечення координації, кооперації та комунікації;
- кількісне обґрунтування планів;
- створення основи для оцінки та контролю виконання планів;
- мотивація працівників через орієнтацію на досягнення мети організації;
- виконання вимог законів та контрактів.

Як і будь-який економічний інструмент, бюджетування неможливе поза принципами його застосування, серед яких принципи повноти, участі, обґрунтованості бюджетів, гнучкості, інтегрованості та економічності [2, с. 82].

У загальній системі бюджетів виділяють основний (консолідований) і локальні бюджети. Основний бюджет — це фінансове, кількісно визначене виявлення маркетингових і виробничих планів, необхідних для досягнення поставленої мети, а локальні бюджети, у свою чергу, являються вихідною інформаційною базою для розробки основного бюджету [8, с. 30].

Концепція Державної програми розвитку освіти однією з основних проблем визначила обмежене фінансування освіти і науки з державного й місцевих бюджетів, що призвело до погіршення стану матеріально-технічної бази навчальних закладів, їхньої соціальної інфраструктури та гальмує впровадження сучасних інноваційних технологій і засобів навчання. Об'єктивна тенденція розвитку вищої освіти полягає у постійному зростанні потреби у фінансових ресурсах. Тому автором встановлено основні джерела фінансових ресурсів і чинники впливу на них (рис. 2).

Для досягнення вказаної мети та розв'язання фінансових проблем вищої освіти необхідно: визначити фінансування освіти як пріоритетний напрямок бюджетних видатків; сформувати багатоканальну систему фінансового забезпечення освіти, стимулювати інвестиції юридичних та фізичних осіб у її розвиток; створити адекватну сучасним умовам систему нормування й оплати праці у галузі освіти; визначити пріоритетні напрями фінансування освіти і сконцентрувати фінансові ресурси для їхньої реалізації, забезпечити ефективне використання коштів на функціонування та розвиток освіти. Розроблення стратегії і тактики економічного розвитку ВНЗ неможливе без аналізу показників



Рис. 1. Економічна класифікація видатків

Джерело: складено автором на основі [1].



Рис. 2. Характеристика фінансових ресурсів ВНЗ

Джерело: власна розробка автора.

фінансово-господарської діяльності, їхнього порівняння, дослідження динаміки зміни цих показників. Діяльність державного ВНЗ — це окрема галузь господарювання, для дослідження якої необхідно використовувати спеціальну методику, тому вона повинна базуватися на класичному аналізі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з використанням аспектів, що враховують характерні риси вищої школи.

Фінансування ВНЗ здійснюється за допомогою коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та інших джерел незаборонених законодавством. Кошторис ВНЗ обов'язково включає витрати пов'язані з розвитком матеріально-технічної і лабораторної бази.

З 1 січня 2010 р. за кодом економічної класифікації "Оплата послуг (крім комунальних)" були встановлені видатки на оплату послуг для забезпечення потреб навчального закладу, а саме: витрати на поточний ремонт, оплата професійних послуг сторонніх фахівців (юридичних осіб та суб'єктів підприємницької діяльності); плата за оренду приміщень, оплата послуг з установки лічильників води, природного газу, теплової енергії; оплата послуг з технічного обслуговування та адміністрування програмного забезпечення; оплата послуг закладів побутового обслуговування (у тому числі пральні, хімчистки); оплата послуг із страхування власних та орендованих приміщень, страхування транспортних засобів, страхування обладнання та іншого майна, цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, страхування водіїв відповідно до законодавства тощо. По даному коду повинно проводитися детальне обґрунтування і розрахунок по кожному виду витрат, виходячи з обсягу фактичного споживання у попередніх роках та необхідності їх проведення у наступному році. Витрати по оплаті комунальних послуг та енергоносіїв здійснюється згідно з натуральними показниками споживання енергоносіїв в розрізі їх найменування, встановлених лімітів на підставі енергетичних паспортів.

Власні надходження державних і комунальних вищих навчальних закладів, наукових установ, отримані від плати за послуги, що надаються згідно з освітньою, науковою та навчально-виробничою діяльністю, благодійні внески та гранти відповідно до рішення, прийнятого вченою радою вищого навчального закладу, наукової установи, зараховуються на спеціальні реєстраційні рахунки, відкриті в територіальному органі центрального органу виконавчої влади у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, або на поточні та/або вкладні (депозитні) рахунки установ державних банків. Зазначені доходи, а також відсотки, отримані від розміщення коштів вищого навчального закладу, наукової установи на вкладних (депозитних) рахунках в установах державних банків, включаються до фінансового плану (кошторису) вищого навчального закладу, наукової установи і можуть використовуватися на придбання майна і його використання, капітальне будівництво

та ремонт приміщень, поліпшення матеріально-технічного, навчально-лабораторного, навчально-методичного забезпечення освітнього процесу тощо в межах статутної діяльності вищого навчального закладу, наукової установи [10].

На виконання норм Бюджетного кодексу наказом Міністерства фінансів України від 28 січня 2002 року № 57 "Про затвердження документів, що застосовуються у процесі виконання бюджету" затверджено такі форми документів [7]:

- кошторис;
- план асигнувань із загального фонду;
- лімітна довідка про бюджетні асигнування;
- штатний розпис бюджетної установи;
- зведений кошторис;
- зведений план асигнувань;
- зведення показників спеціального фонду кошторису;
- план використання бюджетних коштів.

Окрім того, Інструкцією про складання і виконання розпису Державного бюджету України, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 28 січня 2002 року № 57 "Про затвердження документів, що застосовуються у процесі виконання бюджету", затверджено форми таких довідок [7]:

- про зміни річного розпису бюджету (кошторису);
- про зміни помісячного розпису асигнувань загального фонду бюджету (плану асигнувань із загального фонду);
- про зміни до щомісячного розпису повернення кредитів до загального фонду бюджету;
- про зміни до щомісячного розпису доходів загального фонду бюджету;
- про зміни до щомісячного розпису фінансування загального фонду бюджету;
- про зміни до щомісячного розпису спеціального фонду бюджету;
- реєстр довідок про внесення змін до розпису Державного бюджету України;
- про підтвердження надходжень на спеціальні реєстраційні рахунки, відкриті в органах Державного казначейства.

Алгоритм обґрунтування потреби у капітальних видатках передбачає такі основні операції: визначення складу центрів витрат і структури їх витрат; визначення правил розподілу витрат; виділення із загальних витрат ВНЗ (за рахунок коштів з різних джерел фінансування) витрат на підготовку за навчальними програмами; визначення кількісних параметрів для розподілу витрат; розподіл витрат; визначення витрат на перебування навчальних груп в аудиторіях під час занять; визначення витрат на навчальний процес з групою по навчальним розкладом; визначення загально-студентських витрат; визначення загальних витрат на навчальну групу; визначення підсумкових витрат на підготовку фахівця [4, с. 157].

Якщо узагальнити практику відбору проектів бюджетних установ освіти для фінансування, то можна виділити кілька типових стадій і отриманий таким чином порядок розгляду проекту або алгоритм прийняття рішення (етап оцінки життєздатності проекту на схемі виділено пунктиром) [9, с. 81]: ТЕО проекту фінансування; експертна оцінка проекту; розрахунок інтегрального показника успішної реалізації проекту; визначення показників ефективності без аналізу фактора часу; якісний аналіз проектного ризику; визначення порогових показників; аналіз чутливості проекту; оцінка ефективності заходів щодо зниження ризику; ухвалення про рішення фінансування проекту.

При плануванні капітальних витратків необхідно розробити обґрунтовані пояснення щодо необхідності їх проведення та кошториси щодо їх виконання, зокрема: розрахунок витрат на придбання обладнання і предметів довгострокового користування повинен базуватися на необхідності його оновлення, виходячи з існуючих норм забезпечення, фактичної наявності, терміну служби обладнання та ціни і очікуваного ефекту від його впровадження. Основні етапи (структурні елементи) обґрунтування потреби у капітальних видатках та критерії ефективності наведено у таблиці 1.

Розробка індикаторів ефективності використання фінансових ресурсів ВНЗ є дуже складним завданням. Тому в бюджетних закладах вищої школи доцільно визначати показники ефективності використання фінансових ресурсів на основі співвідношення часток державного фінансування освітніх послуг та доходів однойменних послуг від комерційної діяльності у загальному обсязі надходжень [8, с. 2].

Такі показники можуть бути структуровані за такими групами і використовуватися на усіх рівнях бюджету навчального закладу з різною деталізацією:

- фінансові та економічні показники, які включають відхилення фактичного виконання бюджету, частку кредиторської або дебіторської заборгованості у фонді заробітної плати, ефективність капітальних вкладень;

- кадрові показники, які характеризують якість кадрової політики: плинність кадрів, оновлення кадрів, продуктивність праці;

- галузеві показники, що призначені для безпосередньої оцінки проектів та програм, які здійснюються ВНЗ;

- соціальні показники, що відображає якість надання освітніх послуг.

Для розрахунку інтегрованого показника ефективності використання коштів бюджету застосовують показник вагомості для кожної визначеної групи, який визначається шляхом залучення як внутрішніх, так й зовнішніх експертів. Таким чином, інтегральна оцінка ефективності видатків бюджету ВНЗ буде визначатися за формулою:

$$S_{kn} = f_1 \frac{\sum y_n}{k} + f_2 \frac{\sum y_n}{l} + f_3 \frac{\sum y_n}{m} + f_4 \frac{\sum y_n}{n} \quad (1),$$

де f_1, f_2, f_3, f_4 — вагові коефіцієнти блоків; k, l, m, n — кількість показників у вказаному блоці; y_n — розрахункове значення показника.

Аналіз наведених показників дає змогу: достовірно визначити стан матеріально-технічної бази, профільне використання площ, ділову та фінансову активність ВНЗ; робити висновки про рівень ефективності використання державної власності ВНЗ загалом, за напрямками діяльності, за окремими видами майна; приймати відповідні управлінські рішення на рівні керівництва ВНЗ, їхніх структурних підрозділів. Структуризація механізму управління капітальними видатками є важливим завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню ефективності державного впливу на матеріально-технічну базу та соціально-економічний розвиток.

ВИСНОВКИ

З метою визначення ефективності використання фінансових ресурсів перед головними розпорядниками бюджетних коштів та ВНЗ, що підпорядковані їм, постає необхідність формування комплексної методики оцінки ефективності використання фінансових ресурсів та державної власності. При визначенні шляхів вдосконалення діючих форм бюджетного фінансування до них не може бути застосований єдиний підхід, перспективи розвитку якого повинні пов'язуватися з цілями, які можуть бути розподілені на загальні і спеціальні. Що стосується капітальних видатків, то вони становлять ту частку бюджету, яку держава витрачає на забезпечення фундаментальних основ соціально-економічного розвитку, тому важливим кроком для забезпечення стабільної динаміки економічного розвитку є збільшення обсягів бюджетних інвестицій з подальшою стабілізацією державних фінансів.

Література:

1. Бень Т.Г. Бюджетування як процес удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // Фінанси України. — 2000. — № 7. — С.48—55.
2. Джай К. Шим Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ / Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. — СПб.: Азбука, 2001. — 496 с.
3. Лисяк А. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: моногр. / А. В. Лисяк. — К.: ДНУ АФУ, 2009. — 600 с.
4. Підгорний А.З. Бюджетування — ефективний засіб управління фінансами ВНЗ / А. З. Підгорний, Т.С. Корольова, І.С. Лапіна // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2013. — Вип. 2 (1). — С. 155—162.

Таблиця 1. Основні етапи (структурні елементи) обґрунтування потреби у капітальних видатках та критерії ефективності

№ пп	Обґрунтування потреби у видатках	Критерії ефективності
1	Техніко-економічне обґрунтування видатків	Фінансово-економічні індикатори
1.1	Видатки на будівничо-монтажні роботи	
1.2	Видатки на придбання основних фондів	
1.3	Видатки на НДКРР	
1.4	Проектні роботи	Галузеві індикатори
2	Інституційно-трудова обґрунтування видатків	Кадрові індикатори
3	Маркетингове обґрунтування видатків	Соціальні індикатори ефективності
4	Соціальне обґрунтування видатків	

5. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014, № 1556-VII // Остання редакція від 04.08.2015. Внесення змін (закон від 02.06.2015 N 498-VIII /498-19/).

6. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету: наказ Міністерства фінансів України від 12.03.2012 № 333 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>

7. Про затвердження документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету: наказ Міністерства фінансів України від 01.02.2002 № 57 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0086-02>

8. Підгорний А. З. Методика впровадження системи бюджетування в вищих навчальних закладах / А.З. Підгорний, Т.С. Корольова, І.С. Лапіна // ОНЕУ. — 2012. — С. 30.

9. Ярошенко Ф.А. Управление инновационными проектами и программами на основе системы знаний P2M: монография / Ф.А. Ярошенко, С.Д. Бушуев, Х. Танака. — К.: "Саммит-Книга", 2012. — 272 с.

10. Mosher Frederick C. Program Budgeting Theory and Practice with Particular Reference to the U. S. Department of the Army/ Chicago: Public Administration Service, 1954. — 258 p.

References:

1. Ben', T.H. (2000), "Budgeting as a process of improvement of financial management companies", *Finansy Ukrainy*, vol. 7, pp. 48—55.
2. Dzhay, K. Shym and Dzhoyl, H. Syhel (2001), *Osnovy kommercheskoho byudzhetyrovannya* [Basics of Commercial Budgeting], Azbuka, SPb, Russian Federation.
3. Lysyak, L. V. (2009), *Byudzhetna polityka u systemi derzhavnoho rehulyuvannya sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Fiscal policy in the state regulation of social and economic development of Ukraine], DНNU AFU, Kyiv, Ukraine.
4. Pidhornyy, A.Z. Korol'ova, T.S. and Lapina, I.S. (2013), "Budgeting — an effective means of financial management of universities", *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, vol. 8, pp. 155—162.
5. The Verhovna Rada of Ukraine (2012), *The Law of Ukraine "About higher educational"*, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (Accessed 01 July 2014).
6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), "On approval of Instruction on the use of economic classification of expenditures and instructions on how to use the classification of lending budget", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12> (Accessed 12 March 2012).
7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), "Approval of documents used in the process of implementation of the budget", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0086-02> (Accessed 01 February 2002).
8. Pidhornyy, A.Z. Korol'ova, T.S. and Lapina, I.S. (2012), *Metodyka vprovadzhennya systemy byudzhetyrovannya v vyshchikh navchal'nykh zakladakh* [Methods of implementation budgeting system in higher education], ONEU, Kyiv, Ukraine.
9. Yaroshenko, F.A. Bushuev, S.D. Tanaka, Kh. (2012), *Upravlenye ynnovatsyonnyimi proektamy u prohramamy na osnove systemy znanyu P2M* [Management of innovative projects and programs on the basis of knowledge P2M], "Sammyt-Knyha", Kyiv, Ukraine.
10. Mosher Frederick, C. (1954), *Program Budgeting Theory and Practice with Particular Reference to the U. S. Department of the Army*, Chicago.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2015 р.

*О. В. Клименко,
магістр, головний спеціаліст аналітично-організаційного відділу Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, м. Київ*

КАДРОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: НАПРЯМ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ

*О. Klymenko,
master's degree, general specialist of analytical and organizational department
of National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets*

PERSONNEL POLICY IN UKRAINE: DIRECTION OF DEVELOPMENT AND WAYS OF REALIZATION

Проаналізовано стан і розвиток кадрової політики в Україні на рівні органів державної влади. Виявлено недоліки системи комплектації кадрів, формування і використання кадрового резерву. Показано, що підготовка кадрів закладами освіти слабо зорієнтована на потреби економіки держави. Запропоновано рекомендації по удосконаленню кадрової політики.

The status and development of the personnel policy in Ukraine at the state authorities have been analyzed. Disadvantages of picking personnel, formation and use of personnel reserve have been revealed. It has been shown that the training of educational institutions is poorly oriented to the needs of the state's economy. Recommendations to improve personnel policy have been suggested.

*Ключові слова: держава, політика, кадри, потенціал, проблеми, шляхи вирішення, рекомендації.
Key words: country, policy, personnel, potential problems and solutions, recommendations.*

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ І ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Формування адаптованих до сучасних умов механізмів управління органами державної влади, промисловими підприємствами та комерційними структурами різних форм власності неможливе без ефективної кадрової політики. Для оцінки ступеню ефективності, перш за все, необхідне комплексне і системне дослідження і визначення самого поняття "кадрова політика", структурних елементів і характеру взаємодії між ними. При цьому кадровий потенціал держави варто розглядати не тільки як здатність формувати кадрову політику, створювати умови для розвитку економіки, управляти кон-

кретними підприємствами і галузями промисловості чи сільського господарства але і як систему, що синтезує динамічне зростання такої здатності. По суті, мова йде про визначення меж кадрово-відтворюваних процесів у державі, в галузі або регіоні, на підприємствах, про умови реалізації певних стратегічних установок, у межах яких кадрова політика на будь-якому із названих рівней не втрачає своєї цілісності.

Про актуальність висвітленої теми і наявність в Україні проблеми з підбором, призначенням кадрів, що відповідають необхідним вимогам, навіть на рівні вищих посадових осіб у Верховній Раді, Кабінеті Міністрів, обласних і районних державних адміністра-

ціях свідчать факти масового звільнення і заміни на нових держслужбовців в зазначені органи влади. Кадровий голод щодо професійних фахівців відчувається майже в усіх сферах економіки України, в малих і великих підприємствах, організаціях, фірмах і т.д. різного профілю.

Досвід України свідчить, що в останнє двадцятиріччя кадрову політику в державі не можна визнати успішною і навіть задовільною. Причини і наслідки цього будуть розглянуті нижче на конкретних прикладах. Про незадовільну ситуацію в державі з кадровою політикою свідчить внесення до статті 2 Указу Президента України від 14.07.2014р. № 592 "питання Адміністрації Президента України" (зі змінами і доповненнями) такої зміни: 1) "Головний департамент регіональної політики" замінити абзацом такого змісту: "головний департамент регіональної та кадрової політики". Таким чином, проблема незадовільного кадрового забезпечення держави, дослідження цієї проблеми, аналіз фактів і причин, що їх обумовили, визначення шляхів та розробка рекомендацій і рішень, направлених на подолання виявлених негативних явищ в кадровій політиці є актуальним завданням для України.

МЕТА ТА ЦІЛІ СТАТТІ

Мета даної роботи полягає у розробці і використанні обґрунтованих підходів до оцінки стану справ у сфері кадрової політики в умовах нинішньої суспільно-політичної та економічної ситуації в Україні. Намагання реалізації цієї мети обумовило необхідність вирішення наступних задач: узагальнити теоретичні, законодавчі та науково-методичні підходи до комплексної оцінки кадрової політики, кадрового забезпечення і кадрового потенціалу України в різних сферах; виявити місце і роль кадрової політики у процесі відтворення освітнього і кадрового потенціалу; дослідити проблеми кадрової політики в державі на конкретних прикладах; запропонувати напрямки побудови довгострокової кадрової політики і її взаємовідносин із стратегічними та тактичними цілями розвитку України; розробити рекомендації щодо удосконалення організаційно-економічного механізму відтворення і підвищення кадрового потенціалу держави.

Об'єктом дослідження є кадрова політика і кадровий потенціал в державі та організаційний механізм їх забезпечення.

Предметом дослідження є процеси, що відбуваються в державі стосовно формування, розвитку та ефективного використання кадрової політики та кадрового потенціалу як факторів стратегічного розвитку України в напрямі її євроінтеграції.

АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ, ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, ПРИСВЯЧЕНИХ КАДРОВІЙ ПОЛІТИЦІ В УКРАЇНІ

Згідно з енциклопедичними трактуваннями кадрової політики — це сукупність правил і норм, цілей і уявлень, які визначають напрямок і зміст роботи з персоналом. Поняття кадрової політики відносно органів державної влади або будь-якого підприємства має прямий і зворотній зв'язки з поняттям кадрового потенціалу, який слід розуміти як спроможність конкретного суб'єкта (системи, держави, об'єднання, підприємства и т.п.) наростити, посилити кількість трудових ресурсів певної спеціалізації і, головне, якість їх професійної, фахової підготовки.

Кадрова політика в сучасності спирається на наявні кадри, їх потенціал. При цьому вона повинна передбачати еволюцію кадрового потенціалу і заходи щодо його посилення. Кадрова політика має в повній мірі залучати і ефективно використовувати наявний кадровий, трудовий ресурс. Зі свого боку кадровий

потенціал держави дієво впливає і формує її кадрову політику.

За великим рахунком кадровий потенціал є підсистемою економічного потенціалу підприємства, організації чи держави в цілому. Складовими елементами цієї підсистеми є індивідуальний потенціал працівників. В державних органах — це потенціал держслужбовців, демографічний, етнокультурний та освітній потенціали.

Кадровий потенціал держави складається із елементів, які пов'язані між собою і постійно змінюються. В нинішніх умовах переорієнтації України на євроінтеграційний напрям розвитку кадровий потенціал окремих підприємств, установ, регіонів, країни слід розглядати як поелементно, так і в цілому, враховуючи постійну міграцію кадрів між названими рівнями і вплив цього фактору на сутність та зміст кадрової політики.

Сутність поняття "кадрова політика", його основний зміст, цілі, принципи формування, характеристики, критерії оцінки ефективності кадрової політики розглядалися у працях багатьох вітчизняних вчених. Деякі з них названі і достатньо глибоко проаналізовані в науковій доповіді [1]. Повторювати, дублювати висновки усіх опублікованих праць немає можливості і сенсу. Аналіз літературних джерел свідчить, що термін "кадрова політика" відповідно до цілей дослідження визначається і розглядається по-різному. В широкому сенсі — це система сформульованих принципів і норм, які призводять людські ресурси суб'єкта (держави, організації, підприємства) у відповідь зі стратегією і тактикою його політичної, економічної і т.д. діяльності. При цьому робота з кадрами (відбір, атестація, навчання, просування по службі) планується згідно з цілями і завданнями організації. У вузькому розумінні поняття кадрової політики скорочується до набору конкретних правил підбору персоналії для виконання поточної діяльності підприємства чи організації. Далі, кадрову політику підрозділяють по видам на пасивну, реактивну, превентивну, активну, раціональну. Реактивна і превентивна кадрові політики є найбільш розвинутими, бо передбачають контроль за симптомами погіршення ситуації в роботі з персоналом, наприклад відтік кваліфікованої робочої сили або зниження мотивації до праці, та відповідне реагування на негативні тенденції. Але, якщо реактивна кадрова політика не прогнозує і не планує розвиток персоналу, то більш розвинена превентивна політика має програми і завдання по розвитку персоналу. Очевидно, що кожен суб'єкт має проводити прогресивну кадрову політику. В літературі підкреслюється, що поняття "кадрова політика" є однією із складових більш широкого поняття "управління персоналом" і ці два поняття не слід ототожнювати.

Головний висновок, що витікає із дослідження опублікованих праць, полягає в тому, що зусиллями українських вчених і фахівців установ державних органів влади розроблені теоретичні основи і стратегія державної кадрової політики України, яка була затверджена Указом Президента України [2]. Питання кадрової політики сформульовані також в ряді законів і постанов Кабінету Міністрів України. В нормативних документах детально опрацьовані принципи, підходи, напрямки, організаційні питання роботи кадрових підрозділів і служб органів державної влади.

Аналіз зазначеної нормативно-правової бази дає підстави стверджувати, що вона в цілому відповідає європейським стандартам. Але, незважаючи на ґрунтовне наукове опрацювання і фундаментальний характер нормативної бази, проблеми кадрової політики в державі ще залишаються і потребують додаткового висвітлення, систематизації і опрацювання. Для розуміння сучасної кадрової політики в державі, перш

за все, потрібен скурпульозний аналіз інформації щодо причин масової зміни персоналії на посадах голів районних, місцевих, обласних державних адміністрацій, керівників органів виконавчої влади, заступників міністрів та інших посадовців. Задача полягає в тому, щоб напрацьовані теоретичні постулати та висновки були реалізовані на практиці. Саме тому недоліки кадрової політики в державі і шляхи їх подолання будемо розглядати на показових конкретних прикладах.

Невирішені частини загальної проблеми кадрової політики в Україні.

Система освіти в Україні як складова кадрової політики. Для подолання спаду в економіці, освоєння проривних технологій та реалізації інноваційних рішень як в промисловості, так і в сільському господарстві необхідні висококваліфіковані кадри для всіх сфер виробництва, що повинно забезпечуватись кадровою політикою в державі. Першорядну роль у вирішенні стратегічних завдань кадрової політики грає реалізуєма в державі система освіти та рівень розвитку науки. Підкреслимо, що українська нація відзначається здібністю до отримання освіти і спроможністю досягати найвищих результатів у вирішенні найскладніших наукових та технічних задач. Підтвердженням цієї тези є, наприклад, досягнення України в космічній галузі.

Питання освіти має вирішальне значення як для вибору стратегії розвитку держави, так і перспектив кожної української сім'ї. Рівень освіти членів сім'ї визначає вектор її інтересів і матеріального благополуччя на багато років вперед. Тому кадрова політика в освіті повинна, перш за все, бути зорієнтованою на забезпечення роботою випускників українських вишів. Але в цьому питанні є очевидні проблеми. Так, згідно із результатами доповіді на Парламентських слуханнях у Верховній Раді України 30.09.2015р. радника Міністра освіти і науки В. Валеєва) тільки 36% українців працюють за обраною спеціальністю, а 44% змінили професію. З названих 36% приблизно 20% визнають, що їх робота лише частково пов'язана з отриманою спеціальністю. До зміни професії працівників службової сфери, так званих "білих комірців", спонукають проблеми з пошуками роботи (43%), низька заробітна плата (38%), відсутність кар'єрних перспектив.

В Україні витрати на вищу освіту вдвічі перевищують витрати на інші види освіти. При цьому структура безробіття в країні свідчить, що найбільше безробіття охоплює молодших спеціалістів, далі за цим показником йдуть спеціалісти, бакалаври, магістри. За напрямком освіти найбільше безробіття має місце серед фахівців в сфері економіки, комерції та підприємництва. На другому місці по цьому показнику знаходиться інженерія. Найменше безробіття в сільському господарстві. Безробіття спостерігається серед спеціалістів в області права, гуманітарних наук, серед освітян і медиків. В той же час є значний попит на ринку праці на менеджерів продажу, директорів, бухгалтерів, адміністраторів. При цьому найбільша кількість студентів навчаються за такими напрямками освіти, як право, економіка та підприємництво, гуманітарні науки, природничі науки, що не корелюється з попитом на ринку праці. І є небезпідставним побоювання в тому, що значна кількість випускників вишів за цими спеціальностями опиняться на лаві безробітних.

Наведені дані опосередковано свідчать про те, що підготовка кадрів з вищою освітою не відповідає запиту ринку праці в державі. Перекіс напрямку освіти в бік гуманітарної, юридичної, економічної освіти за

рахунок технічної, інженерної, що фіксується в останні роки, явно не відповідає перспективам розвитку економіки держави, як країни з високотехнологічною промисловістю і передовою наукою. В результаті в Україні з'явився дефіцит висококваліфікованих інженерів, технологів, конструкторів, працівників середньої ланки виробничих професій. Заробітна плата досвідченого токаря чи фрезерувальника сьогодні в два — три і більше разів вища, ніж у інженера. На ринку праці зростає дефіцит працівників цих професій. Старше покоління виходить на пенсію, а молодих робітничих кадрів такого профілю готують в недостатній кількості. Не кажучи вже про якість їх підготовки.

Напрями підготовки кадрів визначаються рівнем державного фінансування різних сфер освіти, розподілом виділених на освіту видатків бюджету. Оскільки промисловість, а саме гірничо-металургійний комплекс і сільське господарство дають найбільшу частку національного валового продукту і валютних надходжень в державу та мають величезну перспективу розвитку, то, відповідно, на підготовку фахівців для цих галузей економіки необхідно спрямовувати і більшість бюджетних коштів. Слід рішуче скоротити державні витрати на підготовку юристів, фінансистів¹, маркетологів, гуманітаріїв, інших незатребуваних ринком праці фахівців. Не виключено, що доцільно переглянути розподіл обсягів державного фінансування між закладами вищої і середньо-технічної освіти. Можна з впевненістю очікувати, що такі заходи стосовно удосконалення кадрової політики в сфері освіти зменшать безробіття в державі.

Те, що наявність вищої освіти допомагає у працевлаштуванні є позитивним фактом. Але при цьому українське суспільство і ринок праці проявляє категоричне неприйняття різкого зниження фахової підготовки випускників багатьох вишів. Одна з причин такого стану полягає у тому, що після отримання Україною незалежності в державі катастрофічно поширилась кількість навчальних закладів, метою яких є виманювання грошей у населення, а не надання якісної вищої освіти.

Що держава в рамках удосконалення кадрової політики повинна протиставити цій негативній тенденції? Перш за все вжити рішучі заходи в напрямі кардинального скорочення чисельності українських вишів, принаймні до показника радянських часів. Доцільно також скоротити кількість студентів, що навчаються за напрямами, на які майже не існує попиту на ринку праці. Далі провести переатестацію вишів, у процесі якої скасувати ліцензії і дозволи на право навчати студентів на непрофільних для конкретного ВНЗ спеціальностях. Очевидно, що якість підготовки юристів, наприклад, у Київському національному університеті культури і мистецтв априорі не може порівнюватись з отриманою освітою в Київському національному університеті ім. Т.Г. Шевченка. Одним із механізмів скорочення кількості вишів може бути об'єднання декількох ВНЗ однакового профілю в єдиний потужний університет, що забезпечить підготовку випускників на рівні світових стандартів. Ефективна кадрова політика має передбачати державне фінансування лише передових ВНЗ і лише таким закладам надавати дозвіл видавати дипломи про вищу освіту державного зразка.

І ще один, схоже, небезпечний для держави напрямок — це орієнтація української молоді на отримання вищої освіти за кордоном. Десятки фірм в Україні рекламують навчання, наприклад в Польщі, і пропонують свою допомогу у вирішенні цього питання. Головний пропагандистський аргумент, яким заманюють українців, — можливість отримання в Польщі диплома, який дійсний в країнах Європейського Союзу.

При детальній аналізі цієї пропозиції виявляється, що вона зовсім не відповідає, по-перше, державній

¹ <http://www.itukraine.org.ua/news/viktor-valyeyev-vystupyvna-parlamentskyh-sluhannyah-pro-rozvytok-malogo-i-serednogo-biznesu>

кадровій політиці, а, по-друге, інтересам самих українців. Так, виїжджаючи на навчання до Польщі, наші студенти прямо та опосередковано фінансують економіку у систему освіти чужої держави. Крім того, Україна з багатьма країнами ЄС має договори про визнання українських дипломів про вищу освіту. Тобто дипломи провідних українських університетів мають такий же статус, як і дипломи польських вишів. При цьому слід зауважити, що в країнах ЄС для отримання роботи на новій посаді додатково до диплому про освіту обов'язково необхідно отримати спеціальну ліцензію, для чого треба пройти навчання на відповідних курсах. Диплом польського вишу зовсім не гарантує отримання в Європі роботи за спеціальністю. Ніяк не ображаючи систему освіти Польщі, чи будь-якої іншої країни, слід пам'ятати, що рівень освіти, рівень підготовки кадрів в класичних українських університетах завжди був вищий, ніж в більшості тих держав, куди заманюють на навчання наших випускників шкіл. Важливо також пам'ятати, що деяка частина молоді, приблизно 10%, яка навчається за кордоном, там і залишається працювати, не повертається в Україну. А це для держави погано з усіх точок зору. Відтік молоді з України негативно позначається на процесі відтворення кадрів.

Торкаючись кадрової політики, неможливо обійти і питання вивчення іноземних мов в школах та використання іноземної мови при навчанні студентів. Безумовно знання англійської мови поширює можливості працевлаштування випускників вишів, в тому числі і за кордоном. Але держава фінансує освіту своїх громадян зовсім не для того, щоб стимулювати їх виїзд працювати в інші країни. Кадрова політика в державі повинна враховувати і цей чинник.

Очевидно, що при вивченні кадрової політики в державі необхідно розглянути також аспекти системи середньої, шкільної освіти. Недоліки цієї системи очевидні. Численні дослідження свідчать, що найбільш гострими для середньої освіти є проблеми старіння педагогічних кадрів, низька заробітна плата та зниження статусу працівника освіти, зростання нерівності різних верст населення в доступі до якісної освіти, зниження професійної підготовки педагогічних кадрів та інші. Ця тема болюча. Вона прямо стосується кадрової політики в державі. Але її прискіпливий аналіз виходить за межі даної статті.

На завершення теми слід підкреслити, що кадрова політика держави в сфері освіти має бути розрахована на довгостроковий період, бо результати реформ проявляться тільки через 15—20 років. Кадрова політика держави зобов'язана свої цілі і завдання визначити на покоління вперед.

Шляхи поліпшення кваліфікації кадрів. Як позитивний аспект розвитку кадрової політики в державі слід оцінювати підвищення кваліфікації працівників, котрі не мають достатнього досвіду праці на державній службі. Такий захід є, безумовно, доречним і необхідним, оскільки ефективність роботи керівників органів державної влади залежить від професійної підготовки державних службовців його апарату.

Голова Верховної Ради Володимир Гройсман підкреслює², що "державний службовець не може бути аматором, він має бути професіоналом...", а критерієм оцінки роботи державних службовців має бути зростання економіки та підвищення добробуту людей. На думку керівника парламенту, відсутність якісної державної служби породжує безвідповідальність, популізм та хабарництво. Слід погодитись з В.Б. Гройсманом, що важливо унеможливити некомпетентність фахівців, які працюють в системі державної служби. А тому слід прискорити прийняття нового законопроекту про державну службу, текст якого готується до другого читання. В

новому законі мають бути розділені політичні посади та посади держслужбовців, які незалежно від змін складу Верховної Ради чи Кабінету Міністрів України здатні забезпечувати на потрібному рівні роботу цих та інших державних відомств. Така практика притаманна європейським державам. Новий закон про державну службу повинен відповідати європейським стандартам. Ця вимога передбачена Угодою про асоціацію Україна — ЄС.

Удосконалення кадрової політики в Україні має передбачати підвищення кваліфікації кадрів не тільки в апаратах Верховної Ради та Кабінету Міністрів України. Держслужбовці здійснюють правове, наукове, організаційне, документальне, інформаційне, експертно-аналітичне забезпечення діяльності в усіх міністерствах, відомствах, державних установах. Високого професійного рівня працівників потребує, наприклад, Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг. Держслужбовці, що задіяні в сфері фінансових послуг, мають володіти знаннями і необхідною практичною підготовкою одночасно і як економісти, і як юристи. Перед працівниками Комісії стоїть завдання опанувати теми і питання, які виходять за межі університетських програм, а тому для підвищення їх кваліфікації необхідно проводити додаткові навчання із залученням досвідчених фахівців. Основний висновок тут полягає в тому, що в кожній сфері кадрової політики повинна мати свої особливості, враховувати специфіку виконуваної роботи. Нюанси кадрової політики в різних сферах, кожній організації, установі слід ретельно опрацювати.

Питання кадрової політики стосовно вищих державних службовців. Серед керівних кадрів України найбільша увага суспільства націлена на вищих державних службовців. Їх робота безпосередньо пов'язана з формуванням державної політики, законодавчим регулюванням, вищим державним управлінням. Останнім часом в Україні на посади міністрів, на інші вищі державні посади запрошені громадяни Грузії, Литви, США, Росії. Такий напрям кадрової політики в державі викликає занепокоєння громадян внаслідок наступних причин.

По-перше, немає впевненості у патріотизмі запрошених іноземців по відношенню до України, а надання їм українського громадянства в пожежному порядку, можливо з недодержанням загальноприйнятої процедури, ставить додаткові питання. По-друге, аналіз попереднього послужного списку запрошених, наприклад, на міністерські посади іноземців свідчить про відсутність у них досвіду і вагомих результатів в їх попередній кар'єрі для займання надвисоких посад в органах державної влади України. Той факт, що вони знаходяться в опозиції до нинішньої влади Росії, не є показником їх професіоналізму. Так, реорганізація економіки Грузії, що була проведена під гаслами вибору європейського напрямку розвитку, призвела до зупинки майже всієї промисловості країни, до збільшення безробіття і зниження рівня життя населення. Не відбулося ніякого суттєвого поліпшення і в системі медичного забезпечення населення Грузії. Тому є підстави вважати, що запрошення экс-Міністра цієї держави, який за освітою є історик, на посаду Міністра охорони здоров'я України, схоже, не було обгрунтованим. Позитиву в сфері охорони здоров'я населення нашої держави це призначення поки що не принесло.

Другий приклад. Постійне зниження ВВП держави, зупинка багатьох промислових підприємств, спад промислового виробництва щорічно на ~20%, падіння курсу гривні безумовно пов'язано, в тому числі, з недостатнім професіоналізмом призначених у 2014 році нових урядовців у Міністерство економічного розвитку і торгівлі, у Міністерство фінансів, інші органи державної влади. Нинішній Міністр економічного розвитку і торгівлі та всі його заступники англійськомовні.

² За повідомленням прес-служби Верховної Ради України / Голос України. — 03.10.2015. — № 184. — С. 2.

Але цього позитиву, як свідчить практика, зовсім недостатньо навіть для просування міністерськими кадрами українських товарів на зовнішні ринки, не кажучи вже про підйом економіки держави. Для виправлення ситуації доцільно залучити в якості радників міністрів, інших вищих посадовців в державі досвідчених і патріотично налаштованих професіоналів, які раніше працювали в уряді, досконало знають всі галузі економіки України і готові безкорисно консулювати нинішніх урядовців.

Україна має потужні промисловість і енергетику, розвинуте сільське господарство, високий науково-технічний потенціал. Економіка України в десятки разів більша економік Грузії, Литви, Латвії, інших пострадянських республік. Державне управління економікою України повинні здійснювати вітчизняні професіонали, які мають найвищий рівень фахових знань і практичний досвід розв'язання господарських проблем. Такі кадри в Україні є і їх значно більше, ніж у названих вище країнах.

Підкреслюємо, що кадрова політика України повинна бути спрямована на використання в державних органах влади виключно вітчизняних кадрів. Запрошення іноземних фахівців може розглядатися тільки як тимчасовий захід. Причому припустимо запрошувати тільки тих спеціалістів, яких за рівнем необхідної кваліфікації немає в Україні. Елітна якість державного управління в Україні, здійснюємого виключно вітчизняними кадрами має стати показником ефективності і конкурентоспроможності кадрової політики.

Факти масової заміни кадрів в органах державної влади в 2015 році свідчать про те, що кадрова політика в Україні, вірогідно, занадто політизована і радикалізована. Так, за рік дії Закону "Про очищення влади" в Україні звільнено понад 700 держслужбовців, ще тисяча залишили свої посади згідно поданими заявами нібито "за власним бажанням". Перевірки в 2016 році чекають 700 тисяч осіб. У суспільстві існують побоювання, що при очищенні органів державної влади від корупціонерів, яке необхідно проводити, можуть постраждати сотні невинних професіоналів, що призведе до послаблення кадрового потенціалу держави. Тому люстрація повинна відбуватися зважено і цивілізовано, у відповідності з реалізуємою в державі кадровою політикою. Безпідставний радикалізм в цій справі є неприпустимим, бо це відчутно шкодить державі.

Шляхи поліпшення кадрової політики в силових відомствах держави. Уряд розпочав кардинальну модернізацію Збройних сил України. Чим сильніша армія, тим впевненіше відчуває себе держава і її громадяни. Це аксіома. В цьому плані невідкладне реформування відбувається в кадровому складі Збройних сил України. Змінюється кадрова політика і в інших силових відомствах. Події на сході України надали можливість молодим військовослужбовцям, що проявили себе в бойових умовах, прийти на зміну кабінетним генералам. Реформування кадрової політики в оборонному відомстві повинно передбачати створення кадрового резерву для комплектування керівних посад, в якому пріоритет надається учасникам АТО. Призначення на керівні посади в ЗСУ кращих командирів, які проявили себе в бойових операціях під час проведення антитерористичної операції вже відбувається сьогодні. Такий розвиток кадрової політики є однозначно позитивним.

Багато проблем в українській армії пов'язані з невідповідністю сучасним вимогам кадрів, які працюють в штабах ЗСУ. Нині українській армії бракує також фахівців військових, військово-медичних і технічних спеціальностей. Для виправлення ситуації навчальні заклади Міністерства оборони України збільшили кількість факультетів, де готуються фахівці названих вище та допоміжних тилових спеціальностей. Добре навчені власні військові кадри замінять некваліфікованих мобілізованих осіб. Держзамовлення для вищих

навчальних закладів на 2016 рік слід формувати з огляду на ці потреби. Очевидно, що така кадрова політика у Збройних силах України відповідає сучасним вимогам.

Політичний курс держави, зорієнтований на Європу, та події на Сході України докорінно змінили підходи і вимоги до формування кадрової політики не тільки в Збройних силах, а і в Національній гвардії, поліції, прокуратурі, судах. Неможливо реформувати, наприклад, судову систему шляхом косметичних змін. Тому кадрова політика в державі має в найближчій перспективі здійснити перезавантаження судової гілки влади. Можливо шляхом звільнення всіх суддів та призначення нових за відкритим прозорим конкурсом. Сьогодні так реформують міліцію в поліцію. Створена в Україні нова поліція отримала кредит довіри від населення і, слід сподіватись, вона його виправдає. В країні з 45-мільйонним населенням є в достатній кількості чесні і патріотично налаштовані фахівці, в тому числі з фундаментальною юридичною освітою, для роботи в суддівському та прокурорському корпусах. Єдине, на що треба звернути увагу, це на недоцільність обмеження кандидатів на посади у органах державної влади віком 35 років, бо для вкрай відповідальної роботи на прокурорських та суддівських посадах потрібен професійний досвід і практика, набуття яких потребує часу. Фахівці з досвідом мають певні переваги перед молодими кадрами і в інших сферах діяльності. Відтворення, оновлення кадрів повинно здійснюватися виключно шляхом поступової трансформації знань від кваліфікованих професіоналів до здібної освіченої молоді. Саме такий підхід до кадрової політики забезпечить збереження інтелектуального потенціалу суспільства.

ВИСНОВКИ

Успішний розвиток України прямо залежить від кадрової політики в державі. Ключовими чинниками успіху в формуванні кадрового потенціалу держави є людський капітал, а саме компетентні, критично мислячі, активні, відповідальні особистості. Освічена, володіюча англійською та іншими іноземними мовами молодь — це той фундамент, на якому повинна базуватися кадрова політика України. При цьому кадрова політика повинна передбачати наступність у розвитку кадрів, а саме перейняття перспективною молоддю професійного досвіду працівників старшого віку. Сучасними символами кадрової політики України є патріотизм, чесність, антикорупційність. Недоліки полягають у надмірній заполітизованості і, можливо, радикалізмі.

Література:

1. Ковбасюк Ю.В. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку: наук. доп. / Авт. кол.: Ю.В. Ковбасюк, К.О. Ващенко, Ю.П. Сурмін та інш. — К.: НАДУ. — 2012. — 72 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1213314/>

2. Про стратегію державної кадрової політики на 2012—2020 роки. Указ Президента України від 01.02.2012 № 45/2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>

References:

1. Kovbasiuk, Yu.V. Vaschenko, K.O. and Surmin, Yu.P. (2012), Derzhavna kadrova polityka v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku: nauk. dop. [State personnel policy in Ukraine: the state, problems and prospects of development: scientific report], NADU, Kyiv, Ukraine.

2. President of Ukraine (2012), Decree "About the strategy of state personnel policy for the 2012—2020", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/45/2012> (Accessed 01 liutoho 2012) (Accessed 10 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 26.10.2015 р.

УДК 330.4/С51, С52, С53

К. І. Крицун,

аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА КОТИРУВАННЯ КУРСУ ДОЛАРА США НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

К. Krytsun,

Phd student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING INFLUENCE OF MACROECONOMIC FACTORS ON THE QUOTATION OF THE US DOLLAR IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE

У статті досліджено вплив макрофакторів на котирування валютного курсу на валютному ринку України в умовах валютного коридору. Побудовано модель із зведенням даних до стаціонарного вигляду за допомогою нормалізації даних. Проаналізовано числові характеристики моделей та якість самої моделі. Перевірено регресію на гомоскедастичність залишків та відсутність автокореляції та мультиколінеарності. Побудовано прогнозу на три періоди, починаючи з 4 кварталу 2014 року по 2 квартал 2015 року, а також обраховано абсолютну похибку прогнозу у відсотках за формулою MAPE. Розглянуто попередні праці науковців у сфері прогнозування валютних курсів та економетричного прогнозування на валютному ринку. Досліджено та проаналізовано перспективи прогнозування валютного курсу на валютному ринку України.

The paper investigates the impact of macroeconomic factors on quotation of the exchange rate on the currency market of Ukraine in terms of the currency corridor. The model is built with aggregated data are transformed to a stationary form using the normalization method. The research shows numeric model's characteristics and analyzes quality of the model. The paper tests the model on Homoscedasticity regression residues and existence of autocorrelation and multicollinearity. The work represents a forecast for three periods using the model, starting from Q4 2014 to Q2 2015, and absolute forecast error in percentage using MAPE formula. The research reviews preliminary scientific works in the field of forecasting exchange rates and econometric forecasting the currency market. The paper investigates and analyzes the prospects of forecasting the exchange rate at the foreign exchange market of Ukraine.

Ключові слова: моделювання, прогнозування валютного курсу, регресія, стаціонарність рядів, прогнозування.
Key words: modeling, forecasting the exchange rate, regression, stationary series, forecasting.

Валютний ринок — це складна підсистема фінансового ринку, економіки, як окремої країни так і світу загалом. Котирування курсу у свою чергу є своєрідним індикатором, що відображає стан економіки країни. Контроль та вибору режиму для валютного курсу здійснюється з метою стабілізації економічних процесів у країні. З 1997 року в Україні був встановлений режим "регульованого плаваючого" курсу, який інакше називається "валютний коридор".

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Незважаючи на те, що дослідженню валютного курсу, чинників впливу на його динаміку та його взаємозв'язків з іншими макроекономічними параметрами приділяється значна увага, до цього часу не існує універсальної теорії чи моделі валютного курсоутворення, яка була б правильною для більшості країн за різних економічних умов.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженнями в галузі прогнозування валютних курсів та поведінки валютного ринку займалися такі іноземні вчені, як: Flood R. [9], Kim S. [10], Zorzi M., Muck J., Rubaszek M. [11]. Значний внесок у розвиток дослідження валютного ринку зробили і вітчизняні науковці: В. Геєць [3], О. Черняк [7], А. Ставицький [6], Береславська О. [2], А. Колдовський [4], О. Сергієнко, М. Татар [5].

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є встановлення впливу зміни макроекономічних факторів на зміну котирування курсу долара США по відношенню до гривні на валютному ринку України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У дослідженні впливу на котирування валютного курсу на валютному ринку України було обрано наступні фактори: рівень безробіття у відсотках, витрати населення у млн грн., індекс S&P500, облікова ставка національного банку України, світові ціни на нафту у доларах Сполучених Штатів Америки за барель, індекс "Першої Фондової Торговельної Системи", міжнародний індекс долара, золотовалютні резерви Національного банку України, заощадження населення, грошова маса M0, прями іноземні інвестиції, дохід населення, імпорт та експорт товарів, ціна на золото за грами в доларах США, валовий внутрішній продукт України, зовнішній борг країни та індекс споживчих цін.

В результаті дослідження було побудовано регресію із зведенням часових економічних рядів до стаціонарних методом нормалізації даних.

Трансформувати часовий ряд до стаціонарного можна за допомогою нормалізації за наступною формулою:

$$x_t^n = \frac{x_t - \bar{x}}{SD} \quad (1),$$

де x_t^n — значення часового ряду, перетворене нормалізацією у часі t ;

x_t — значення часового ряду, неперетворене у часі t ;

\bar{x} — середнє значень часового ряду;

SD — стандартне відхилення [1].

У результаті після деяких перетворень та усунення незначущих змінних отримано регресію вигляду:

$$y = 0,57 * x_1 + 0,62 * x_2 + 0,82 * x_3(-1) + 0,27 * x_4 - 3,77 \quad (2),$$

де y — нормалізоване значення курсу долара,

x_1 — нормалізоване значення імпорту,

x_2 — нормалізоване значення грошового агрегату M_0 ,

x_3 — нормоване значення золотовалютних резервів із лагом,

x_4 — заощадження населення.

Рівняння (2) являє собою нелінійну множинну регресію. Щільність зв'язку між залежною та незалежними змінними висока, а незалежні зміни на 89% пояснюють динаміку залежної змінної y . Стандартна похибка невелика, що сприятливо для майбутнього прогнозування. Модель адекватна, коефіцієнти регресії є статистично значимими, відсутня мультиколінеарність, залишки регресії розподілені за нормальним законом, автокореляція відсутня аж до 16 порядку, залишки регресії гомоскедастичні. Проте для прогнозування необхідна стабільність як в економіці так і політиці у країні, тоді прогнозні значення будуть найбільш точними та близькими до реальних. Неможливо включити до моделі всі фактори впливу.

Значну роль також відіграє і політика уряду, Центрального (Національного) банку. Також зазначну роль відіграє і статистичні дані, які використовуються для моделювання та прогнозування. Деяку складність являє собою опрацювання та отримання даних, які є недоступними, або неповними, або різнотипними. Тому найкращим рішенням у сфері прогнозування на валютному ринку України варто використовувати якісний прогноз пов'язаний із політикою Національного банку та уряду країни, попитом та пропозицією на валюту, а також очікування населення.

У результаті модель показує, що нормалізоване значення курсу долара по відношенню до гривні прямо пропорційно залежить від таких факторів, як: імпорту, грошової маси M_t , запасу золотовалютних резервів попереднього періоду та заощаджень населення. Збільшення грошової маси в обігу спричинить знецінення національної грошової одиниці, а в результаті курс долара зростатиме. У моделі найвпливовішим фактором є запас золотовалютних резервів в країні, тому відповідно при зменшенні і надалі золотовалютних запасів в державі спричинить до дестабілізації курсу і національна валюта буде дешевшати у порівнянні з долларом.

Розрахуємо точність прогнозу в відсотках за допомогою розрахунку середньої абсолютної похибки у відсотках за наступною формулою:

$$MAPE = \frac{1}{N} \sum_{t=1}^N \frac{|z(t) - \bar{z}(t)|}{z(t)} * 100\% \quad (3),$$

де $Z(t)$ — фактичне значення часового ряду,

$\bar{Z}(t)$ — прогнозне значення часового ряду.

Прогноз є достатньо точним при значенні MAPE до 10%. Якщо середня абсолютна похибка у відсотках становить 10—20% тоді прогноз є достатньо хорошим, а при 20—50% вважається допустимим [8, с. 183]. Проте характеристика прогнозу для різних ринків та прогнозованих часових рядів буде різною. Наприклад, для стабільного ринку, де коливання цін не є частим явищем, показник MAPE для прогнозованих значень має бути меншим, ніж для більш динамічних ринків.

Похибка прогнозу складає 16,4%, при використанні розрахунку за абсолютною похибкою прогнозу у відсотках MAPE.

ВИСНОВОК

Отже, в умовах економічної та політичної нестабільності можна сказати, що побудована регресія є досить якісною.

Вчені та науковці протягом тривалого часу вивчають та досліджують явища та процеси на валютних ринках. Також кожен з них намагається систематизувати та описати поведінку цих явищ за допомогою різних математичних і теоретичних моделей.

На сьогодні відомо багато способів прогнозування валютних курсів за різних валютних режимів. Проте для економетричного прогнозування необхідно стабільність як в економіці так і політиці країни. За умов останнього прогнозу буде найбільш точним і справді передбачати майбутнє з мінімальною похибкою. Крім того, не можливо врахувати всі фактори до моделі, тому зазвичай модель є обмеженою. Також є якісні фактори впливу як політичні заходи уряду та Центрального (Національного) банку.

Кількісне прогнозування на валютному ринку на даний момент не є перспективним, поки країна в економічній та політичній кризі.

Література:

1. Белз О. Усунення нестационарності часових рядів під час статистичного моделювання соціально-економічних процесів / О. Г. Белз // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 11. — С. 163—171 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_11_25.pdf
2. Береславська О. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі // Вісник НБУ. — 2014. — № 3. — С. 10—16.
3. Геєць В. Цінова конкуренція чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_05_4_09_uk.pdf
4. Колдовський А. Гібридна динамічна модель прогнозування як інструмент дослідження оптимального валютного курсу в системі валютного регулювання / А. В. Колдовський // Бізнес Інформ. — 2013. — № 3. — С. 106—111 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_3_18.pdf
5. Сергієнко О, Татар М. Моделі прогнозування валютних курсів в системі управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2013/2_0/268_278.pdf
6. Ставицький А., В. Хом'як. Вплив монетарної політики на економічну безпеку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://andriystav.cc.ua/Downloads/Articles/A_037.pdf
7. Черняк О., В. Хом'як. Причини валютної кризи та індикатори, що сигналізують про її наближення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.econom.univ.kiev.ua/articles/EC/Chernyak/Prychyny_Valutnoi_Kryzy_ta_indykatory_yki_sygnalisuyt_pro_nablyzhennya.pdf
8. Batey P., Friedrich P. Regional Competition [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=OSAPCQAAQBAJ&pg=PA183&dq=MAPE+20%25&source=bl&ots=053SpFI2vj&sig=VdrNSnN1h9EzNiH6e1G5V8KQj2M&hl=uk&sa=X&ved=0CE8Q6AEwBmoVChMIRNCRw_uwyAIVQaZyCh3PaAto#v=onepage&q=MAPE%20%25&f=false

Таблиця 1. Прогнозні значення із використанням регресії із нормалізованими даними та реальні дані

Дата	Нормалізація	Реальні дані
2014 кв.4	2071,516499	1444,21
2015 кв.1	2156,606025	2090,28
2015 кв.2	2108,585034	2167,862

Джерело: розраховано авторами у Eviews та Excel.

Таблиця 2. Розрахунок похибки прогнозу

Показник	Нормалізація
MAPE	16,4%

Джерело: розраховано авторами за допомогою Excel.

[j&sig=VdrNSnN1h9EzNiH6e1G5V8KQj2M&hl=uk&sa=X&ved=0CE8Q6AEwBmoVChMIRNCRw_uwyAIVQaZyCh3PaAto#v=onepage&q=MAPE%20%25&f=false](https://books.google.com.ua/books?id=0oabd-PVKacC&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false)

9. Flood R. Explanations of Exchange-Rate Volatility and other Empirical Regularities in some Popular Models of the Foreign Exchange Market [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w0625.pdf>

10. Kim S. Global corporate finance: text and cases / Suk H Kim, Seung H. Kim [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books?id=0oabd-PVKacC&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false>

11. Zorzi M., Muck J., Rubaszek M. Real Exchange Rate Forecasting and PPP: This Time the Random Walk Loses [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.dallasfed.org/assets/documents/institute/wpapers/2015/0229.pdf>

References:

1. Belz, O.H. (2013), "Removal Non Stationarity of the Time Series in the Statistical Modeling Socio-economic Processes", Actual Problems of Economics, [Online], vol.149, no. 11, pp. 163—171, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_11_25.pdf
2. Bereslavskaya, O.I. (2014), "Formation of the Hryvnia Exchange Rate in the Context of Changes in the Global Monetary System", Visnyk NBU, [Online], no. 3, pp. 10—16.
3. Heiets, V.M. (2005), "Price Competitiveness is Price Stability: Dualism Growth Policy", Economy and Forecasting, [Online], no. 4, pp. 9—31, available at: http://eip.org.ua/docs/EP_05_4_09_uk.pdf
4. Koldovskiy, A.V. (2013), "Hybrid Dynamic Model of Forecasting as a Tool of Study of Optimal Currency Rate in the System of Currency Regulation", Business Inform, [Online], no. 3, pp. 106—111, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_3_18.pdf
5. Serhiienko, O. A. Tatar, M. S. (2013), "Models of Forecasting Currency Rates in The System of Managing Enterprise's", The Problems of Economy, [Online], no. 2, pp. 268—278, available at: http://www.problecon.com/pdf/2013/2_0/268_278.pdf
6. Stavytskyi, A. V. Khomiak, V. R. (2007), "The Influence of Monetary Policy on Ukrainian Economic Security", Ukraine Finance: The impact of monetary policy on the economic security of Ukraine, [Online], no. 10, pp. 51—59, available at: http://andriystav.cc.ua/Downloads/Articles/A_037.pdf
7. Cherniak, O.I. Khomiak, V. R. (2011), "Causes of Monetary Crisis and the Indicators That Signal About Its Coming", Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking, [Online], vol. 31, no. 2, pp. 38—42, available at: http://www.econom.univ.kiev.ua/articles/EC/Chernyak/Prychyny_Valutnoi_Kryzy_ta_indykatory_yki_sygnalisuyt_pro_nablyzhennya.pdf
8. Batey, P. and Friedrich, P. (2000), "Regional Competition", Springer, New York, USA, available at: https://books.google.com.ua/books?id=OSAPCQAAQBAJ&pg=PA183&dq=MAPE+20%25&source=bl&ots=053SpFI2vj&sig=VdrNSnN1h9EzNiH6e1G5V8KQj2M&hl=uk&sa=X&ved=0CE8Q6AEwBmoVChMIRNCRw_uwyAIVQaZyCh3PaAto#v=onepage&q=MAPE%20%25&f=false
9. Flood, R. (1981), "Explanations of Exchange-Rate Volatility and other Empirical Regularities in some Popular Models of the Foreign Exchange Market", National Bureau of Economic Research, no. 625, pp. 1—46, available at: <http://www.nber.org/papers/w0625.pdf>
10. Kim, S. and Kim, S. (2006), "Global Corporate Finance: Text and Cases", Blackwell Publishing Ltd, 6th ed, Oxford, UK, available at: <https://books.google.com.ua/books?id=0oabd-PVKacC&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false>
11. Zorzi, M. Muck, J. and Rubaszek, M. (2015), "Real Exchange Rate Forecasting and PPP: This Time the Random Walk Loses", Federal Reserve Bank of Dallas, no. 229, pp. 1—27, available at: <https://www.dallasfed.org/assets/documents/institute/wpapers/2015/0229.pdf>

Стаття надійшла до редакції 28.10.2015 р.

УДК 330.341.1

Ю. С. Табачок,

аспірант відділу державних фінансів,

ДНУ "Академія фінансового управління" Міністерства фінансів України, м. Київ

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБСЯГІВ НАДАННЯ ДЕРЖАВНИХ ГАРАНТІЙ ПІД ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРОЕКТИ

Yu. Tabachok,

a graduate student of the department of public finances, State educational

and scientific institution "Academy of Financial Management" of the Ministry of Finance of Ukraine

OPTIMIZE THE VOLUME OF STATE GUARANTEES FOR INVESTMENT AND INNOVATION PROJECTS

У статті досліджуються питання пов'язанні з оптимізацією процесів надання державних гарантій. Аналізуються підходи щодо оцінки доцільності надання державних гарантій певному проекту. Обґрунтовано необхідність поділу всіх інвестиційно-інноваційних проектів-претендентів на отримання державних гарантій, на комерційні, соціальні та такі, що мають народногосподарське значення. Розроблено алгоритм оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту за умови надання державної гарантії. Запропоновано підходи до оцінки бюджетної ефективності при наданні державних гарантій. Доведено необхідність розрахунку загальноекономічної ефективності проектів під які планується одержати державні гарантії. Для цього пропонується порівнювати їх планову та фактичну ефективність. Запропоновано посилити контроль за реалізацією проектів, під які було надано державні гарантії, шляхом здійснення розрахунку планової, поточної та загальної ефективності.

In the article questions are probed tying up with optimization of processes of grant of state guarantees. Approaches are analyzed in relation to the estimation of expedience of grant of state guarantees a certain project. Grounded necessity of division all investment-innovative projects-applicants on the receipt of state guarantees, on commercial, social and such which have a pertaining to national economy value. The algorithm of estimation of efficiency is developed investment-innovative to the project on condition of grant of state guarantee. The necessity of calculating the overall efficiency of the project is planned to get under guarantees of state. For this purpose it compare planned and actual performance. A strengthening the monitoring of the implementation of projects, which was granted state guarantees, through the calculation of planned, current and overall efficiency.

Ключові слова: Державні гарантії, бюджетна ефективність проекту, планова ефективність проекту, фактична ефективність проекту, загальна ефективність проекту.

Key words: Government guarantees, budgetary efficiency of the project, planned efficiency of the project, the actual performance of the project, the overall performance of the project.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Основною проблемою, яка супроводжує розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності протягом всіх років незалежності України, є нестача капітальних вкладень в дану сферу. Великі ризики та недорозвинутий фінансовий сектор, призвели до того, що фінансові посередники пропонують капітальні ресурси за надзвичайно високими відсотковими ставками. Такі ставки не є прийнятними для інноваційних підприємств, адже переважна більшість їх проектів розраховані на реалізацію протягом декількох років. Період окупності даних підприємств також є довготривалим, а тому здебільшого кредити що пропонуються банками, є неприйнятними для інвестиційно-інноваційних підприємств. Все це створює ситуацію, в якій державне втручання є просто необхідним.

Одним із досить дієвих інструментів активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в розвинутих країнах є державні гарантії. Аналізуючи можливості позитивного впливу державних гарантій на активізацію інвестиційних процесів, насамперед, слід розглянути підходи до визначення оптимального розміру та обґрунтованості їх надання для реалізації певних проектів. Адже неефективне використання інструменту державного регулювання негативно впливає на стан державного боргу, що в кінцевому підсумку, впливає і на всю економіку. Всі ці питання та наявність значного пласту невирішених проблем зумовили необхідність дослідження даної тематики.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика стимулювання інвестиційно-інноваційної галузі з використанням інструменту державного гарантування, розглядається у роботах як вітчизняних, так і за-

рубіжних науковців. Серед вітчизняних науковців, такі питання вивчали: Васильєва Т.А., Захарченко В.І., Козик В.В., Кузнєцова А.Я., Трапезніков В.А., Сазонець І.Л., Хобта В.М., та інші. Присвячували даним питанням дослідження і вчені близького зарубіжжя, зокрема: Грудякова О.С., Дороніна Н.Г., Іванова Н.І., Лудінова Ю.В., Савенкова О.В., Теплова Т.В. та інші.

Попри дослідження науковцями окремих проблем пов'язаних з ефективністю та обґрунтованістю використання інструменту державного регулювання, деякі питання залишились поза їх увагою, зокрема: визначення доцільності надання державних гарантій під певні інвестиційно-інноваційні проекти; розробка підходів що дозволили б визначити доцільність, чи не доцільність використання даного інструменту для певного проекту; побудова механізму оцінки ефективності надання державної гарантії інвестиційно-інноваційним підприємствам тощо.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є виявити прогалини у існуючому на сьогодні механізми надання державних гарантій та запропонувати підходи щодо оптимізації обсягів надання державних гарантій під інвестиційно-інноваційну діяльність.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Дослідження питання оптимізації обсягів надання державних гарантій, напряму пов'язане з дією ринкових механізмів і, на нашу думку, повинне розглядатись у 2-х аспектах:

- 1) необхідності і доцільності надання державних гарантій на певному етапі розвитку економіки;
- 2) дослідження оцінки доцільності надання державних гарантій певного проекту.

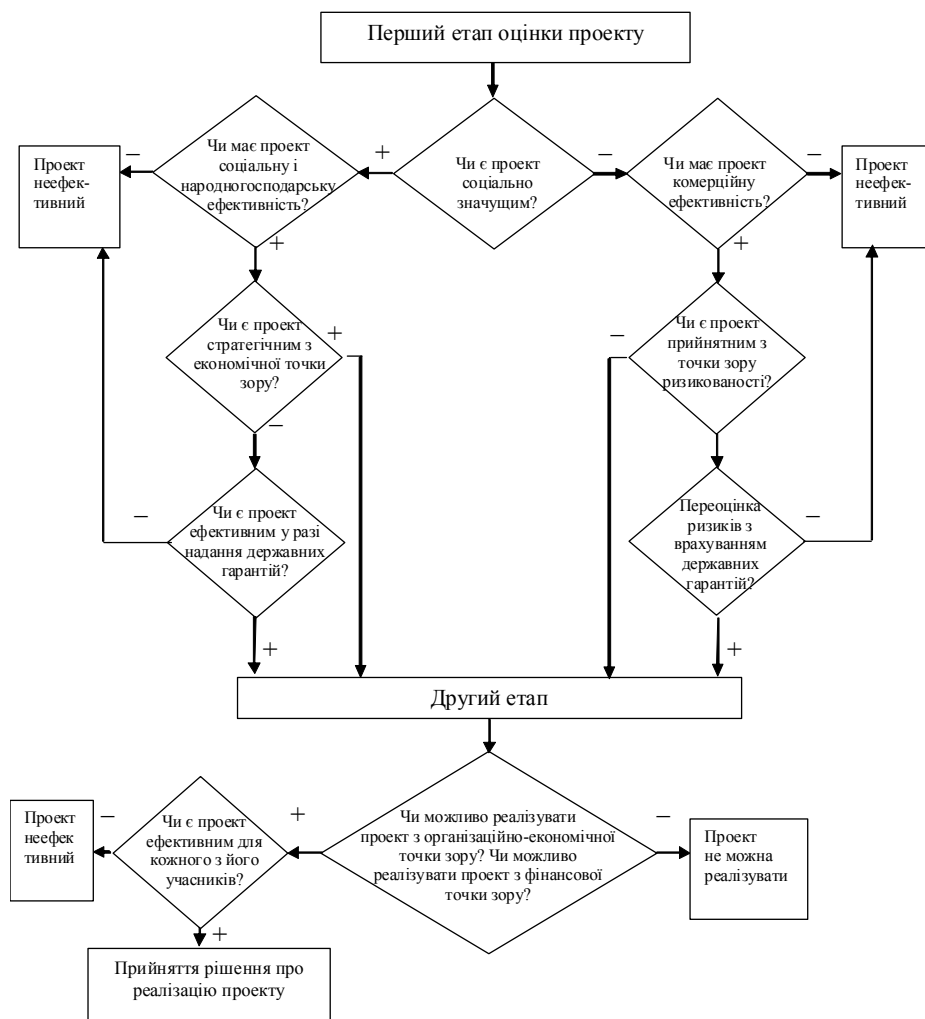


Рис. 1. Блок-схема оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту за умови надання державної гарантії

Щодо першого аспекту, то в сучасних умовах глибокої суспільно-економічної кризи, відмова від надання державних гарантій є обґрунтованою, адже надання нових державних гарантій можуть стати додатковим тягарем для і без того, незбалансованого державного бюджету. Проте, за умови стабілізації ситуації і відновлення економічного зростання, механізми використання державних гарантій мають бути відновлені. Це пов'язано з тим, що протягом багатьох років на кредитному ринку існують структурні дисбаланси, які негативно впливають на розвиток пріоритетних галузей економіки, в тому числі, інвестиційно-інноваційної сфери.

Розглядаючи проблематику оптимізації обсягів наданих державних гарантій у другому аспекті, на нашу думку, слід запропонувати новітній підхід до процесу відбору потенційних інноваційних проектів, для реалізації яких можуть бути надані державні гарантії.

Реалізація такого роду проектів не лише буде сприяти розвитку інвестиційно-інноваційної сфери, але й у випадку їх ефективного реалізації впливатиме на зростання ВВП, який потім, у тому числі, розподіляється і між сторонами, що приймали участь у його реалізації (державою, фінансовими посередниками, самою компанією, тощо) [1, с. 210].

Всі інвестиційно-інноваційні проекти, які претендують на отримання коштів під державні гарантії, можна поділити на: комерційні проекти, соціальні проекти та проекти, що мають народногосподарське значення. Незважаючи на різноспрямованість кожного з зазначених видів проектів, на нашу думку, алгоритм оцінки потенційної ефективності інвестиційно-інноваційної проектів-претендентів на отримання кредитів під державні гарантії, має бути єдиним для всіх.

Всі інвестиційно-інноваційні проекти, які намагаються отримати кошти під державні гарантії, на нашу думку, мають проходити два етапи оцінки. Поряд з цим, кожен з трьох видів проектів, що були нами виокремлені раніше (комерційні, соціальні та проекти, що мають народногосподарське значення) проходять ці етапи паралельно, але з різною кількістю кроків.

З блок-схеми, зображеної на рисунку 1, видно, що на першому етапі розраховуються показники ефективності проекту в цілому. Ціль даного етапу полягає в тому, щоб отримати агреговану економічну оцінку інвестиційно-інноваційного проекту та створити умови необхідні для подальшого пошуку кредитора. Спочатку, на першому етапі, оцінюється суспільна значимість проекту, яка дозволяє потім поділити їх за ознаками комерційної, соціальної та народногосподарської значущості.

Для комерційних інвестиційно-інноваційних проектів, на першому етапі, оцінюється комерційна ефективність. Показники комерційної ефективності передбачають розрахунок наслідків від реалізації проекту для його учасників. Якщо такі розрахунки дають підстави зробити позитивний висновок, щодо доцільності реалізації проекту, то наступним кроком є оцінка ризиків проекту. Проект, що має прийнятний рівень ризикованості, переходить на другий етап оцінки. Проекти, ризики яких є занадто великими, потребують пошуку гарантій, які б знизили ці ризики. За умови використання державної гарантії, ризики знижуються майже до нульового значення. Поряд з цим саме на цьому етапі держава як гарант повинна детально оцінити ризики майбутнього проекту. У випадку, якщо у наданні державної гарантії відмовлено, проект не реалізується.

Що стосується проектів, які мають соціальне і народногосподарське значення, насамперед, оцінюють їх соціальну ефективність. Показниками оцінки ефективності реалізації таких проектів є ті соціально-економічні ефекти, які можуть бути отримані у підсумку. Якщо в процесі аналізу було виявлено їх недостатня соціально-

економічна користь, то державні гарантії не надаються, а сам проект не буде реалізовано. У випадку, якщо соціально-економічний ефект від реалізації інвестиційно-інноваційного проекту було доведено, оцінюється їх комерційна ефективність. Якщо комерційна ефективність проекту також було доведено, то проект переходить на другий етап оцінки. За умови недостатньої комерційної ефективності проекту, можуть розглядатись питання щодо надання державної гарантії. В цьому випадку проект також переходить на другий етап оцінки. Якщо ж державна гарантія не надається, то такий інвестиційно-інноваційний проект не буде реалізовано.

Для переходу на другий етап, необхідно погодити джерела та схеми фінансування. Після цього, остаточно визначаються учасники проекту, а також ефективність участі у проекті, з боку держави. Це може бути бюджетна ефективність, ефективність участі від проекту для окремих регіонів, ефективність участі у запропонованому інвестиційно-інноваційному проекті окремих підприємств. Основним показником ефективності при наданні державних гарантій є досягнення бюджетної ефективності. Саме бюджетна ефективність є основоположним фактором, у відповідності до якого приймається або не приймається рішення про надання державних гарантій [2, с. 35].

На нашу думку, оцінити бюджетну ефективність можна двома шляхами:

1. Через розрахунок різниці, між сумою вирахувань у бюджет за період реалізації інвестиційно-інноваційного проекту під який було видано державну гарантію та отриманих з державного бюджету коштів:

$$EGG_b = P_b - C_b \quad (1)$$

де EGG_b — бюджетна ефективність, у грн.;

P_b — сума відрахувань у бюджет за період, протягом якого реалізується проект, грн.;

C_b — сума коштів витрачених з державного бюджету, за період реалізації проекту, грн.

2. Через розрахунок показника бюджетної ефективності, в якому враховуються надходження податків та зборів, які надійшли до державного бюджету, та суми виданих державних гарантій:

$$EGG_b = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{\sum_{i=1}^n GG} \cdot 100 \quad (2),$$

де EGG_b — бюджетна ефективність, у %;

T_i — податкові надходження та обов'язкові платежі, у грн.;

GG — загальний обсяг наданих державних гарантій, у грн.;

$i = 1, 2, \dots, n$.

За допомогою наведеного показника, підприємство, зацікавлене в одержанні державної гарантії, має довести значущість проекту, що пропонується, для самої держави. При цьому, слід відмітити, що показник T_i є узагальнюючим для всіх можливих ефектів, які проект створює для бюджету. Якщо підприємство-позичальник зможе довести, що можливість збільшення бюджетних витрат, по проектам, які отримали державні гарантії відсутня, а навпаки, з'являються додаткові джерела поповнення доходної частини бюджету (за рахунок платежів за користування державною гарантією), то ймовірність отримати державне гарантування повернення позички, значно зростає.

Після аналізу бюджетної ефективності та доцільності надання державної гарантії, досліджуються особливості її надання, в залежності від того, який це інвестиційно-інноваційний проект: комерційний, соціальний чи проект, що має народногосподарське значення.

Для комерційних інвестиційно-інноваційних проектів, на другому етапі, визначається ефективність участі в проекті окремих підприємств, інвестування в акції таких підприємств та безпосередню ефективність участі держави у їх реалізації (через надання державних гарантій).

Щодо проектів, які мають соціальну та народногосподарську значущість, то насамперед визначається їх суспільна корисність та ефективність. У випадку, якщо вона була виявлена, подальші розрахунки є аналогічним до розрахунків за комерційними інвестиційно-інноваційними проектами.

Основоположними принципами, які мають бути незмінними протягом всього періоду оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту, є наступні:

- дослідження проекту протягом всього періоду його реалізації;
- принцип доходності та максимізації ефекту;
- врахування часового фактору, протягом якого здійснюється проект;
- порівняння одержаної доходності з вкладанням коштів в альтернативні проекти;
- облік найбільш важливих наслідків проекту;
- багатоступінчастість оцінювання;
- розрахунок ступеня ризику, з урахуванням зміни умов та параметрів невизначеності, що супроводжує реалізацію проекту.

Для оцінки загальної ефективності інвестиційно-інноваційного проекту, для якого підприємство залучило фінансові ресурси під державні гарантії, слід розрахувати його загальноекономічну ефективність. Для цього, при використанні державної гарантії, слід порівняти планову та фактичну ефективність проекту.

Для розрахунку планової ефективності використання державних гарантій, можна використовувати планову величину ефекту для держави та обсяг інвестицій, які залучаються за умови надання державної гарантії. Показник планової ефективності використання державних гарантій можна розрахувати так:

$$EGG_p = \frac{\sum_{i=1}^n PO}{\sum_{i=1}^n I_{gg}} \cdot (1 - P) \quad (3),$$

де EGG_p — планова ефективність використання державних гарантій, у %;

PO — плановий результат від використання державних гарантій, у грн.;

I_{gg} — обсяг інвестицій, які вдалось залучити за допомогою державних гарантій, у грн.;

$(1 - P)$ — коефіцієнт ризику інвестиційно-інноваційного проекту, у %.

Основною умовою надання державної гарантії для певного інвестиційно-інноваційного проекту є максимізація значущості проекту для самої держави. Тобто плановий результат від використання державних гарантій, який може бути виражений через сумарний показник позитивних впливів на державу, має прагнути до максимуму. Поряд з цим, закономірно, що і коефіцієнт ризику даного проекту буде прагнути до максимуму:

$$\begin{cases} PO \rightarrow \max, \\ (1 - P) \rightarrow \max \end{cases} \quad (4),$$

Бувають випадки, коли державна гарантія не використовується в повному обсязі. Тоді слід здійснювати оцінку ефективності виключно у тій частині, в якій вона була використана. При цьому, якщо всі складові отриманого в поточному періоді ефекту, вираженому у грошовому еквіваленті, визначаються окремо, то збільшення ефекту за рахунок суми невикористаної частки державних гарантій є спільним показником для всіх проектів. Виходячи з цього, поточну ефективність використання державних гарантій можна розрахувати наступним чином:

$$EGG_c = \frac{\sum_{i=1}^n (CO + GG_n)}{\sum_{i=1}^n I_{gg}} \quad (5),$$

де EGG_c — поточна ефективність від використання державних гарантій, у %;

CO — поточний показник додатного впливу на державний бюджет, грн.;

GG_n — обсяг невикористаних державних гарантій, у грн.;

I_{gg} — обсяг інвестицій, які вдалось залучити за допомогою державних гарантій, у грн.

Наведене співвідношення повинно бути додатним. Це пов'язано з тим, що обсяг невикористаних державних гарантій збільшує результат, що очікується від використання державних гарантій та скорочує витрати, які очікувались здійснити. Якщо ж, у результаті розрахунку, значення показника виявилось від'ємним, то це свідчить про значне зниження поточної ефективності від використання державних гарантій. В такому випадку, на нашу думку, повинно бути законодавчо закріплено можливість анулювання державної гарантії або, принаймні, скорочення її обсягів.

Якщо ж кошти, які мали спрямовуватись на погашення зобов'язання за державною гарантією, не були використанні, відбувається автоматичне зростання бюджетного ефекту. Це пов'язано зі зменшенням бюджетних витрат у відповідному році. В такому випадку використання державних гарантій визнається повністю ефективним, а тому перевірка правильності використання позичкових коштів допускається тільки на підставі надання позичальником звітності, але без подальшої переоцінки. При цьому наступна сума гарантій буде включена у бюджет на наступний рік [3, с. 14].

Перевірка ефективності використання державних гарантій повинна проводитись протягом всього періоду реалізації проекту. Якщо це довготерміновий проект, розрахований на декілька років, то перевірку доцільно здійснювати кожен рік. По закінченню терміну дії державної гарантії, визначається підсумкова оцінка ефективності її використання. Для цього можна використовувати наступний коефіцієнт:

$$EGG = \frac{\sum_{i=1}^n (EGG_1 + EGG_2 + \dots + EGG_n)}{N} \quad (6),$$

де EGG_1, EGG_2, EGG_n — показник ефективності наданих державних гарантій за кожен рік;

N — кількість років, на які була надана державна гарантія.

У випадку високої ефективності реалізації проекту, може бути прийняте рішення, щодо збільшення строку її дії, навіть коли державна гарантія була надана на строк менший, від строку, протягом якого передбачається реалізація проекту.

Слід відмітити, що оцінка ефективності надання державних гарантій повинна відповідати наступній умові:

$$EGG_p \leq EGG_c \leq EGG \quad (7).$$

Досягнення позитивних результатів, в тому числі бюджетної ефективності, не можливе без поетапного контролю над виконанням інвестиційно-інноваційного проекту на кожному етапі його реалізації.

Загальна ефективність інвестиційно-інноваційного проекту має комплексно враховувати комерційну ефективність та соціально-економічні наслідки здійснення проекту для суспільства, чи народного господарства в цілому. В тому числі, мають враховуватись як безпосередні результати та витрати на реалізацію інвестиційно-інноваційного проекту, так і зовнішні витрати та результати сумісних секторів економіки, соціальні, та інші зовнішньоекономічні ефекти.

Показники комерційної ефективності реалізації інвестиційно-інноваційного проекту враховують фінансові наслідки його здійснення для учасника, який реалізує проект. При цьому висувається припущення, що він використовує для реалізації проекту всі необхідні для цього ресурси та отримані результати.

Щодо розрахунку загального показника ефективності від надання державних гарантій, на нашу думку, можна виділити два підходи:

1) через врахування показників соціальної, економічної та бюджетної ефективності;

2) шляхом прив'язки до основних бюджетних показників, зокрема державного боргу.

У відповідності до першого підходу, ефективність державних гарантій можна оцінити за допомогою розрахунку бюджетної, соціальної та економічної ефективності від її надання. Витрачені з державного бюджету кошти будуть компенсовані при досягненні у більшому обсязі соціального, економічного та бюджетного ефектів. У такому випадку, повинне виконуватись наступне співвідношення:

$$C_b \leq EGG_b + EGG_s + EGG_e \quad (8),$$

C_b — видатки державного бюджету у випадку реалізації гарантійного зобов'язання;

EGG_b — бюджетна ефективність наданої державної гарантії;

EGG_s — соціальна ефективність від надання державної гарантії;

EGG_e — економічна ефективність від надання державної гарантії.

Щодо бюджетної ефективності, то може використовуватись один з попередньо наведених підходів до розрахунку (1) або (2).

Оцінюючи соціальну ефективність проекту, необхідно визначити певний соціальний ефект, який планується досягти при реалізації інвестиційно-інноваційного проекту. У грошовому вираженні, соціальний ефект від реалізації проекту може бути оцінений шляхом розрахунку додаткових витрат з державного бюджету, які будуть здійсненні у випадку не реалізації проекту. У такому випадку соціальна ефективність від надання державної гарантії буде відображатись у співвідношенні зі знаком "мінус".

Показник економічної ефективності від надання державних гарантій відображає користь від реалізації тих, чи інших проектів для народного господарства в цілому. Відбір інвестиційно-інноваційного проекту, під реалізацію якого надається державна гарантія, не можливий без інтегральної оцінки ефективності економічного ефекту від його реалізації, для всього народного господарства. До такого інтегрального показника включається:

— виробничі результати від реалізації проекту. Основним відображенням таких результатів є виручка від реалізації підприємством інноваційної продукції, чи послуг за вирахуванням витрат на їх виробництво;

— непрямі фінансові результати, які отримують підприємства та територіальні громади, де розташоване підприємство-позичальник коштів наданих під державні гарантії;

— інші важливі для всього народного господарства результати.

Отже, розглянувши особливості оцінки бюджетної, соціальної та економічної ефективності співвідношення (9), зазнає певних змін:

$$C_b \leq EGG_b + (-EGG_s) + EGG_e \quad (9),$$

У відповідності до другого підходу оцінка загальної ефективності від надання державних гарантій може здійснюватись за допомогою розрахунку коефіцієнта загального використання державних гарантій:

$$K_{gg} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{gg}}{\sum_{i=1}^n GD} \quad (10),$$

де K_{gg} — коефіцієнт загального використання державних гарантій;

C_{gg} — сума платежів з виконання державою гарантійних зобов'язань, грн.;

GD — розмір державного боргу, грн.

Значення даного показника за оптимальних умов повинно наближатись до мінімуму.

Підсумовуючи, слід відмітити, що накопичення великих обсягів заборгованості за наданими державними гарантіями в Україні, було обумовлено відсутністю підходів до оцінки ефективності проектів-претендентів на отримання фінансування. У результаті чого, значна частка підприємств, що отримували кошти під державні гарантії, не можна вважати стратегічними, адже їх діяльність здебільшого не була пов'язана зі створенням соціальних благ, чи позитивного впливу на народне господарство. Крім того, як показують обсяги накопиченої заборгованості, дані проекту не були достатньою мірою оцінені і з комерційної точки зору.

ВИСНОВКИ

Дослідження проблематики оптимізації обсягів надання державних гарантій під інвестиційно-інноваційні проекти дало змогу зробити наступні висновки:

— запропоновано всі інвестиційно-інноваційні проекти, які намагаються отримати кошти під державні гарантії поділити на комерційні, соціальні та такі, що мають народногосподарське значення. Це дасть змогу виокремити ті з них, реалізація яких повинна бути першочерговою для певного періоду розвитку економіки;

— запропоновано методологічні підходи до оцінки ефективності надання державної гарантії, в тому числі для різних видів інвестиційно-інноваційних проектів, які є претендентами на її отримання. Визначено, що одним з основних показників ефективності надання державної гарантії є бюджетна ефективність, яку пропонується розраховувати двома різними методами;

— обґрунтовано доцільність здійснення контролю в процесі реалізації проекту, який отримав кошти під державні гарантії. Для цього запропоновано здійснювати розрахунок планової, поточної та загальної ефективності від надання державних гарантій.

Література:

1. Поляка Г.Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / Г.Б. Поляка. — Москва: Юнити-Дана, 2011. — 639 с.
2. Блинов А.О. Гарантійні механізми и інвестиційний процес [Текст] / А.О. Блинов, Т.В. Зеленская // ЭКО. — 2002. — №7. — С. 33—45.
3. Лудінова Ю.В. Государственные гарантии в системе управления государственным долгом Российской Федерации: автореферат дис. кандидата экономических наук: спец. 08.00.10 / Лудінова Юлия Вячеславовна. — С.-Петербург. гос. инженер.-эконом. ун-т. — Санкт-Петербург, 2004. — 18 с.

References:

1. Poljaka, G.B. (2011), *Finansy. Denezhnoe obrashhenie. Kredit [Finance. The circulation of money. Credit]*, Juniti-Dana, Moscow, Russia.
2. Blinov, A.O. and Zelenskaja, T.V. (2002), "The guarantee mechanisms and the investment process", *JeKO*, vol. 7, pp. 33—45.
3. Ludinova, Ju.V. (2004), "Government guarantees in the system of public debt management of the Russian Federation", Ph.D. Thesis, Economy 08.00.10, St. Petersburg state engineering and economic University, St. Petersburg, Russia.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2015 р.

А. О. Гаврикова,
асистент, асистент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

A. Gavrikova,
assistant, assistant of the Management Department, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

FORMING OF THE MONITORING INFORMATION SYSTEM FOR ELECTRIC POWER MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті акцентується важливість впровадження інформаційної системи моніторингу розвитку оптового ринку електроенергії, визначено її складові, основні принципи та завдання. Доведено необхідність розробки програмно-математичного забезпечення, яке дозволить вирішувати основні завдання ефективного функціонування ринку електроенергії в режимі реального часу, істотно скорочувати час прийняття оперативних, вигідних для всіх учасників ринку рішень щодо продажу та розподілу електроенергії в мережах, а також оптимізувати процес взаєморозрахунків. Представлений короткий огляд економіко-математичних моделей ринку електроенергії. Детально розглянуто модель олігополії LSFE і отримані результати, що дозволяють зробити ряд висновків про вплив параметра попиту на рівноважну ціну, прибуток генеруючих компаній, обсяги електроенергії, запропонованої на ринку електроенергії.

The article emphasizes the importance of implementation of information system of the monitoring development wholesale electricity market; determines its components, basic principles and objectives. The necessity to develop software and mathematical software that will allow to solve the basic problem of effective functioning of the electricity market in real time, significantly reduce operational, beneficial for all market participants decisions on sale and distribution of electricity in networks, and optimize the process of settling, is proved. A brief overview of economic and mathematical models of the electricity market is presented. LSFE oligopoly model is considered in detail and results are obtained that allow to make a number of conclusions about the impact of demand parameter on equilibrium price, profit generating companies, and the volume of electricity offered on the electricity market.

Ключові слова: ринок електричної енергії, інформаційна система моніторингу, програмно-математичного забезпечення, модель олігополії, функція сукупного попиту, рівноважна ціна електроенергії.

Key words: electricity market, information system of the monitoring, software and mathematical software, oligopoly model, the function of aggregate demand, the equilibrium price of electricity.

ВСТУП

Перетворення електроенергетичного ринку України передбачає формування нового інституційно-правового забезпечення, розробку організаційно-економічних механізмів ефективного та сталого функціонування оптового ринку електроенергії (далі ОРЕ), що поєднає державне регулювання з ринковим саморегулюванням. В іншому випадку перехід до нової моделі ОРЕ може привести до дисбалансу між економічною ефективністю і захистом громадських інтересів, тому що виробники та постачальники електроенергії не несуть ніяких соціальних зобов'язань.

Дослідження діяльності ОРЕ [1—3] дозволили виявити проблеми і недоліки, що пов'язані з недообліком наслідків від переходу до нової моделі ОРЕ. Наприклад, фактичні показники функціонування окремих ринків США, Німеччини, Норвегії, Швеції не підтверджують очікування щодо зниження цін на електроенергію при лібералізації ОРЕ [3]. Подібні помилки мають місце, у тому числі через неповноту і неоперативність інформації про стан і тенденції розвитку ринку електроенергії.

Проте вимагають подальшого впровадження та удосконалення інформаційної системи (ІС) моніторингу розвитку ОРЕ України, що зумовило актуальність дослідження.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Організаційно-економічний механізм розвитку ОРЕ слід розглядати з точки зору сполучення економічних інтересів країни, усвідомлення дійсних потреб споживачів, забезпечення енергетичної безпеки країни, збалансованого розвитку підприємств енергетики та запобігання проблем розвитку. В рамках організаційного механізму з метою підвищення ефективності функціонування та розвитку нового ОРЕ необхідно, в першу чергу, удосконалити інституційно-правове забезпечення і упровадити ІС моніторингу ОРЕ.

Побудова ІС моніторингу розвитку ОРЕ визначає необхідність застосування системного підходу, якій припускає, що будь-яка система — це сукупність взаємопов'язаних елементів (об'єктів, явищ, процесів), що має вхід та вихід із системи, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і володіє єдиними для всіх елементів властивостями.

ми: цілісності, автономності та стійкості. ІС моніторингу розвитку ОРЕ — це взаємопов'язана сукупність інформаційних, технічних, програмних, математичних, організаційних, правових, ергономічних, технологічних та інших засобів, а також організаційних структур, призначена для збору, обробки, зберігання, аналізу та обробки інформації. Вона повинна не тільки забезпечувати учасників ринку, регулюючі органи, потенційних інвесторів та громадськість повноцінною оперативною інформацією, але й включати в себе, в рамках інформаційних технологій, програмно-математичне забезпечення, що дозволяє здійснювати комплексну оцінку поточного стану і конкурентного середовища, прогнозувати параметри ринку від доби до декількох років, оптимізувати ціни й обсяги купівлі/продажу електроенергії, виявляти випадки використання ринкової сили, зниження ефективності функціонування оптового ринку, розробляти пропозиції щодо поліпшення Правил оптового ринку.

ІС моніторингу розвитку ОРЕ повинна з'єднувати в єдину систему основні складові, а саме: інформаційний банк даних, інформаційні технології, функціональні компоненти, організаційну структуру, що представляє собою взаємодію учасників ринку, а також регулюючих органів, громадських організацій (рис. 1).

ІС моніторингу повинна функціонувати в рамках чинної нормативно-правової бази, на принципах цілеспрямованості; системності, комплексності, незалежності, наукової обґрунтованості, балансу інтересів, безперервності спостереження; достовірності і повноти, економічності, адаптивності, відкритості та інформованості.

Важливо відзначити, що публічне надання інформації основними гравцями ринку і системним оператором підвищить прозорість ОРЕ, полегшує виявлення порушень правил ринку, підвищує незалежність регулюючих органів і дозволяє здійснювати нагляд за системним оператором ринку.

До основних завдань ІС моніторингу ОРЕ слід віднести:

- формування індикаторів і критеріїв конкурентного середовища, стану та розвитку ОРЕ;
- комплексна оцінка функціонування ОРЕ за певний період часу;
- оцінка діяльності системного оператора, оператора ринку, Фонду врегулювання вартісного дисбалансу, гарантованого покупця, а також роботи ринку двосторонніх договорів, ринку "на добу наперед", балансуючого ринку, ринку допоміжних послуг, здійснення розподілу пропускної спроможності міждержавних електричних мереж;
- ведення комерційного обліку взаєморозрахунків між учасниками ОРЕ;
- розробка економіко-математичних моделей та програмного забезпечення для оцінки взаємодії учасників ринку, оптимізації заявок і визначення оптимальних обсягів відпуску та продажу електроенергії на ОРЕ, рівноважних вузлових цін купівлі електроенергії, оцінки прибутковості ОРЕ та інвестиційної привабливості;
- розробка економіко-математичних моделей та програмного забезпечення для прогнозування основних індикаторів ОРЕ, в першу чергу рівноважних вузлових цін купівлі електроенергії на добу вперед, на місяць уперед тощо;
- діагностика порушень правил ринку, проявів ринкової влади, маніпуляції з цінами, порушень договірних зобов'язань, інших негативних явищ;
- діагностика безпеки постачання електричної енергії (аналіз балансу виробництва-споживання електричної енергії на ОРЕ; аналіз рівня очікуваного майбутнього попиту на електричну енергію та прогнозу потужність, яку має бути забезпечено за рахунок додаткових генеруючих по-



Рис. 1. Інформаційна система моніторингу розвитку ОРЕ

тужностей; оцінку якості та рівня технічного обслуговування електричних мереж; заходи щодо покриття максимального навантаження та вирішення проблеми дефіциту генеруючої потужності);

— розробка сценаріїв ефективного функціонування ОРЕ та підсумкових звітів.

У рамках ІС моніторингу на базі інформаційних технологій розробляється програмно-математичне забезпечення, яке дозволить вирішувати основні завдання ефективного функціонування ОРЕ в режимі реального часу, істотно скорочувати час прийняття оперативних, вигідних для всіх учасників ринку рішень щодо продажу та розподілу електроенергії в мережах, а також оптимізувати процес взаєморозрахунків. Математичне моделювання ринку електричної енергії України дозволяє визначити його рівноважний стан, при якому ціни на електричну енергію, обсяги продаж, передачі та споживання електроенергії встановлюються на такому рівні, при якому кожний з учасників ринку отримує максимальний прибуток. Аналіз наукових досліджень в області моделювання ринків електроенергії дозволяють виділити основні класи моделей, які так чи інакше дозволяють розкрити механізми функціонування ОРЕ.

Новий ОРЕ повинен бути орієнтований на активного споживача-регулятора, та надавати споживачам можливість самостійного управління обсягом одержуваної електроенергії на підставі балансу своїх потреб і можливостей енергосистеми, з використанням розширеної інформації про тарифи. У цьому зв'язку доцільно розробити модель поведінки активного споживача з метою автоматизації управління попитом, оптимізації режимів роботи електрообладнання споживача при використанні многоставочних тарифів [4; 5]. Застосування механізмів тарифного регулювання, стимулювання зустрічних планів, противитратного механізму на всіх етапах взаємодії учасників ОРЕ підвищує ефективність функціонування енергосистеми в цілому і дозволяє вирішувати такі важ-

Таблиця 1. Основні параметри для розрахунку моделі

	a_k грн./МВт год.	c_k грн./((МВт год) ²)
ГК 1	490	0,034
ГК 2	510	0,040
ГК 3	500	0,037
ГК 4	460	0,031
ГК 5	520	0,042

ливі завдання, як точне оперативне прогнозування споживання електроенергії, гармонізація пікових навантажень, управління попитом і розподіленої генерацією, співфінансування інвестицій у розвиток інфраструктури мереж [6].

Агентно-орієнтовані моделі дозволяють проводити аналіз впливу ринкової сили генерації на кон'юнктуру ОРЕ та здійснювати пошук найкращої поведінкової стратегії енергокомпаній на ринку "на добу наперед" у режимі реального часу. Наприклад, за допомогою системи AMES формується кілька сценаріїв, основаних на описі механізмів фінансового вилучення заявок з торговельної системи з аналізом наслідків від впливу ринкової сили [7, 8].

Моделі прогнозування основних параметрів ринку [9; 10] — це не менш важливий напрям економіко-математичного моделювання, оскільки від результатів прогнозу залежить ефективна робота ринку на день вперед і балансуєного ринку. Крім того, результати прогнозу розвитку ОРЕ важливі як для розробки стратегії ЄЕС України, так і для потенційних інвесторів.

Математичні моделі олігополії [11—13] є свого роду базисом при розробці досить складних моделей рівноважного стану недосконалого ОРЕ [14]. Баланс сукупного попиту на електричну енергію дозволяє розробити моделі олігополії, починаючи від простих випадків моделювання та закінчуючи розробкою моделей, що враховують всебічні зв'язки між учасниками ринку та сукупність великого числа факторів, що впливають на мінливість ОРЕ.

Як приклад, розглянемо модель олігополії LSFE (модель рівноваги функції пропозиції). Припустимо, що ринкові умови визначаються лінійними функціями пропозицій для кожної k -тої генеруючої компанії (ГК):

$$v_k = \mu_k(P_f - b_k) \quad (1),$$

де v_k — обсяги електроенергії, пропоновані на ринку;

P_f — ціна, формована ОРЕ в результаті взаємодії його учасників; $\mu_k > 0$, b_k — константи, що вибираються компанією. Крім цього задана функція сукупного попиту:

$$DF = d - \gamma P_f, \quad (\gamma > 0) \quad (2).$$

Граничні витрати визначимо у виді $\frac{\partial Z_k}{\partial v_k} = c_k v_k + a_k$ (3),

де $a_k \neq 0$, $c_k > 0$ — відомі параметри.

Безпосередній (залишковий) попит для k -тої компанії згідно (2) дорівнює

$$v_k = DF - \sum_{j=1, j \neq k}^N v_j = d - \gamma P_f - \sum_{j=1, j \neq k}^N \mu_j (P_f + b_j) \quad (4).$$

Всі компанії надають свої заявки системному оператору (СО) одночасно. СО визначає рівноважну ціну і випуск для кожної компанії відповідно до умовою рівноваги

$$DF = U = \sum_{j=1}^N v_j \quad (5).$$

Якщо рівноважної ціни не існує, фірми нічого не отримують. Отже, компанії повинні вибирати обсяги пропозицій (тобто підбирати μ_k , b_k так, щоб виконувалася умова максимізації їхнього прибутку

$$G_k(\mu_k, b_k, P_f) = P_f v_k - Z_k \rightarrow \max \quad (k=1..N)$$

Тоді умова максимізації прибутку виконується, якщо

$$\frac{\partial G_k}{\partial P_f} = v_k - P_f \frac{\partial v_k}{\partial P_f} - \frac{\partial Z_k}{\partial v_k} \cdot \frac{\partial v_k}{\partial P_f} = 0$$

Звідки, з урахуванням (1, 2—4), прямують два рівняння:

$$\mu_k = \left(\gamma + \sum_{j=1, j \neq k}^N \mu_j \right) \cdot (1 - c_k \mu_k) \quad (6).$$

$$-\mu_k b_k = \left(\gamma + \sum_{j=1, j \neq k}^N \mu_j \right) \cdot (-a_k + c_k \mu_k b_k) \quad (7).$$

Підстановка (6) в (7) призводить до умови рівноваги ринку $b_k = a_k$, тому що інакше μ_k буде залежати від P_f , тобто функція пропозиції не буде лінійною. Таким чином, функція пропозиції приймає вид:

$$v_k = \mu_k (P_f - a_k) \quad (8).$$

Введемо поняття індексу впливу k -тій компанії на стан

ОРЕ, який визначається за формулою: $\lambda_k = \frac{\partial v}{\partial v_k}$ і характеризує зв'язок зміни обсягів електроенергії даної компанії на загальний обсяг ОРЕ. За умови рівноваги попиту та пропозиції з (2) випливає, що

$$v_k = (P_f - a_k) / \left(c_k + \frac{\lambda_k}{\gamma} \right) \quad (9).$$

Порівнюючи (8) і (9), маємо:

$$\mu_k = \frac{\gamma}{c_k \gamma + \lambda_k} \quad (10).$$

Підставивши (10) в (6), отримаємо індекси впливу компаній

$$\lambda_k = \frac{1}{\sum_{j=1, j \neq k}^N \frac{1}{c_j \gamma + \lambda_j} + 1} \quad (11).$$

Таким чином, індекс впливу k -ої компанії залежить від індексів впливу інших компаній, представлених на ринку. Вирішуючи систему N нелінійних рівнянь, можна визначити значення індексів впливу в залежності від c_k .

Якщо позначити максимальний обсяг електроенергії, запропонований на ОРЕ через V_k , то функція пропозиції з урахуванням (9) має вид:

$$v_k = \begin{cases} 0, & \text{если } P_f < a_k \\ \frac{\gamma}{c_k \gamma + \lambda_k} (P_f - a_k), & \text{если } a_k < P_f < V_k \frac{c_k \gamma + \lambda_k}{\gamma} \\ V_k, & \text{если } P_f > V_k \frac{c_k \gamma + \lambda_k}{\gamma} + a_k \end{cases} \quad (12).$$

З умови рівноваги (5) та (9), отримаємо рівноважну ціну в даний момент часу:

$$P_f^{LSFE} = \frac{d + \gamma \sum_{j=1, j \neq k}^N \frac{a_j}{c_j \gamma + \lambda_j}}{\gamma \left(1 + \sum_{j=1, j \neq k}^N \frac{1}{c_j \gamma + \lambda_j} \right)} \quad (13).$$

Запропонована модель реалізує стратегію, коли після надання заявки компанія враховує рівноважну ціну, попит і реакцію конкурентів на зміну ціни та обсягів пропозицій.

Таблиця 2. Порівняння основних результатів розрахунку з використанням трьох моделей ОРЕ

$\gamma=20$		Модель Вальраса		Модель LSFE			Модель Курно		
№	Ціна, грн.	Обсяг, мВт год	Прибуток, тис. грн.	Ціна, грн.	Обсяг, мВт год	Прибуток, тис. грн.	Ціна, грн.	Обсяг, мВт год	Прибуток, тис. грн.
ГК1	723	6856	799	774	6538	1129	959	2775	1172
ГК2		5328	567		5365	840		2368	952
ГК3		6003	672		5916	972		2565	1057
ГК4		8488	1117		7737	1501		3248	1459
ГК5		4836	491		4966	742		2208	867
Разом		31511	3646		30522	5184		13164	5507
$\gamma=60$		Модель Вальраса		Модель LSFE			Курно		
	Ціна, грн.	Обсяг, мВт год	Прибуток, тис. грн.	Ціна, грн.	Обсяг, мВт год	Прибуток, тис. грн.	Ціна, грн.	Обсяг, мВт год	Прибуток, тис. грн.
ГК1	577	2549	110	587	2387	134	600	1710	139
ГК2		1667	56		1655	72		1176	79
ГК3		2072	79		1996	100		1429	106
ГК4		3763	220		3368	252		2448	251
ГК5		1349	38		1381	52		966	58
Разом		11400	503		10787	610		7729	633

Відзначимо, що при $w_k=1$ для всіх компаній з (13) отримуємо рівноважну ціну в даний момент часу по моделі Курно. У цьому випадку конкуренція обмежується обсягами пропозицій, компанії орієнтуються на попит і свої витрати. Більш складні взаємодії в розрахунок не приймаються. Якщо розрахунок заявки кожної компанії проводиться за граничним витратам, а загальна функція пропозиції визначається через суму обсягів всіх виробників, то ми маємо модель Вальраса [4].

Як приклад використання моделі рівноваги функцій пропозиції, розглянемо п'ять генеруючих компаній (ГК) (табл. 1) та припустимо, що функція попиту має вигляд $DF = 46000 - \gamma P_f$, де $\gamma = 20, 30, 40, 50, 60$.

Проведено розрахунок рівноважної ціни, обсягів електроенергії та прибутку генеруючих компаній. В табл. 2 надано порівняння результатів розрахунку з використанням трьох моделей ОРЕ.

Аналіз результатів показав:

1. При збільшенні параметра попиту γ в 3 рази обсяги електроенергії, запропоновані на ОРЕ зменшуються, причому чим менше витрати на виробництво (ГК 4), тим менше темпи зниження. Так, на рисунку 2 досліджуваний показник знизився в 2,3 рази для ГК 4 і в 3,6 рази для найбільш витратною компанії ГК 5. Загальний обсяг електроенергії, запропонований на ОРЕ, знизився на 180%.

2. При збільшенні параметра попиту γ в 3 рази має місце істотне зниження прибутку, причому для ГК 4 показник прибутку зменшився в 6 разів, а для найбільш витратною компанії ГК 5 — в 14 разів (рис. 3). Темпи зниження загального прибутку склали 750%.

3. При збільшенні параметра попиту γ в 3 рази рівноважна ціна знизилася на 24%.

4. Розрахунок рівноважної ціни за граничними витратами (модель Вальраса) знижує цю ціну, збільшує обсяг електроенергії на ОРЕ, але знижує прибуток компаній.

5. ОРЕ досягає рівноваги на умовах конкуренції лінійних функцій пропозицій при великих обсягах і більш низьких цінах, ніж на умовах конкуренції Курно. Це вигідно покупцям, незважаючи на те, що кожна компанія отримує менший прибуток.

6. Збільшення параметрів, що характеризують витрати однієї з компаній на 10% зменшує її прибуток в два рази, в той час як інші компанії збільшують свій прибуток на 8%.

Ефективність ОРЕ багато в чому залежить від обсягу інвестицій в електроенергетичну галузь. Тому інформація про потенційні інвестиційні можливості має бути максимально повною, оперативною та доступною. Необхідно, за допомогою використання результатів моніторингу ОРЕ, сформувати інформаційні паспорти та бюлетені щодо інвестиційної привабливості об'єктів електроенергетики. У той же час будь-який сигнал готовності уряду втрутитися у функціонування ОРЕ (наприклад, можливе встановлення верхніх цінових меж), може призвести до відтоку інвестицій з галузі

ВИСНОВОК

У рамках організаційно-економічного механізму реформування ОРЕ в Україні повинно починатися зі створення життєздатної нормативно-правової бази, формування інституційного забезпечення з чітким розмежуванням повноважень та взаємозв'язків між суб'єктами ринку і регулюючими органами. Найважливішою складовою організаційно-економічного механізму є ІС моніторингу розвитку ОРЕ, яка, може стати основним механізмом ефективного функціонування ринку та регламентації діяльності його суб'єктів. Основу ІС моніторингу ОРЕ складають: інформа-

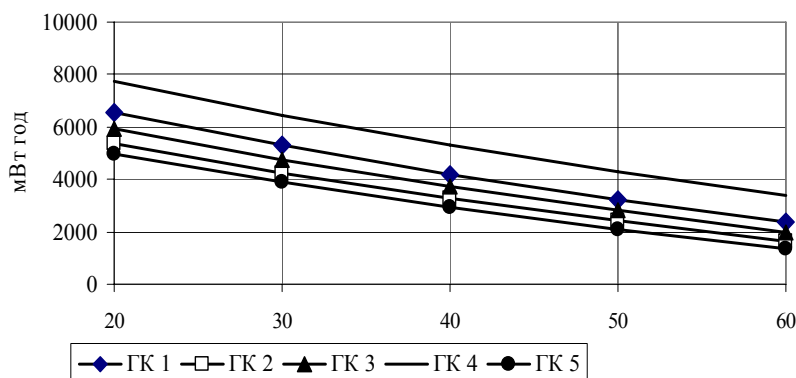


Рис. 2. Обсяги електроенергії, які запропоновані на ОРЕ, згідно з розрахунками за моделлю LSFE, мВт год

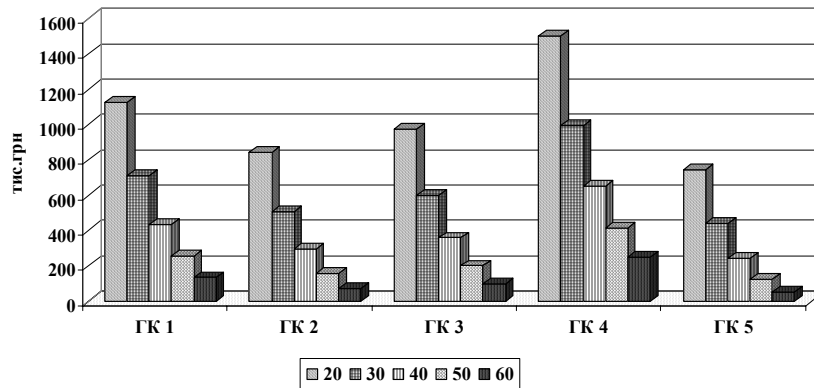


Рис. 3. Прибуток генеруючих компаній згідно з розрахунками за моделлю LSFE, тис. грн.

ційний банк даних, інформаційні технології, функціональні компоненти, організаційна структура, що представляє собою взаємодію суб'єктів ринку, регулюючих органів, громадських організацій тощо. Найважливішими елементами ІС є програмно-математичне забезпечення і автоматизована система комерційного обліку.

Завдяки відкритості інформації ІС моніторингу дає можливість розробити інвестиційні механізми, що забезпечить гарантоване акумулювання необхідних коштів у нових умовах роботи ОПЕ; розглянути питання залучення приватного капіталу шляхом створення механізмів державного-приватного партнерства, спільної власності тощо. У той же час необхідно в першу чергу враховувати інтереси суспільства, розробляти заходи щодо захисту населення у випадках необґрунтованого завищення тарифів та обмежень електроенергії, погіршення екологічної обстановки.

Література:

1. Оптовий ринок електричної енергії України: утворення, функціонування, розвиток / Заг. ред. З. Ю. Буцьо. — К.: ЦОІ "Енергобізнес", 2012. — 111 с.
2. Брич В. Реформування ринку електроенергії України в контексті її інтеграційних намірів / В. Брич, М. Федірко // Вісник ТНЕУ. — 2013. — № 1. — С. 7—18.
3. Беляев А.С. Проблемы электроэнергетического рынка / А.С. Беляев. — Новосибирск: Наука, 2009. — 296 с.
4. Волкова И.О. Активный потребитель: задача оптимизации потребления электроэнергии и собственной генерации / И.О. Волкова, М.В. Губко, Е.А. Сальникова // Проблемы управления. — 2013. — № 6. — С. 53—61.
5. Зайцева Ю.В. Оптимизационные модели многоставочных тарифов на электроэнергию / Ю.В. Зайцева // Управление большими системами. — 2008. — Вып. 20. — С. 33—45.
6. Бурков В.Н. Организационные механизмы управления в электроэнергетике / В.Н. Бурков, М.В. Губко, Д.А. Новиков // Управление развитием крупномасштабных систем. — 2012. — С. 261—278.
7. Хомутов О.И. Моделирование оптового рынка электроэнергии на основе агентно-ориентированных моделей / О.И. Хомутов, А.Н. Попов, О.А. Штраухман, О.А. Никитина // Ползуновский вестник. — 2011. — № 2. — С. 14—19.
8. Лисин Е.М. Современные подходы к разработке моделей рынков электроэнергии и исследованию влияния рыночной силы на конъюнктуру энергорынка / Е.М. Лисин, В. Стриелковски, А.Н. Григорьева, Ю.А. Анисимова // Вектор науки ТГУ. — 2013. — № 1 (23). — С. 172—178.
9. Шараевський Ф.Ю. Модель і процедури короткострокового прогнозування електроспоживання в оптовому ринку електричної енергії України / Ф.Ю. Шараевський // Проблеми загальної енергетики. — 2007. — № 15. — С. 36—40.
10. Мартынюк А.В. Повышение точности моделирования трендовой и сезонной составляющих при среднесрочном прогнозировании потребляемой электроэнергии энергообъединения // А.В. Мартынюк, П.А. Черненко // Проблеми загальної енергетики. — 2012. — № 28. — С. 35—41.
11. Модели рынков несовершенной конкуренции: приложения в энергетике / Под ред. В.И. Зоркальцева, Н.И. Айзенберг. — Иркутск: ИСЭМ СО РАН. — 2015. — 286 с.
12. Васин А.А. Анализ краткосрочной эффективности механизмов оптового рынка электроэнергии / А.А. Васин, Е.А. Дайлова // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2013. — № 2. — С. 35—60.

13. Equilibrium and non-equilibrium models of the power markets / R. Shahrjerdi, M.K. Anuar, F. Mustapha, N. Ismail and M. Esmae // African Journal of Business Management. — 2012. — Vol. 6 (4), pp. 1614—1625.

14. Поковальников С.В. Развитие генерирующих мощностей в условиях олигопольного электроэнергетического рынка / С.В. Подковальников, О.В. Хамисов // Электронное моделирование. — 2011. — Т. 33. — № 4. — С. 83—98.

References:

1. But's'o, Z.Yu. (2012), Optoviy rynek elektrychnoi enerhii Ukrainy: utvorennia, funktsionuvannia, rozvytok [Wholesale Electricity Market of Ukraine: formation, functioning, development], TsOI "Enerhobiznes", Kyiv, Ukraine.
2. Brych, V. and Fedirko, M. (2013), "The reform of the electricity market of Ukraine in the context of its integration intentions", Visnyk TNEU, vol. 1, pp. 7—18.
3. Beliaev, L.S. (2009), Problemy elektroenerhetycheskoho rynka [Problems of the electricity market], Nauka, Novosibirsk, Russia.
4. Volkova, I.O. Gubko, M.V. and Sal'nikova, E.A. (2013), "Active consumers: the task of optimizing electricity consumption and own generation", Problemy upravlenija, vol. 6, pp. 53—61.
5. Zajceva, Ju.V. (2008), "Optimization models of flat-rate tariff for electricity", Upravlenie bol'shimi sistemami, vol. 20, pp. 33—45.
6. Burkov, V.N. Gubko, M.V. and Novikov, D.A. (2012), "Institutional arrangements in the power management", Upravlenie razvitiem krupnomashtabnyh system, vol. 1, pp. 261—278.
7. Homutov, O.I. Popov, A.N. Shtrauhman, O.A. and Nikitina, O.L. (2011), "Simulation of the wholesale electricity market, based on the agent-based models", Polzunovskij vestnik, vol. 2, pp. 14—19.
8. Lysin, E.M. Strielkovski, V. Grigor'eva, A.N. and Anisimova, Ju.A. (2013), "Modern approaches to the modeling of electricity markets and the study of the influence of market forces on the situation on the energy market", Vektor nauki TGU, vol. 1 (23), pp. 172—178.
9. Sharaiev's'kyj, F.Yu. (2007), "Model and procedures for short-term forecasting of power consumption in the wholesale electricity market", Problemy zahal'noi enerhetyky, vol. 15, pp. 36—40.
10. Martyniuk, A.V. and Chernenko, P.A. (2012), "Improving the accuracy of modeling trend and seasonal components in the medium-term forecasting of electricity consumed power interconnection", Problemi zagal'noi energetiki, vol. 28, pp. 35—41.
11. Zorkal'ceva, V.I. and Ajzenberg, N.I. (2015), Modeli rynkov nesovershennoj konkurencii: prilozhenija v jenergetike [Models of imperfect markets: applications in the energy sector], ISJeM SO RAN, Irkutsk, Russia.
12. Vasin, A.A. and Dajlova, E.A. (2013), "Analysis of the short-term effectiveness of the wholesale electricity market", Zhurnal Novoj jekonomicheskoi asociacii, vol. 2, pp. 35—60.
13. Shahrjerdi, R. Anuar, M. Mustapha, F. Ismail, N. and Esmae, M. (2012), "Equilibrium and non-equilibrium models of the power markets", African Journal of Business Management, vol.6 (4), pp. 1614—1625.
14. Podkoval'nikov, S.V. and Hamisov, O.V. (2011), "Development of generating capacity in the conditions of oligopolistic electricity market", Jelektronnoe modelirovanie, vol. 33 (4), pp. 83—98.

Стаття надійшла до редакції 08.11.2015 р.

Т. І. Великсар,

аспірант, Одеський національний економічний університет, м. Одеса

ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ДОПОМОГА ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ

T. Velyksar,

graduate student, Odessa National Economic University, Odessa

STATE SOCIAL ASSISTANCE AS AN ELEMENT SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION: REALITIES AND PERSPECTIVES FOR IMPROVEMENT

Автором статті визначено складові елементи системи соціального захисту населення. Доведено відмінність "соціальної допомоги" від "соціального забезпечення". Уточнено визначення поняття "державна соціальна допомога". Досліджено особливості надання державної соціальної допомоги як складового елемента системи соціального захисту населення України. Наведено умови отримання державної соціальної допомоги. Визначено види державної соціальної допомоги, форми та джерела фінансового забезпечення. Виявлено основні тенденції у наданні державної соціальної допомоги в Україні. Виділено проблемні питання та перспективи удосконалення надання окремих видів державної соціальної допомоги в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, зокрема, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги громадянам, що перебувають у складних життєвих обставинах, субсидій.

The author of the article defines the constituent elements of the social protection system. It is proved the difference between "social assistance" from the "social security". It is clarified the definition of "state social assistance". It is researched the features of public social assistance as a constituent element of the social protection system in Ukraine. It is showed the conditions of state social assistance. It is defined the types of state social assistance, forms of provision and sources of financial support. It is analyzed the basic trends in the provision of state social assistance to Ukraine. The author singled problems and perspectives of improvement provision of certain types of state social assistance in with limited budget resources, assistance to families with children, assistance to citizens who are in difficult life situations, subsidy.

Ключові слова: система соціального захисту населення, соціальне забезпечення, соціальна допомога, державна соціальна допомога, субсидія, фінансове забезпечення.

Key words: system of social protection, social security, social assistance, state social assistance, subsidy, financial provision.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Державна соціальна допомога протягом останніх років залишається вагомим складовим видатком держави на соціальний захист населення. В умовах обмеженості фінансових ресурсів країна змушена скорочувати обсяги соціальної допомоги, що не завжди обгрунтовано. Адже в умовах зниження життєвого рівня населення, значної інфляції, у населення виникає потреба у додатковій підтримці від держави. Звідси випливає необхідність дослідження особливостей та тенденцій надання державної соціальної допомоги, джерел її фінансування та виявлення перспектив удосконалення за окремими видами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Особливості функціонування та фінансового забезпечення системи соціального захисту населення в цілому та окремих її елементів досліджувалися Скулиш Ю.І., Флорескул Н.П., Клівіденко Л.М., Савченко Н.Г., Барановою В.Г., Баранник А.Б., Пожар Є.П. та ін. Мало дослідженим залишилися питання надання державної соціальної допомоги в умовах обмеженості бюджетних ресурсів.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Ціллю статті є визначення стану та перспектив надання державної соціальної допомоги населенню України на сучасному етапі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Досліджуючи функціонування системи соціального захисту населення, вчені виділяють різну кількість її складових елементів.

Ми підтримуємо думку А.Б. Баранник про те, що складовими елементами сучасної системи соціального захисту є: соціальне забезпечення, соціальна допомога, соціальне страхування [1, с. 13].

Соціальна допомога вважається формою соціального забезпечення [2, с. 721]. Проте ми вважаємо необхідним виділити її як окремий складовий елемент системи соціального захисту населення. Адже соціальна допомога на відміну від соціального забезпечення надається не на постійній основі та з перевіркою на нужденність цих коштів для їх одержувача.

Соціальна допомога — це гарантовані та урегульовані законодавчо грошові виплати та допомога у вигляді наборів товарів та послуг з метою матеріальної підтримки населення, що в результаті незалежних від них обставин опинилися в скрутному становищі та потребу-

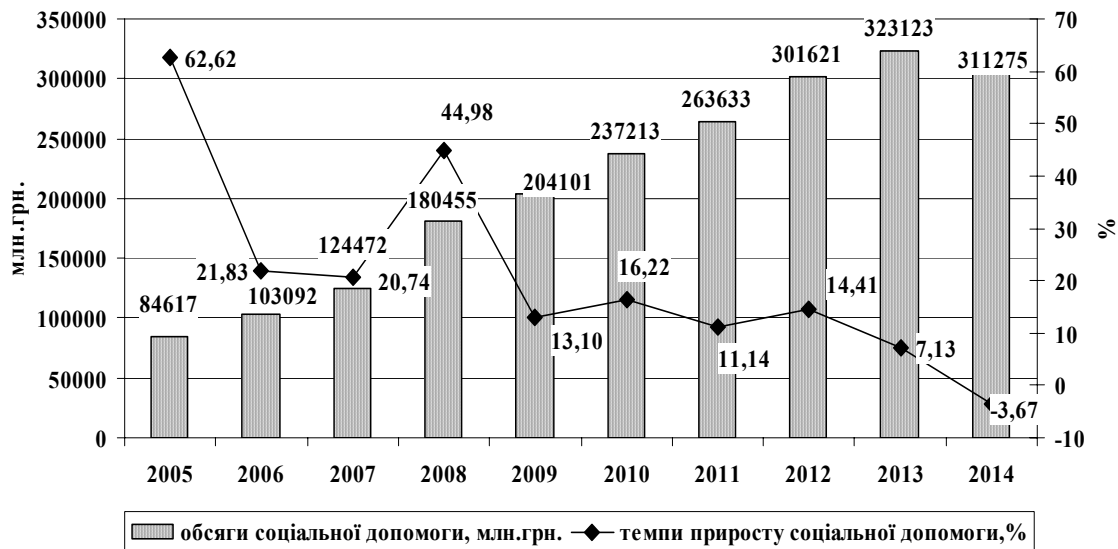


Рис. 1. Динаміка отриманої домогосподарствами соціальної допомоги протягом 2005–2014 років

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [3].

ють даної допомоги за результатами перевірки їхнього доходу та засобів існування.

Аналітичне дослідження показало, що обсяги отриманої домогосподарствами соціальної допомоги протягом 2005—2014 років мають тенденцію до спаду (рис. 1). При зростанні темпів приросту обсягів отриманої допомоги у 2005 році на 62,62 %, в 2006 році темп приросту останньої зменшився до 21,83%, а в 2007 році — 20,74 %. В 2008 році відбулося підвищення темпів приросту обсягів допомоги до 44,98 %. З 2009 року по 2013 рік відбувається скорочення темпів приросту отриманої соціальної допомоги до 7,13 %. В 2014 році обсяги отриманої соціальної допомоги зменшилися на 3,67 %.

Джерелами фінансування соціальної допомоги є кошти державного та місцевих бюджетів, Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, кошти роботодавців на виплату допомоги по соціальному страхуванню, що надаються безпосередньо роботодавцями найманим працівникам, а також недержавні кошти (благодійних організацій, волонтерських організацій).

У залежності від джерел фінансування соціальну допомогу прийнято поділяти на державну та недержавну.

Багато вчених ототожнюють поняття "соціальна допомога" та "державна соціальна допомога". В українському законодавстві визначення поняття "державна соціальна допомога" відсутнє.

Під державною соціальною допомогою розуміють гарантовану державою матеріальну підтримку осіб, у яких за певних обставин відбулося погіршення матеріального положення до рівня меншого ніж прожитковий мінімум, яка фінансується з бюджету.

Рішення про надання державної соціальної допомоги приймається в залежності від матеріального положення сім'ї. Виключення в Україні становить соціальна допомога по народженню дитини, яку надають всім незалежно від матеріального становища сім'ї.

В основу визначення розміру державної соціальної допомоги покладені соціальні стандарти (рівень прожиткового мінімуму для певної категорії громадян).

В системі соціального захисту населення України виділяють значну кількість видів державної соціальної допомоги [5; 6; 7; 8; 9; 10]. Перелік їх та розмір уточнюється кожного року відповідно до Закону України "Про Державний бюджет України".

У залежності від виду державної соціальної допомоги вони бувають одноразовими та щомісячними.

Надання кожного з видів державної соціальної допомоги регулюються окремими законодавчими актами.

Останніми роками перелік видів державної соціальної допомоги розширюється. У зв'язку з нестабільністю на певних територіях України з 1 жовтня 2014 року він поповнився щомісячною адресною допомогою особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції, для покриття витрат на проживання, в тому числі на оплату житлово-комунальних послуг. Обсяг даного виду соціальної допомоги в 2014 році склав 3,5 млрд грн., а в 2015 році станом на 12 жовтня 2015 року — 2,49 млрд грн. [4]. Розмір даної допомоги незначний для працездатної особи — 442 гривні, для непрацездатної — 884 гривні на місяць. На сьогодні це становить, відповідно, 15% та 41% фактичного розміру прожиткового мінімуму для відповідної соціально-демографічної групи, обрахованого Міністерство соціальної політики у цінах липня 2015 року [4].

Необхідність фінансування додаткових видів соціальної допомоги та брак коштів у бюджеті спричинив скорочення обсягів окремих видів соціальної допомоги, що фінансуються з державного та місцевого бюджету. У 2014 році відбулося скорочення обсягів фінансування виплат допомоги при народженні дитини. Про це свідчать дані діаграми по темпам приросту видатків на соціальну допомогу при народженні дитини за 2009—2014 роки (рис. 2). Зменшення темпу приросту видатків на соціальну допомогу при народженні дитини пов'язано з усереднення виплат на рівні 41208 грн. незалежно від того, якою по рахунку є ця дитина (перша, друга чи третя). Таким чином, ці виплати втратили суттєвий стимулюючий характер. Адже, їх обсяги не дають можливості у повній мірі забезпечити народження малюка у зв'язку з тим, що товари, що купуються при народженні дитини, як правило, є імпортованими з інших держав та залежать від курсу долару та митної політики держави. На жаль, це певним чином призвело до скорочення народжуваності у 2014 році на 7,5 %. Крім того, присутня проблема у вчасності оформлення даного виду допомоги: бюрократія при її оформленні (особливо у сільській місцевості) призводить до того, що допомогу реципієнти отримують не вчасно та певний час залишаються соціально незахищеними.

Аналогічна тенденція спостерігається за напрямом "допомога по догляду за дитиною досягнення нею трьох

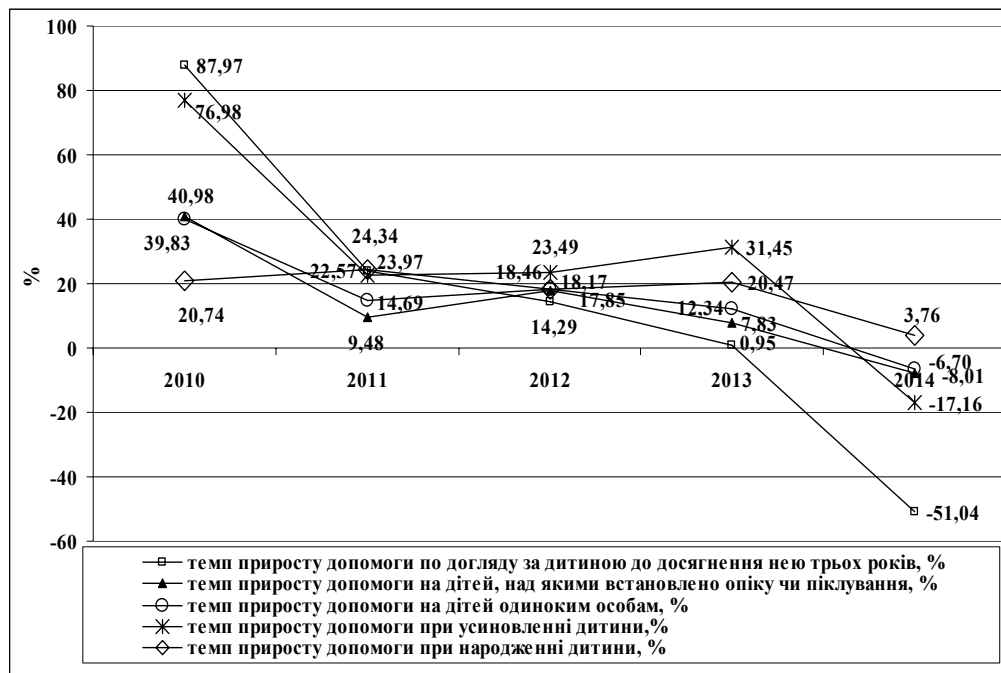


Рис. 2. Динаміка темпів приросту витраток бюджету на соціальну допомогу сім'ям з дітьми протягом 2010–2014 років

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [5; 6; 7; 8; 9; 10].

річного віку". В 2010 році обсяги допомоги по догляду за дитиною досягнення нею трьох річного віку зросли на 87,97 в.п., а в 2014 році відбулося скорочення на 51,04 в.п., що пояснюється відміною виплати даної допомоги з 1 липня 2014 року. Хоча обсяги цієї допомоги і незначні, проте це негативно вплинуло на підтримання сімей з дітьми.

З рисунка 2 видно, що відбувається суттєве скорочення обсягів витраток бюджету на соціальну допомогу на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування, допомогу при усиновленні дитини. Відбувається також поступове скорочення витраток бюджету на дітей одиницям матерям на 8 в.п. У наданні даної соціальної допомоги є також досить багато проблемних питань. Зокрема, те, що обсяги допомоги на дітей досить низькі. Адже розмір виплат на дітей залежить від прожиткового мінімуму для даної категорії осіб. Разом з тим, скорочення витраток відбулося у тому числі й за рахунок ефективної роботи соціальних інспекторів (неправомірності отримання даної виплати).

Крім грошової форми, державна соціальна допомога надається у натуральній формі. Державна соціальна допомога громадянам, що перебувають у складних життєвих обставинах виступає одночасно у двох формах.

Надання державної соціальної допомоги громадянам, що перебувають у складних життєвих обставинах здійснюється за рахунок місцевого бюджету та позабюджетних коштів. Грошова допомога фінансується більшою мірою з місцевих бюджетів (табл. 1). Натуральна допомога у вигляді гарячих обідів, продовольчих то-

варів, ліків, предметів медичного призначення, промислових товарів, одягу, взуття, інших предметів першої потреби, предметів побутової хімії та ін. Обсяги її фінансування протягом 2009–2014 рр. превалювали з місцевих бюджетів, а в 2014 році вони майже зрівнялися. Значну роль у даному процесі зіграли недержавні установи, які стали активніше сприяти наданню соціальної допомоги (у 2014 році гуманітарний штаб Рената Ахметова став видавати продуктові набори дітям, інвалідам, пенсіонерам, що знаходяться у складних обставинах). При цьому більшу частку у її фінансуванні все таки становить місцевий бюджет.

Обсяги витраток на субсидії на придбання скрапленого газу та твердого палива були суттєво скорочені у 2009 році на 55,43% при одночасному скороченні сімей, що їх отримали. В 2014 році спостерігається їх скорочення на 8,33%, що пов'язано з скороченням кількості сімей, що їх отримали. Така тенденція пояснюється тим, що їх одержувачами є літні люди сільської місцевості, які часто не в змозі оформити дану субсидію вчасно.

Надмірне подорожчання тарифів на комунальні послуги з квітня 2015 року відбулося з одночасним реформуванням надання субсидій. Проте це питання залишається досить актуальним, бо залишилися недоліки у її оформленні (установи при оформленні субсидій вимагають довідки про доходи членів сімей родин пенсіонерів, інвалідів, що суперечить закону, в деяких випадках навіть документи на право власності на житло). Крім того, змінами, що внесені до порядку надання субсидії було порушено права людини щодо соціальної справед-

Таблиця 1. Показники надання державної соціальної допомоги громадянам, які перебувають в складних життєвих обставинах протягом 2009–2014 років

Показники	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Допомога всього, млн грн.	197,455	189,286	125,019	140,167	117,969	118,060
Грошова допомога, млн грн.	68,989	85,485	53,867	65,659	58,020	66,860
Частка місцевих бюджетів, %	22,86	32,45	31,55	40,30	44,18	52,58
Частка позабюджетних коштів, %	12,08	12,71	11,53	6,54	5,0	4,05
Натуральна допомога, млн грн.	128,465	103,801	71,152	74,508	59,948	51,200
Частка місцевих бюджетів, %	40,24	33,87	25,27	26,83	29,32	21,50
Частка позабюджетних коштів, %	24,82	20,97	31,64	26,33	21,50	21,87

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [5; 6; 7; 8; 9; 10].

ливості — відміна автоматичного нарахування субсидій інвалідам, пенсіонерам та членам їх сімей.

Важливо відмітити, що, крім законодавчо визначеного переліку видів державної соціальної допомоги, органи місцевого самоврядування можуть самостійно встановлювати додаткові види державної соціальної допомоги в своєму регіоні. Проте, так як коштів ледве вистачає на основні соціальні допомоги, то така практика, як правило, відсутня [2, с. 722].

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Незважаючи на необхідність скорочення витрат бюджету на державну соціальну допомогу держава, попри усі негаразди, намагається сумлінно виконувати соціальні обов'язки. Разом з тим, скорочення життєвого рівня населення призводить до зростання потреби у соціальній допомозі, в тому числі у отриманні субсидій. Вирішити дану проблему можна шляхом підвищення ефективності витрачання коштів на систему соціальної допомоги та підвищення її адресності.

Подальше дослідження з даного питання буде проводитись щодо пошуку додаткових джерел фінансового забезпечення соціальної допомоги як складового елементу системи соціального захисту населення.

Література:

1. Баранник Л.Б. Соціальний захист громадян: навчальний посібник / Л.Б. Баранник. — Дніпропетровськ: Дніпропетровська фінансова академія, 2010. — 276 с.
2. Хомич І.Ю. Особливості соціальної допомоги як форми соціального забезпечення України / І.Ю. Хомич // Форум Права. — 2013. — № 3. — С. 717—724.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. — Електронні дані. — Київ: ДССУ, 2013—2015. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. — Електронні дані. — Київ: МСПУ, 2013—2015. — Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=182483-&cat_id=107177
5. Соціальний захист населення: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К., 2009. — С. 124.
6. Соціальний захист населення: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К., 2010. — С. 119.
7. Соціальний захист населення: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К., 2011. — С. 119.
8. Соціальний захист населення: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К., 2012. — С. 123.
9. Соціальний захист населення: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К., 2013. — С. 130.
10. Соціальний захист населення: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К., 2014. — С. 124.
11. Постанова Кабінету Міністрів України "Про спрощення порядку надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива" № 848 від 21.10.1995 зі



Рис. 3. Динаміка темпів приросту субсидій на оплату житлово-комунальних послуг та скрапленого газу та палива протягом 2009—2014 років

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України [5; 6; 7; 8; 9; 10].

змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-95-п>

References:

1. Barannyk, L. B. (2010), *Sotsial'nyj zakhyst hromadian [Social protection of citizens]*, Dnipropetrovs'ka finansova akademiia, Dnipropetrovs'k, Ukraine.
2. Khomych, I. Yu. (2013), "Features social assistance as a form of social welfare Ukraine", *Forum Prava*, vol.3, pp. 717—724.
3. State Statistics Service of Ukraine (2015), *Statistical information*, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 20 Nov 2015).
4. Ministry of Social Policy of Ukraine (2015), available at: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=182483&cat_id=107177 (Accessed 20 Nov 2015).
5. State Statistics Service of Ukraine (2009), *Sotsial'nyj zakhyst naselelnia: Statystychnyj zbirnyk [Social protection of population: Statistical Yearbook]*, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
6. State Statistics Service of Ukraine (2010), *Sotsial'nyj zakhyst naselelnia: Statystychnyj zbirnyk [Social protection of population: Statistical Yearbook]*, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
7. State Statistics Service of Ukraine (2011), *Sotsial'nyj zakhyst naselelnia: Statystychnyj zbirnyk [Social protection of population: Statistical Yearbook]*, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
8. State Statistics Service of Ukraine (2012), *Sotsial'nyj zakhyst naselelnia: Statystychnyj zbirnyk [Social protection of population: Statistical Yearbook]*, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
9. State Statistics Service of Ukraine (2013), *Sotsial'nyj zakhyst naselelnia: Statystychnyj zbirnyk [Social protection of population: Statistical Yearbook]*, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
10. State Statistics Service of Ukraine (2014), *Sotsial'nyj zakhyst naselelnia: Statystychnyj zbirnyk [Social protection of population: Statistical Yearbook]*, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
11. Cabinet of Ministers of Ukraine (1995), "Resolution " On simplification of granting subsidies for reimbursement for housing and communal services, purchase of liquefied gas, solid and liquid stove fuel" , available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-95-п> (Accessed 20 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 11.11.2015 р.

*Н. О. Валявська,
асистент кафедри транспортних технологій і логістики, Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного, м. Київ*

РОЗВИТОК КОНТЕЙНЕРНИХ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕНЬ В МОРСЬКИХ ТА РІЧКОВИХ ПОРТАХ СВІТУ

*N. Valiavska,
assistant of transport technology and logistics, Kyiv State Academy of Water Transport
named after Hetman Petro Konashevich Sahaydachnyi, Kyiv*

DEVELOPMENT OF CONTAINER CARGO IN SEA AND RIVER PORTS WORLD

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку контейнерних вантажоперевезень у морських та річкових портах світу. Представлено динаміку і структуру світових міжнародних контейнерних перевезень. Розглянуто розподіл контейнерного ринку за міжнародними напрямками. Проаналізовано взаємодію між країнами Азії та Європи в контейнерних перевезеннях водним транспортом. Досліджено міжнародний рейтинг лідируючих портів світу. Визначено частку внутрішніх річкових перевезень у загальних обсягах перевезень у країні. Представлено номенклатуру перевезень у контейнерах з Китаю до порту Роттердам. Відображено структуру обсягів перевантажень контейнерів в морських та річкових портах Німеччини. Визначено напрям розкриття потенціалу внутрішніх водних шляхів України.

The article analyzes the current state of containerized cargo in sea and river ports in the world. The dynamics and structure of the world's international container traffic. Considered container distribution market to international destinations. Analyzed the interaction between Asia and Europe in container transport water transport. Studied international ranking of leading ports in the world. Determined share of domestic river transport in total traffic in the country. Presented range transport in containers from China to the port of Rotterdam. Displaying Structure of congestion of containers in sea and river ports in Germany. Determined direction unleashing the potential of inland waterways of Ukraine.

Ключові слова: контейнери, контейнерні перевезення, морські та річкові порти, азіатські, європейські та середземноморські порти, внутрішні водні шляхи.

Key words: containers, konteynerni transported, morskii that richkovi ports, aziatski, evropeyski that serezhemnomorski ports, vnutrishni vodni and Roads.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах глобалізації світової економіки та ринкової конкуренції одним з пріоритетів розвитку транспортної галузі будь-якої країни, яка в міжнародній логістичній системі використовує морський та річковий транспорт, є контейнерні перевезення. Однак, для України здійснення контейнерних перевезень з використанням внутрішнього водного транспорту є досить новим напрямом розвитку, тому необхідно звернутися до світової практики з метою залучення кращого досвіду їх функціонування в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивчення питань щодо перевезень різноманітних вантажів з використанням внутрішнього водного транспорту займаються наступні сучасні науковці: Боняр С.М., Коба В.Г., Ковбатюк М.В., Савельєва І.В., Садловська І.П., Собкевич О.В., Стрілок І.І., Тимошук О.М. та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз розвитку контейнерних вантажоперевезень у морських та річкових портах світу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Транспортування вантажів у контейнерах вперше було запропоновано Малькольмом Макліном, який втілював ідею уніфікованої тари для штучних вантажів, з метою уникнення втрат часу при багаторазових перевантаженнях під час транспортування вантажу різними видами транспорту. В 1964 році контейнер отримує світове визнання, на сьогоднішній день більше 90% перевезень тарно-штучних вантажів здійснюється в контейнерах та єдиний стандарт його габаритів у футах: 20x8x8,5 та абревіатуру, яка використовується у всьому світі: TEU (Twenty foot Equivalent Unit) [1].

Таблиця 1. Розподіл контейнерного ринку за міжнародними напрямками

Напрямок	2013 рік		2014 рік		Темп росту, %
	Обсяг перевезень, тис. TEU	Частка, %	Обсяг перевезень, тис. TEU	Частка, %	
Схід-Захід	66748	38	69057	37	3,5
Далекий Схід - Північна Америка	32377	18	33090	18	2,2
Північна Європа – Далекий Схід	16885	9	17690	9	4,8
Середземне море - Далекий Схід	8787	5	8965	5	2
Північна Європа - Північна Америка	5171	3	5465	3	5,7
Середземне море - Північна Америка	3528	3	3755	2	6,4
Північ - Південь	31152	18	32861	18	5,5
Внутрішньорегіональні	78400	44	83482	45	6,5
Загальний обсяг світових перевезень	176300	100	185400	100	5,2

Джерело: [7].

Найбільш яскравим прикладом сучасного використання контейнерних перевезень є азіатські, європейські та середземноморські країни. Результати досліджень щодо розподілу контейнерного ринку за міжнародними напрямками представлені в таблиці 1.

Аналіз динаміки і структури світових міжнародних контейнерних перевезень свідчить, що обсяг в період з 2013 по 2014 роки міжнародного ринку контейнерних перевезень зріс на 5,2% та становить 185,4 млн TEU. Основна частка вантажопотоків сконцентрована на внутрішньорегіональних ринках — 83 млн TEU. Найкрупнішим міжрегіональним сегментом є направлення Схід — Захід, забезпечуючи в 2014 році 37% від загального обсягу контейнерних перевезень у світі. Перевезення між Далеким Сходом та Північною Америкою складають 18% в загальній структурі розподілу контейнерного ринку за міжнародними напрямками.

Далекий Схід, а саме азіатські порти є найбільш конкурентоспроможними в даному сегменті транспортних послуг. За оцінкою Containerisation International, яка здійснюється на підставі офіційних звітів адміністрації портів світу проводиться міжнародний рейтинг [3]. До тридцятки лідируючих портів світу віднесені десять китайських портів (Шанхай, Шеньжень, Гонконг, Ниньбо-Жоушань, Циньдао, Гауньчжоу, Тяньжинь, Далянь, Ксямень та Йінкоу), десять азіатських (Сінгапур, Пусан, порт Кланг, Каошунь, Танжунг Пелепас, Лаєм Чабанг, Танжунг Пріок, Хошимін, Токіо, Маніла) та десятка північноєвропейських та середземноморських портів за обсягами перевалки TEU відносяться наступні: Роттердам, Гамбург, Антверпен, Бремен/Бременхафен, Альхесірас, Валенсія, порт-Саїд, Фелікстоу, Пірей та Амбарлі.

Загальний рейтинг найбільших портів світу, через які відбуваються перевалка контейнерів, наведено на рисунку 1.

Аналіз результатів перевалки в основній 30-ці портів світу показує тенденцію до збільшення обсягів контейнерних перевезень. Так, топ 10 китайських портів показали за-

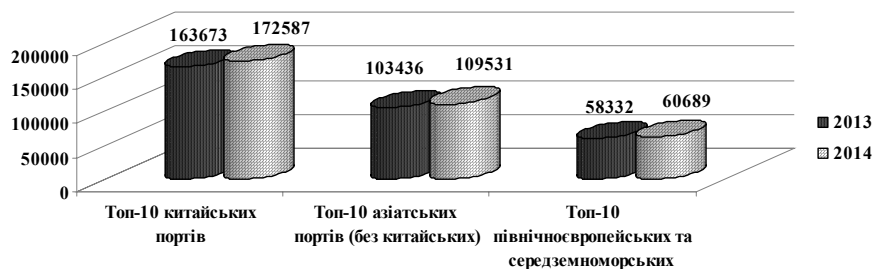


Рис. 1. 30-ка найкрупніших контейнерних портів світу 2014 року, тис. TEU

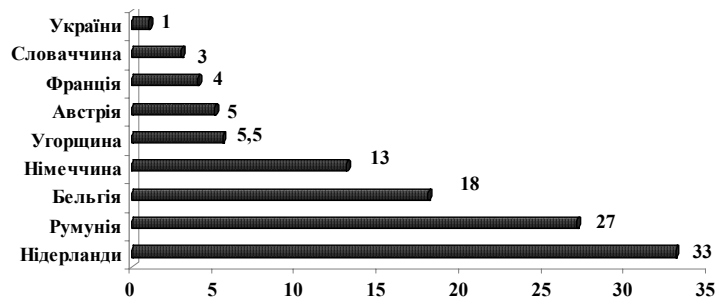


Рис. 2. Частка внутрішніх річкових перевезень в загальних обсягах перевезень в країні, %

Джерело: [7].

галне зростання на 5,5%, наступні 10 на 5,9%, третій десяток портів лідерів перевалки TEU на 4%. З аналізу рисунку 1 можна зробити висновок, що 30-ка найкрупніших контейнерних портів світу у 2014 році відобразили різнопланові результати. Загальне зростання по відношенню до 2013 року вантажопотоків цих портів становить 17366 тис. TEU (5,3%).

Взаємодія між країнами Азії та Європи здійснюється водним шляхом на глобальному рівні, тому дані порти розглядаються як основна з'єднуюча ланка різних видів транспорту в ланцюгах міжнародних контейнерних перевезень.

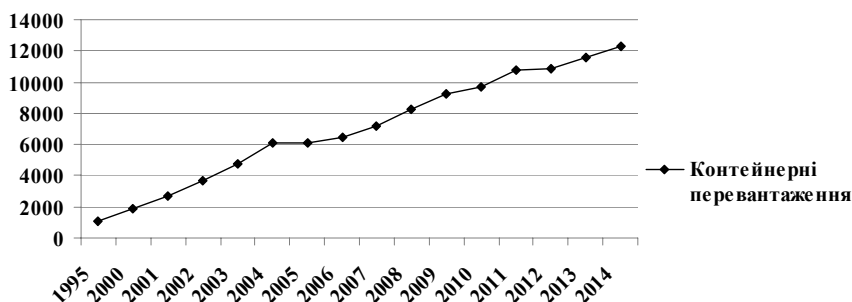


Рис. 3. Динаміка обсягу перевантаження контейнерів у порту Роттердам, тис. TEU

Джерело: [5].

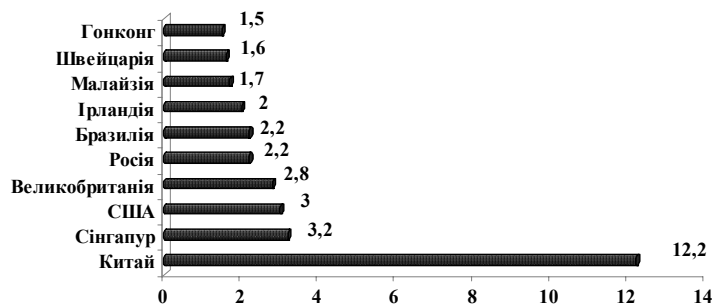


Рис. 4. Топ-10 країн постачальників вантажів у контейнерах до Роттердаму, %

Джерело: [6].

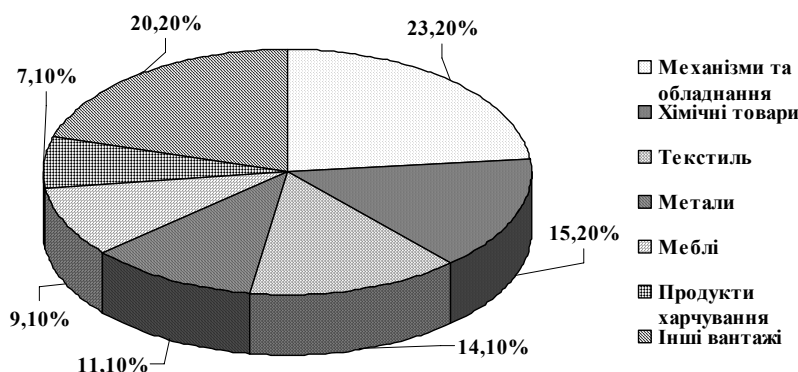


Рис. 5. Номенклатура перевезень вантажів у контейнерах з Китаю

Джерело: [6].

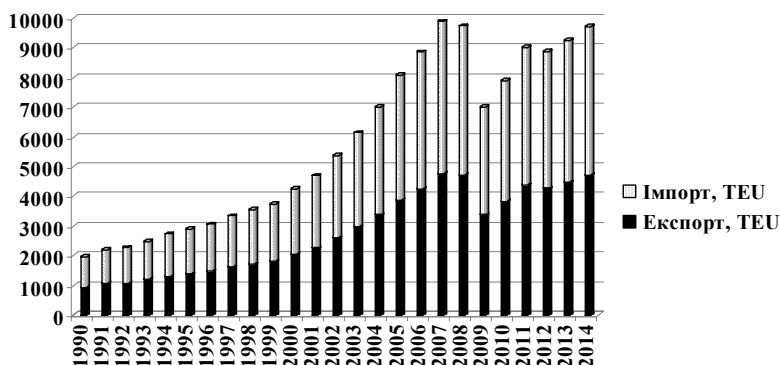


Рис. 6. Динаміка обсягу перевантаження контейнерів у порту Гамбург, тис. TEU

Джерело: [4].

Успіх провідних європейських портів світу з обробки контейнерів відбувається за рахунок ефективного використання потенціалу внутрішніх водних шляхів.

Поєднання всіх найголовніших внутрішніх водних шляхів Європи, забезпечує високоефективні перевезення вантажів у контейнерах за рахунок функціонування єдиної європейської ринково-конкурентної транспортної системи.

Можливості річкового транспортного сполучення України з Європою можуть реалізовуватись через поєднання річок Рейн, Майн, Дунай та Дніпра, з'єднуючи, тим самим, провідні порти світу. Можливості річкового транспортного сполучення з Європою представлені на рисунку 2.

Найбільша частка перевезень внутрішніми водними шляхами припадає на Нідерланди (порт Роттердам) та Німеччини (порт Гамбург).

Нідерланди на заході та півночі омивається водами Північного моря. Більша частина її території розташована в дельті річок Рейн, Маас та Шельда.

Порт Роттердам є найбільшим портом Нідерландів, який базується в дельті Рейну, маючи глибоководний канал, що приймає великі океанські судна. Унікальність місця розміщення порту полягає в тому, що він знаходиться на перегині річок, які протікають по територіям різних країн, та прекрасно підходять для транспортування вантажів в центральну та західну частину Європи, а ландшафтна місцевість зробила можливим рух автомобільного та залізничного транспорту. Всього в порту близько 50 басейнів, де одночасно можуть оброблятися 300 морських суден. Довжина причального фронту близько 57 км з глибиною до 22 м. Через Роттердам проходить понад 50% всього зовнішньоторговельного обороту Голландії, близько 75% всіх вантажоперевезень по Рейну. Головною статтею обороту порту Роттердам є нафта (понад 70%). Крім того, в порт ввозяться такі вантажі, як руда, вугілля, зерно, ліс; вивозяться — промислове обладнання, мінеральні добрива.

Необхідно відмітити, що річкові перевезення в Нідерландах взірць використання водного транспорту як альтернативи ефективного іншим видам транспорту.

Сучасний Роттердам — перш за все гігантський порт і портово-промисловий комплекс, річна продуктивність якого складає приблизно 500 млн тонн вантажу. На території цього порту щорічно завантажуються і розвантажуються більше ніж 100 тисяч річкових суден. Його територія займає 25 500 га і складає 40 км по довжині. Порт має транспортні зв'язки з іншими портами в різних країнах Європи і на різних континентах (більше 500 млн споживачів, більше 1000 портів) [5].

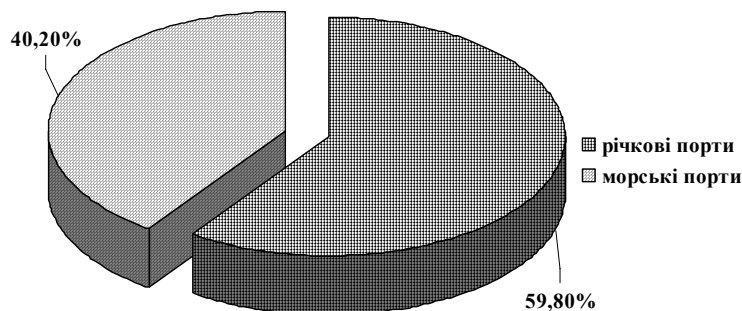


Рис. 7. Структура обсягу перевантаження контейнерів у морських та річкових портах Німеччини

Джерело: [4].

Стосовно контейнерних перевезень — у Роттердамі індивідуальний підхід: порт не має обмежень по осадці і може приймати найбільші сучасні судна цілодобово, без вихідних; має спеціалізовані термінали та сучасне обладнання з високими техніко-експлуатаційними характеристиками; велику швидкість обслуговування контейнерів (до 150 контейнерів за 1 годину) за рахунок використання новітніх технологій [2]. В найближчому майбутньому політика даного порту буде спрямована на концентрацію зусиль в переконанні судноплавних контейнерних ліній в перетворенні Роттердаму в порт першого і останнього суднозаходу до Європи.

На рисунку 3 представлена динаміка перевантаження контейнерів в порту Роттердам з 1995 року по 2014 рік.

Аналіз свідчить, що починаючи з 1995 по 2004 роки обсяги перевантаження контейнерів щорічно зростають у середньому, (на 6%). В 2005 та 2012 роках спостерігається незначна затримка в збільшенні загальних обсягів обробки контейнерів, що характеризується світовими кризами. Однак вже наступні роки почали набирати швидкі темпи з перевантаження контейнерів в порту. На сьогоднішній день 2014 рік є піковим за обсягами обробки контейнерів в Роттердамі.

У цілому у 2014 році були вивантажені в порту Роттердам 54 млн тонн вантажів. Майже чверть з цих товарів були відправлені з Китаю, що і призвело до загального збільшення показників на 10% по відношенню до 2013 року. Це збільшення триває і в 2015 році, згідно з офіційною статистикою Нідерландів [6], незважаючи на загальні зниження в китайській економіці. Сінгапур та Сполучені Штати Америки також є основними постачальниками контейнерних вантажів. Загальний обсяг контейнерних надходжень до порту становить 6 млн тонн вантажів (рис. 4).

На рисунку 5 представлено номенклатуру товарів, що проходять обробку в порту Роттердам з Китаю. Майже чверть контейнерів з Китаю містять в собі механізми та обладнання. Хімічні продукти і текстиль, також поставляються в китайських контейнерах. Продукти харчування та напої становлять близько 7% усіх контейнерних вантажів, що ввозяться до порту. Найбільшу частку у цій категорії займають риба, фрукти та овочі.

Другим за величиною контейнерним портом у Європі та світі є німецький Гамбург. Його потужності використовуються в повному обсязі: близько 10000 суднозаходів на рік, майже 300 причалів уздовж 43-х кілометрової зони причальних стінок для морських суден, понад 1200 вантажних потягів на тиждень, близько 7300 логістичних фірм в межах міста — це лише деякі з факторів, що роблять порт Гамбурга один з найбільш гучних, високопродуктивних універсальних портів світу.

2014 року 145,7 млн тонн вантажів перетнули найбільший морський порт Німеччини. Це близько 9,4 млн стандартних контейнерів (TEU).

В епоху глобалізації і всесвітньої мережі важливо вести свою функціональну діяльність разом з сильними партнерами. Це стосується навіть найбільшого морського порту Німеччини. Для подальшого розширення своїх позицій в якості потужного і надійного економічного центру, порт Гамбург підтримує тісні відносини з більш ніж 20 морських портів і внутрішніх портів у Німеччині та за її межами [4]. Взаємозв'язок німецької мережі внутрішніх водних шляхів здійснюється через Ельбу і Середньонімецький канал, який є одним з основних каналів центральної Німеччини. Внутрішні порти країни є потенційно високоефективні концентратори перевезень вантажів у контейнерах з очікуваним зростанням у середньостроковій перспективі. Вони надають регулярні послуги з обробки навалювальних і генеральних вантажів, а також контейнерів. Функціонування більшості з них базується на використанні трьохмодальної мережі: залізничниця, водні шляхи і автобану. Тісна співпраця між портами створює великий внутрішній потенціал країни та надає можливість морському порту Гамбург щорічно збільшувати свої обсяги в контейнерних перевезеннях. Аналіз експортно-імпортних операцій з контейнерами представлено на рисунку 6.

2014 рік характеризується приростом контейнерообігу в порту Гамбург на 5,1% у порівнянні з 2013 роком (9,729 млн стандартних контейнерів 20-фут). Ці показники є вище середнього для портів Північної Європи. Значне зростання обсягу пропуску контейнерів в порту, насамперед, пов'язано з приростом на 9,8% контейнерних перевезень з Китаю.

Як показало проведене дослідження за перший квартал 2015 року порт Гамбург переробив 35,6 млн т. різноманітних вантажів, що на 1% більше в порівнянні з таким на період минулого року. Однак контейнерообіг порту знизився за аналізований період у порівнянні з 2014 роком на 2,3%

(2,3 млн TEU). За свідченнями портової адміністрації порту Гамбург, така ситуація спричинена зниженням контейнерного трафіку в/з Росії, що пов'язане з існуючими санкціями введеними ЄС по відношенню до неї [7].

Структура розподілу контейнерообігу між річковими та морськими портами Німеччини в 2014 році представлена на рисунку 7.

Даний рисунок свідчить, що переважна більшість перевезень вантажів у контейнерах здійснюється внутрішніми водними шляхами країни та становлять 59,8%. Це пояснюється тим, що вони забезпечують відмінні зв'язки з Європою і роблять порти Німеччини привабливими для багатьох світових логістичних компаній.

Потенціал внутрішніх водних шляхів у даній країні використовується на повну потужність, оскільки жоден інший вид транспорту не зможе досягти тієї ж транспортної продуктивності таким екологічно-чистим способом. Порт Гамбург є третім за величиною річковим портом Німеччини.

ВИСНОВОК

Провівши детальний аналіз контейнерних вантажоперевезень в морських та річкових портах світу, можна стверджувати, що вони ефективно та уміло використовують свій потенціал та є конкурентоспроможними у даному сегменті.

Україна, маючи вигідне географічне положення на світовому ринку транспортних перевезень може перейти на практиці провідних країн світу з розвитку контейнерних перевезень, навіть незважаючи на те, що це потребує багату часу та інвестиційних залучень.

Література:

1. Григорак М.Ю. Логістична інфраструктура: навч. посібник / М.Ю. Григорак, А.В. Костюченко, О.Є. Соколова. — К.: Логос. 2013. — 400 с.
2. Корнійко Я.Р. Організаційно-економічний механізм формування мультимодального транспортно-логістичного центру: дис. канд. ек. наук: 08.00.04 / Я.Р. Корнійко. — Київ, 2013. — 203 с.
3. Офіційний сайт "Containerisation International" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lloydlist.com/ll/sector/containers/>
4. Офіційний сайт "Port of Hamburg" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.hafen-hamburg.de/en/partnerports>
5. Офіційний сайт "Port of Rotterdam" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.portofrotterdam.com/en/Port/port-maps/Pages/home>
6. Офіційний сайт "Statistics Netherlands" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cbs.nl/en-GB/menu/themas/verkeer-vervoer/publicaties/artikelen/archief/2015/china-domineert-containervervoer-naar-rotterdamse-haven.htm?Languageswitch=on>
7. Реки вернуться в законное русло // Журнал Порты Украины. — 2015. — № 5. — С. 22—25.

References:

1. Grigorak, M.Ju. Kostjuchenko, L.V. and Sokolova, O.Ye. (2013), Logistichna infrastruktura [Logistics infrastructure], Logos, Kyiv, Ukraine.
2. Kornijko, Ja.R. (2013), "Organizacijno-ekonomichnij mehanizm formuvannja mul'timodal'nogo transportno-logistichnogo centru", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and Management of Enterprises, Kyiv State Academy of Water Transport, Kyiv, Ukraine.
3. The official site of Containerisation International (2015), "Ports & Logistics" available at: <http://www.lloydlist.com/ll/sector/containers/> (Accessed 14 November 2015).
4. The official site of Port of Hamburg (2015), "Ports of the region" available at: <http://www.hafen-hamburg.de/en/partnerports> (Accessed 14 November 2015).
5. The official site of Port of Rotterdam (2015), "Logistics & Maritime services" available at: <http://www.portofrotterdam.com/en/Port/port-maps/Pages/home> (Accessed 14 November 2015).
6. The official site of Statistics "Transport and mobility 2015" available at: <http://www.cbs.nl/en-GB/menu/themas/verkeer-vervoer/publicaties/artikelen/archief/2015/china-domineert-containervervoer-naar-rotterdamse-haven.htm?Languageswitch=on> (Accessed 12 November 2015).
7. Muravskij, A. (2015), "Rivers return to lawful channel", Ports of Ukraine, vol. 5, pp. 22—25.

Стаття надійшла до редакції 18.11.2015 р.

СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК: ОПЫТ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН АЗИИ

I. Marchenko,

postgraduate student, V.N. Karazin Kharkiv National University

NATIONAL ECONOMIES LEVEL'S IMPROVEMENT STRATEGIES: THE EXPERIENCE OF THE NEWLY INDUSTRIALIZED COUNTRIES OF ASIA

Работа посвящена исследованию способов и методов развития экономики в развивающихся странах, в результате которых произошел качественный скачок уровня экономического развития, повышения степени их влияния на процессы внутри мировой экономической системы и удельного веса в мировом производстве и торговле. Дается характеристика выбранных стратегий экономического развития, особенности их использования, достигнутых результатов. Описывается состояние мировой экономической системы на глобализационном этапе развития, которое в целом способствует трансформации мировой экономической конъюнктуры и создает условия для осуществления экономического рывка развивающимися странами, преодоления ими экономической отсталости, достижения устойчивого роста и развития социально-экономической сферы. На примере анализа экономик новых индустриальных стран Азии, показаны результаты широкомасштабного перехода от слаборазвитых экономик к современным высокоиндустриализированным странам.

The work is devoted to research ways and methods of economic development in developing countries, resulting in a qualitative jump in the level of economic development, increasing their influence on the processes into the global economic system and share in world production and trade. The characteristic of the chosen economic development strategies is demonstrated, as features of their using and results. The state of the global economic system in globalization stage is described, which generally contributes to a transformation of global economic environment and creating conditions for economic breakthrough by developing countries to overcome economic backwardness, achieving sustainable growth and development of the socio-economic sphere. The analysis of the newly industrialized countries' economies of Asia as an example shows the results of a large-scale transition from underdeveloped economies to modern highly industrialized countries.

Ключевые слова: национальная конкурентоспособность, новые индустриальные страны, стратегия экономического развития, экономический рост.

Key words: national competitiveness, the newly industrialized countries, the strategy of economic development, economic growth.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Проблематика экономического развития занимала и продолжает занимать одно из центральных мест в экономической науке. Основными вопросами исследования являются причины и условия, за счет которых экономика страны приобретает состояние устойчивого развития. Глобализационные трансформации, набравшие ход на современном этапе развития, являются с одной стороны угрозами стабильному развитию стран внутри мировой экономики, с другой стороны, способствуют изменению мирохозяйственной конъюнктуры, смену лидерства, подъему развивающихся экономик. Анализируя опыт эконо-

мик, которые смогли за короткий период времени пройти путь от периферийных до наиболее развитых, можно выделить те условия, которые способствуют устойчивому экономическому развитию стран.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Среди экономистов-ученых занимавшихся данной проблематикой стоит отметить представителей классической экономической теории А. Смит, Д. Рикардо, Д. Лист, Т. Мальтус [1]. Центральное место проблематике экономического развития уделяется в работах ученых как классического кейнсианского направления (Д.М. Кейнс, Дж. Мид, П. Самуэльсон

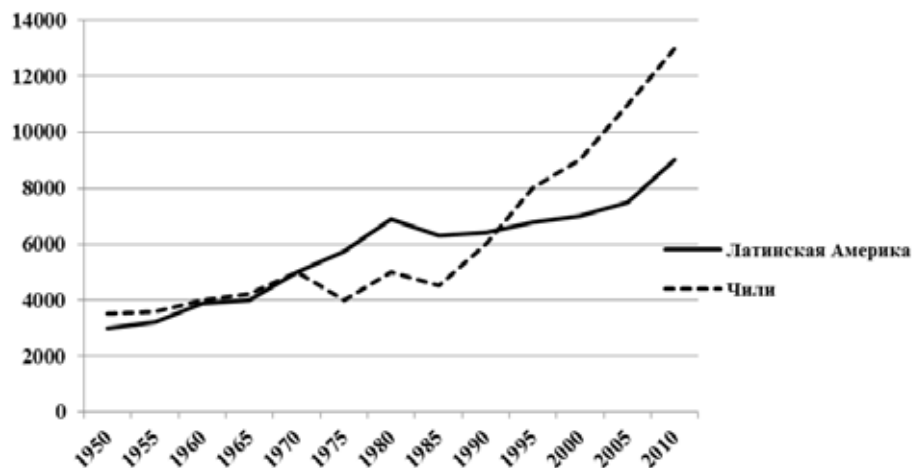


Рис. 1. ВВП на душу население в Чили и странах Латинской Америки, в долл. США 2000 г.

Источник: составлено автором по [4].

[2; 3]), так и неокейнсианской школы (П. Кругман, Д. Стиглиц, Н. Рубини [4; 5; 6]). Проблематика развития экономик в условиях глобализации описывается в трудах М. Кастельса [7]. Британский экономист и историк А.Мэдисон специализировался в области количественной макроэкономической истории, в том числе измерением и анализом экономического роста и развития стран в исторической ретроспективе [8]. Результаты исследования проблематики экономического развития стран в глобальной экономической системе отображены в работах отечественных ученых, среди которых наиболее выделяются Голиков А.П., Геец В.М., Довгаль Е.А., Филіпенко А.С., Дынкина А.А. [9; 10; 11; 12].

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Цель данного исследования — выделить основные направления и принципы механизма модернизации национальной экономики, который был применен в азиатских странах, что позволило им перейти из состояния слаборазвитых в состояние наиболее высокоразвитых.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Для изучения и определения места национальной экономики в структуре мировой хозяйственной системы используются метод систематизации стран по определенным признакам: географическим; экономическим; организационным; социально-экономическим [9, с. 75—76].

По экономическим признакам выделяются два уровня стран. Первый уровень предусматривает систематизацию по доли промышленного и аграрного секторов в общей доли ВВП страны (промышленно-развитые, аграрные, промышленно-аграрные, аграрно-промышленные). На втором уровне экономического принципа структуризации международной экономики выделяют ее составляющие по признаку экономического развития отдельных групп стран мира. Согласно этому определяют следующие типы стран:

- экономически развитые страны мира;
- новые индустриальные страны-государства, которые с помощью экономически развитых стран интенсивно используют современные достижения научно-технической революции с целью стабилизации экономики и роста национального хозяйства;
- развивающиеся страны [9, с. 77].

Модернизация экономики страны в основном зависит от эффективности выбранной стратегии экономического развития. Приведем примеры стратегий, которые с одной стороны эффективно проявили себя в процессе модернизации определенных национальных экономик, а с другой — давали кардинально-противоположные результаты.

Либеральная модель государственного регулирования экономики, показавшая свою эффективность в развитии и подъеме стран Западной Европы и Северной Америки, в странах развитого мира (пример Чили в 1970-х и 80-х гг., рисунок 1) не дала того же результата, а порой приводила к зак-

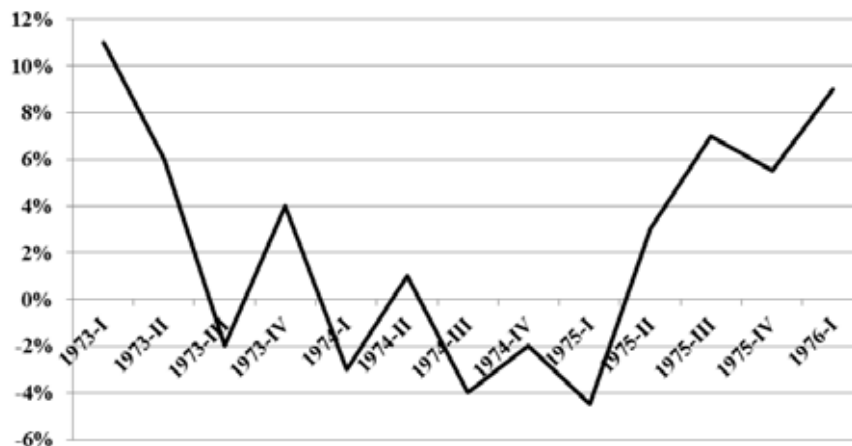


Рис. 2. Темпы роста ВВП (ППС) США в 1970-х гг.

Источник: составлено автором по [5].

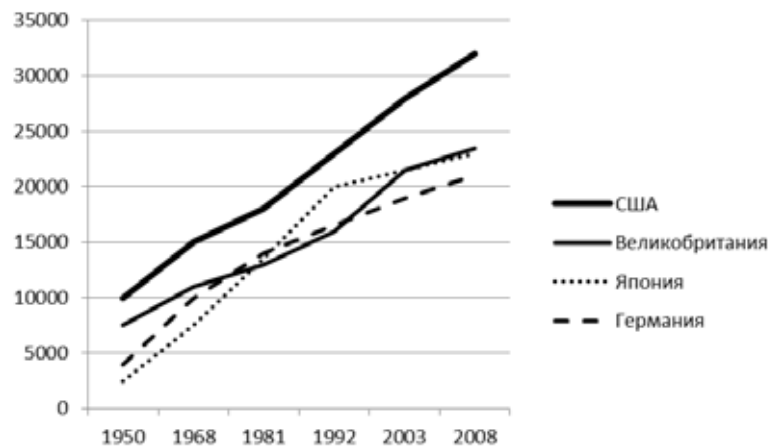


Рис. 3. ВВП на душу населения стран с 1950 по 2008 гг., в долл. США 1990 г.

Источник: [8].

реплению периферийного статуса государства, в зависимости от ресурсно-сырьевого экспорта, увеличению социально-экономических проблем внутри государства.

Протекционистские модели развития, в одних случаях помогали внутреннему производителю создать необходимый конкурентно-экспортный потенциал и, затем, успешно выводит свою продукцию на внешние рынки, в других же случаях "закрывали" экономику, усиливая экономическую отсталость (как правило, в странах командно-административного типа экономики) [3, с. 23—24].

В последнее время, проблематику экономического развития особенно усложнили глобализационные процессы. Глобализация, как устойчивая форма современного развития мировой хозяйственной среды, резко изменила состав и структуру сил внутри мирового хозяйства.

До начала периода широкомасштабных глобализационных процессов, начавшихся в последнюю четверть XX века [7, с. 37—38], страны, относящиеся к развитым, были абсолютными экономическими лидерами, "локомотивами" мировой экономики, на долю которых приходилась тотальная часть уровня промышленного производства, инвестиций, торговли товарами и услугами, резервов. Развитые страны определяли тренды развития мировой экономической системы. Развивающиеся страны в доглобализационный период составляли абсолютное меньшинство, как правило, служили источником дешевых природных ресурсов. Однако с постепенным удорожанием и дефицитом основных природных ресурсов (нефтяной кризис 1973 г.) и соответствующим повышением себестоимости производимых в развитых странах товаров, уровень прибыльности производителей стал неуклонно снижаться. Фактически страны "развитого" мира вошли в состояние ошутимого экономического кризиса, первого столь масштабного со времен Великой депрессии. В первой половине 1970-х гг. нефтяной кризис стал причиной так назы-

ваемой U-образной рецессии в США ("U-shaped recession"), представленной на рисунке 2.

Эти события вынудили развитые страны искать новые производственные регионы. Развитые страны в достаточном количестве обладали тем, что как раз не хватало развивающимся экономикам для превращения своего экономического потенциала в реальное развитие — широкомасштабные инвестиционные ресурсы. Такая стратегия к 1970-м годам уже имела результат в виде "экономического чуда" в Западной Германии и Японии, которые за короткий период времени послевоенного периода смогли достичь уровня жизни самых развитых стран (рис. 3).

Галопирующая глобализация усилила рост значимости экономик развивающихся стран. Несомненно, развивающиеся страны еще не достигли уровня жизни развитых стран, но уже сейчас большая часть мирового производства ресурсов и товаров приходится на развивающиеся страны. По оценке американского инвестиционного банка Morgan Stanley, в 2014 г. на развивающиеся страны приходится примерно половина мирового ВВП (для сравнения, ранее, в 1997—1998 гг. их доля составляла не более 37%) [6, с. 212], а учитывая темпы роста экономик развивающихся стран, это соотношение имеет тенденцию роста.

Страны, которые за короткий период времени смогли перейти от периферийно-отсталой экономики к динамично-развивающейся, принято называть новыми индустриальными странами (НИС). Так как экономики достигли высоких темпов экономического роста с разницей во времени, выделяются следующие поколения НИС:

— НИС первой волны — четыре "азиатских тигра": Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань; латиноамериканские — Бразилия, Аргентина, Мексика.

— НИС второй волны — Малайзия, Таиланд, Чили.

Таблица 1. Объем прямых иностранных инвестиций в экономику Южной Кореи

Год	Всего, млн долл.	США	Япония	Гонконг	Германия	Великобритания	Франция	Другие
1985	532,2	364,3	59,9	13,4	11,3	12,3	5,1	65,9
1990	802,6	317,5	235,9	3	62,3	44,8	22,4	116,6
1995	1947,2	644,9	418,3	58,	44,6	86,7	35,2	659,5
2000	15216,7	2922	2448	123	599	84	607	7433,6
2002	9101	4500	1403	234	284	115	111	2454
2003	6468	1240	541	55	370	871	150	3241
2004	12787,6	4717,6	2258,1	90,1	487	642	180	4899,8
2005	11563,5	2689,8	1787,8	819,7	704,8	2307,8	85,2	3168,4

Источник: [16].

Таблица 2. Место НИС первой волны в индексе легкости ведения бизнеса в 2006—2015 гг.

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Южная Корея	20	19	22	23	15	15	8	8	7	4
Сингапур	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Тайвань	43	47	58	61	34	24	25	16	16	11
Гонконг	6	5	4	4	2	2	2	2	2	5

Источник: [17].

— НИС третьей волны — Индонезия, Турция.

— НИС четвертой волны — Филиппины, Иран [12, с. 73].

Первыми на путь широкой модернизации стали азиатские страны. Они же добились на сегодняшний день наиболее высоких результатов. Уровень жизни и показатели ВВП на душу населения в них достигли и даже превышают показатели стран Западной Европы. К примеру, в 2014 году ВВП на душу населения Сингапура составлял по данным МВФ 82762 долл. США на человека (3-е место в мире), Южной Кореи — 35277 долл. США на человека (сопоставим с уровнем Италии в 35468 долл.) [13]. Средние темпы роста ВВП стран "азиатских тигров" с 1970-х до Азиатского финансового кризиса конца 1990-х гг. составляли от 8 до 14% в год [11, с. 206].

Сингапур и Гонконг — наиболее высокоразвитые азиатские НИС являются городами-государствами (Гонконг с 1997 г. входит в состав КНР на правах широкой автономии) с относительно небольшим количеством населения (не превышают 10 млн человек). Основной упор в них был сделан на модернизацию инфраструктуры и созданию благоприятного инвестиционного климата. Налоговое и финансовое законодательства позволяет им занимать наиболее высокие места в рейтинге экономической свободы, делая их, таким образом, привлекательными для инвесторов, превращая в крупные финансовые центры. Основным источником доходов — сектор финансовых услуг, инновационные технологии, строительство. Являясь крупнейшими мировыми центрами морской торговли и обладая наиболее загруженными портами, они обладают высокой долей в общемировых экспортно-импортных операциях.

В свою очередь, Южная Корея имеет большую численность населения (51,413 млн чел. в 2015 г.) и площадь территории, чем Сингапур или Гонконг. После опустошительной войны 1950—1953 гг. на Корейском полуострове, страна экономически относилась к крайне слаборазвитым. Валовой национальный продукт по ППС на душу населения в стране вырос со 100 долл. США в 1963 г. до более чем 35000 долл. США в 2014 г. Преимущественно аграрная страна с нестабильной политической ситуацией, в 1960—70х гг. сделала упор на массовое производство продукции легкой промышленности и товаров широкого народного потребления. В 1980-х годах была выбрана стратегия перехода к широкому производству продукции тяжелой машиностроения и инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью: автомобилестроение, кораблестроение,

промышленное оборудование, электроника. На современном этапе в Южной Корее, как и в развитых странах, наибольший объем ВВП приходится на сферу услуг (69,4%), промышленность — 24,2%, сельское хозяйство — 6,4% (данные за 2011 г.) [14].

Причинами столь серьезных успехов в экономическом росте являются:

- наличие большого количества дешевой рабочей силы (за последнее десятилетие, в связи с достижением уровня высокоразвитой экономики, стоимость рабочей силы резко выросла, однако условия, предоставляемые трудовым законодательством, остаются достаточно жесткими);

- перманентный поток инвестиций в производственную сферу (табл. 1);

- поддержка положительного уровня торгового баланса (+85,1 млрд долл. США в 2014 г.) и превышение доходной части бюджета над расходной (+8,9 млрд долл. США в 2013 г.) [15];

- относительно низкий уровень внешнего долга (33,7% от ВВП) [15];

- привлекательное законодательство для бизнеса (табл. 2);

- высокая конкурентоспособность корейских товаров на внешних рынках (стратегия производства высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью по ценам ниже, чем европейские и японские аналоги, т.е. агрессивная ценовая политика с целью резкого охвата широкой доли рынка);

- создание и усиление отечественных ТНК по западной модели ведения бизнеса (южнокорейские ТНК, называемые Чеболь, (например, такие как Samsung Group или Hyundai Motor Company) завоевали существенные доли на мировых рынках электроники и автомобилестроения соответственно, напрямую конкурируют с аналогичными ТНК из ЕС, США и Японии, составляют около 50% от объема всей промышленной части экономики страны);

- высокая степень госрегулирования экономики (правительство Южной Кореи с 1962 по 1996 гг. проводила политику подобно командно-административным системам — использование пятилетних планов развития национальной экономики, затем в силу высокого уровня развития от такой практики отказались).

Таким образом, азиатские новые индустриальные страны, преодолевшие путь от периферийных, слаборазвитых экономик к современным развитым рыночным государствам, выбрали эффективную стратегию, которую можно представить на рисунке 4.

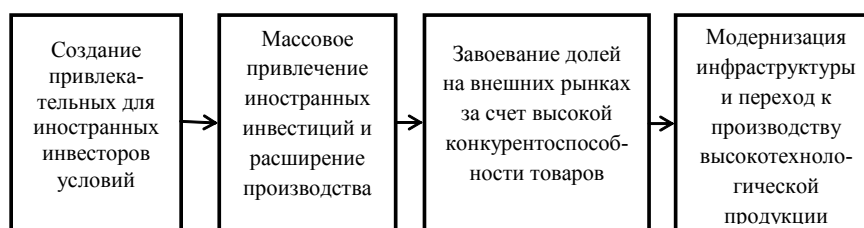


Рис. 4. Этапы стратегии модернизации национальной экономики азиатских НИС

Источник: составлено автором.

ВЫВОДЫ

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что азиатские новые индустриальные страны прошли сложный путь развития за относительно короткий период времени. Опыт азиатских "тигров" демонстрирует, что для достижения устойчивого роста национальной экономики и трансформации ее в экономику высокоразвитого типа необходимо выполнение следующих условий:

- массовое привлечение иностранных инвестиций;
- совершенствование инфраструктуры (производственной, транспортной, логистической и т.п.);
- снижение уровня коррупции и непрозрачности ведения бизнеса;
- накопление финансовых резервов, создание стабилизирующих фондов;
- гибкая внутренняя и внешнеэкономическая политика.

Важно добавить, что, несмотря на уже сложившуюся определенную расстановку сил в мире, мировая экономика не постоянна и склонна к трансформации. Экономическая отсталость вполне преодолеваема, а участвующие в последние десятилетия кризисные ситуации и ускорение темпов развития в глобализованном мире еще более создают неопределенность в будущей перспективе.

Литература:

1. Ядгаров Я. С. История экономических учений [Текст] / Я.С. Ядгаров. — М.: Инфра-М, 2004. — 320 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж.М. Кейнс; пер. с англ. Н.Н. Любимова. — М.: Гелиос АРВ, 2012. — 352 с.
3. Самуэльсон П. Протекционизм и реальная заработная плата [Текст] / П. Самуэльсон; пер. с англ. А.П. Киреева. — М.: ТЕИС, 2006. — 204 с.
4. Кругман П.Р. Международная экономика: теория и политика [Текст] / П.Р. Кругман, М. Обстфельд; пер. с англ. 5-го межд.изд. — СПб.: Питер, 2004. — 832 с.
5. Стиглиц Дж. Крутое пики. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса [Текст] / Дж. Стиглиц; пер. с англ. В.Лопатка. — М.: Эксмо, 2011. — 512 с.
6. Roubini N. Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance [Текст] / N.Roubini. — Penguin Books Ltd., 2011. — 368 p.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
8. New Madisson Project Database [Электронный ресурс] // Madisson Project Official Website. — Режим доступа: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.html>
9. Світова економіка: підручник (рек. МОН України, лист № 1/11-5833 від 18.04.2014 р.) [Текст] / За ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. — Х.: Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. — 268 с.
10. Геець В.М. Нестабільність та економічне зростання [Текст] / В.М. Геець. — К.: Ін-т екон. прогнозування, 2010. — 344 с.
11. Мировая экономика: прогноз до 2020 года [Текст] / Под ред. акад. А. А. Дынкина. — М.: Магистр, 2007. — 418 с.
12. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія [Текст] / А.С. Філіпенко. — К.: Либідь, 2008. — 408 с.
13. World Economic Outlook, October 2014 [Электронный ресурс] // International Monetary Fund Official Website — Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/>

14. Брагина Е.А. Модель развития новых индустриальных стран [Текст] / Е.А. Брагина // Вестник Российской академии наук. — 1998. — №1. — С. 85—89.

15. CIA World factbook 2015 [Электронный ресурс] // CIA Official Website. — Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>

16. Статистический департамент Республики Корея [Электронный ресурс] // KOSTAT Website. — Режим доступа: <http://kostat.go.kr/portal/english/index.action>

17. Индекс легкости ведения бизнеса 2006—2015 [Электронный ресурс] // World Bank Doing Business Report — Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports>

References:

1. Yadharov, Ya. S. (2004), Ystoryia ekonomycheskykh uchenyj [History of Economic Thought], Ynfra-M, Moscow, Russia.
2. Kejns, Dzh. M. (2012), Obschaia teoriya zaniatosti, protsenta y deneh [The General Theory of Employment, Interest and Money], Helyos ARV, Moscow, Russia.
3. Samuel'son, P. (2006), Protektsyonyzm y real'naia zarabotnaia plata [Protectionism and real wages], TEYS, Moscow, Russia.
4. Kruhman, P. R. and Obstfel'd, M. (2004), Mezhdunarodnaia ekonomyka: teoriya y polityka [International Economics: Theory and Policy], Pyter, St.Petersburg, Russia.
5. Styhlyts Dzh. (2011), Krutoe pyke. Ameryka y novyj ekonomycheskyj poriadok posle hlobal'noho kryzysa [Steep dive. America and the new economic order after the global crisis], Eksmo, Moscow, Russia.
6. Roubini, N. (2011), Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance, Penguin Books Ltd., London, United Kingdom.
7. Kastel's, M. (2000), Ynformatsyonnaia epokha: ekonomyka, obschestvo y kul'tura [The Information Age: Economy, Society and Culture], HU VShE, Moscow, Russia.
8. New Madisson Project Database (2015), "Madisson Project Official Website", available at: <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.html> (Accessed 20 Nov 2015).
9. Holikov, A. P. and Dovhal', O. A. (2015), Svitova ekonomika [World Economy], KhNU imeni V.N. Karazina, Kharkiv, Ukraine.
10. Heiets', V. M. (2010), Nestabil'nist' ta ekonomichne zrostannia [Instability and Economic Growth], In-t ekon. prohnouzuvannia, Kyiv, Ukraine.
11. Dynkyn, A. A. (2007), Myrovaia ekonomyka: prohnouz do 2020 hoda [World Economy Forecast to 2020], Mahystr, Moscow, Russia.
12. Filipenko, A.S. (2008), Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: teoriia [International Economic Relations: Theory], Lybid', Kyiv, Ukraine.
13. International Monetary Fund Official Website (2014), "World Economic Outlook", available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/> (Accessed 20 Nov 2015).
14. Brahyna, E.A. (1998), "Model of development the newly industrialized countries", Vestnyk Rossyjskoj akademyy nauk, vol.1, pp. 85—89
15. CIA (2015), "World factbook 2015", available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html> (Accessed 20 Nov 2015).
16. KOSTAT (2015), available at: <http://kostat.go.kr/portal/english/index.action> (Accessed 20 Nov 2015).
17. World Bank (2015), "Doing Business Report 2006—2015", available at: <http://www.doingbusiness.org/reports> (Accessed 20 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 20.11.2015 р.

УДК004.413.4

Д. О. Сікорський,
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ І ЗАСОБІВ АНАЛІЗУ Й УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ

D. Sikorskyi,
post-graduate student, Department of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv

METHODS AND TOOLS OF INFORMATION RISKS ANALYSIS

У статті розглянуто існуючі методики аналізу та управління інформаційними ризиками. Визначено необхідність проведення оцінки інформаційних ризиків у корпоративних інформаційних системах підприємств. Розроблено концептуальні положення щодо формування системи математичних моделей і методів управління інформаційними ризиками.

The paper studies methods of analysis and management of information risks. The necessity of evaluation of information risks in corporate information systems is defined. The study proposes conceptual principles as to formation of mathematic model system and methods of information risks management.

Ключові слова: інформаційна безпека, інформаційний ризик, корпоративна інформаційна система, лінгвістична змінна, лінгвістичний критерій, функція належності, нечітка множина.

Key words: information security, information risk, corporate information system, linguistic variable, linguistic criteria, membership function, fuzzy set.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства приділяють значну увагу питанням інформаційної безпеки. Основою для побудови системи управління інформаційною безпекою є аналіз інформаційних ризиків, що на практиці зводиться до опису загроз та вразливостей корпоративної інформаційної системи (КІС). Розповсюдженість такого підходу зумовлена, перш за все, тим, що підприємства мають схожі загрози безпеці, оскільки у своїй діяльності використовують однакові операційні системи і системні механізми, а їх бізнес-додатки побудовані на принципах подібності. Проте аналіз ризиків для кожного підприємства має бути індивідуальним та визначати розмір можливих збитків від інформаційних ризиків.

Чіткої методики кількісного аналізу інформаційних ризиків поки ще не вироблено. Це пов'язано з відсутністю достатнього об'єму статистичних даних. На жаль, більшість довідкових даних спирається на закордонний досвід і тому не завжди вони можуть бути застосовані до українських реалій. Тому поширеним залишається якісний аналіз інформаційних ризиків, коли за відсутності точних даних, значення параметрів встановлює експерт.

Зазвичай оцінюються такі фактори, як імовірність виникнення події та величини можливих збитків. Вважається, що ризик тим більший, чим більша ймовірність виникнення події та величина збитків. Якщо змінні є кількісними величинами, величина ризику — це оцінювання математичного очікування втрат. Однак дослідження проблеми показують, що більшість з описаних параметрів оцінюється на основі думки експерта. Це пов'язано з тим, що кількісна оцінка імовірності реалізації загрози ускладнена, зважаючи на відносну новизну інформаційних технологій, і, як наслідок, відсутність достатньої кількості статистичних даних.

АНАЛІЗ СТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Управлінню ризиками приділяється достатньо уваги в закордонних і вітчизняних публікаціях, зокрема в теорію управління ризиками значний внесок зробили такі вчені: В. Вітлінський, П. Верченко, В. Завгородній, А. Заде, В. Кульба, В. Ліпаєв, А. Матвійчук, А. Ротштейн та інші. Проте залишається невирішеними проблеми, пов'язані з відсут-

ністю чітких методик кількісного оцінювання інформаційних ризиків, що забезпечували б системний підхід до управління інформаційною безпекою підприємств.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є теоретичне дослідження основних методів і засобів аналізу й управління інформаційними ризиками вітчизняних підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Управлінням інформаційними ризиками — це система узгоджених дій, операцій та процедур, що виконуються персоналом КІС з метою мінімізації витрат на протидію інформаційним ризикам та усунення їх наслідків [2]. Метою управління інформаційними ризиками є зниження обсягів можливих збитків внаслідок реалізації цих ризиків та мінімізація суми витрат підприємства спрямованих на протидію інформаційним ризикам.

Управління інформаційними ризиками передбачає розв'язання таких задач [2, 4]: 1) аналіз та оцінювання величини ризиків; 2) вироблення політики управління інформаційними ризиками; 3) створення системи управління інформаційними ризиками; 4) уникнення причин і зменшення впливу чинників значущих ризиків; 5) створення механізмів своєчасного виявлення та зниження обсягів збитків; 6) зменшення негативного впливу від ризиків; 7) оцінювання обсягів можливих збитків; 8) своєчасна ліквідація наслідків несприятливих подій; 9) аналіз дієвості системи управління інформаційними ризиками; 10) вдосконалення системи управління інформаційними ризиками.

На рисунку 1 наведено спрощену структурну схему управління інформаційними ризиками КІС, на якій стрілками показані інформаційні та фінансові потоки.

Найважливіший елемент управління інформаційними ризиками — аудит безпеки, що включає в себе аналіз та оцінювання інформаційних ризиків. Слід зазначити, що на сьогоднішній день існують різноманітні та складні за своєю структурою КІС, для яких неможливо дібрати конкретну методику оцінювання ризиків. Тому для отримання точних задовільних результатів оцінювання необхідно використовувати комплексний підхід до аналізу та управління інформаційними ризиками.

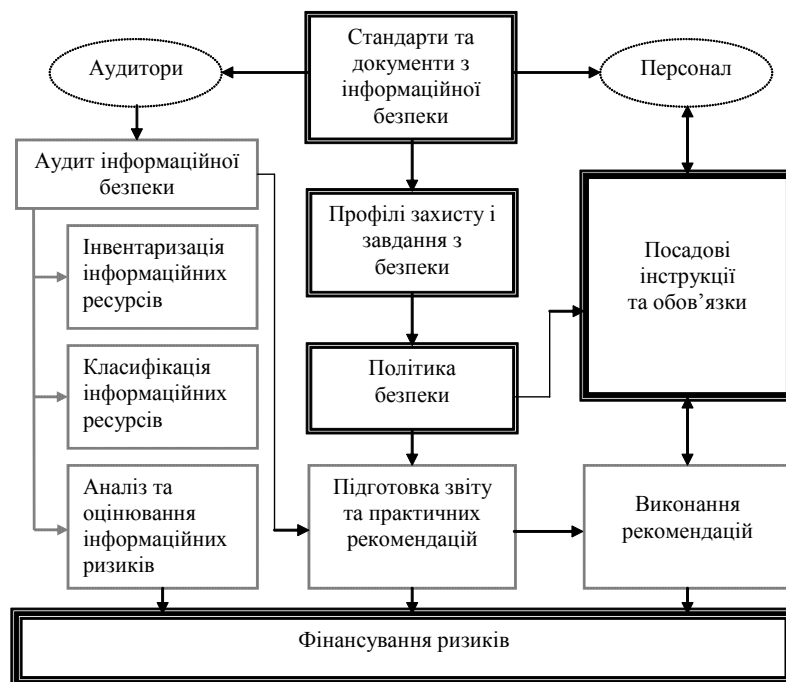


Рис. 1. Структурна схема управління інформаційними ризиками

КІС є складною людино-машинною чи соціотехнічною системою, що включає в себе інформаційну систему підприємства. Для дослідження таких систем використовуються різні типи моделей.

Функціонування КІС здійснюється в умовах протиборства підприємства як соціотехнічної системи, з одного боку, і конкурентів, зловмисників, негативних впливів природи та інших об'єктів і явищ, з іншого боку. Моделювання таких конфліктних ситуацій за участю людини здійснюється за допомогою теорії ігор. Теорія ігор досить широко використовується при моделюванні економічних процесів і систем [1].

Одним з розділів математики, що знайшов широке застосування в моделюванні складних систем, є теорія множин. Розширити можливості класичної теорії множин дозволяє теорія нечітких множин [7]. При моделюванні складних систем доцільно використовувати апарат нечітких множин для розподілу об'єктів за підмножинами в умовах недостатньої інформації та випадковості процесів. Методи нечітких множин та нечіткої логіки дозволяють використовувати як кількісні, так і якісні оцінки, отримувати інтегральні показники. Вони найбільшою мірою підходять для роботи з експертними оцінками.

Великі можливості досліднику складних систем надає теорія графів [2]. Графи використовуються для опису структури системи, взаємодії об'єктів системи. Вони мають цілу низку переваг. Властивості графів можуть описуватися як в матричній формі, так і аналітичними виразами. Графи дозволяють досить просто масштабувати рівні розгляду об'єктів і процесів та моделювати не тільки статичні системи, але й динамічні процеси.

Мережі Петрі є одним з найбільш перспективних розділів теорії графів. Вони володіють низкою властивостей, що дозволяють вважати мережі Петрі придатними для моделювання процесу управління інформаційними ризиками. Поряд з класичними мережами Петрі розроблені різні модифікації мереж [3]: мережі Петрі з інгібіторними зв'язками, імовірнісні, тимчасові та комбіновані.

Доведено, що мережі Петрі з інгібіторними зв'язками еквівалентні машині Тьюрінга, і з їх допомогою можна задати довільний алгоритм [3]. Головною перевагою імовірнісних мереж Петрі є можливість моделювання як технічних, так і людино-машинних (соціотехнічних) систем. З їх допомогою досить просто моделювати як процес передачі інформації по каналах зв'язку, так і процес подолання зловмисником системи захисту комп'ютерної системи [2]. У мережах Петрі допускається агрегування об'єктів і процесів. Це дозволяє за необхідності в рамках однієї моделі описувати різні об'єкти або процеси в різних масштабах.

При роботі з нестатистичною інформацією можуть використовуватися нечіткі мережі Петрі [3]. Поширення на-

були нечіткі часові мережі Петрі для аналізу динамічних процесів, а також нечіткі мережі Петрі, що адаптовані до отримання нечітких висновків.

Пропонуємо розробити механізм отримання оцінок ризиків, який дозволяв би замінити наблизені табличні методи грубої оцінки ризиків сучасним математичним інструментарієм. Формування системи математичних моделей і методів управління інформаційними ризиками ґрунтується на таких концептуальних положеннях:

- розроблення і застосування методів ідентифікації інформаційних ресурсів (активів) підприємства, які можуть стати об'єктами інформаційних ризиків та загроз цим ресурсам;

- розроблення і застосування моделей кількісного аналізу й оцінювання чинників (вразливості, дієвості засобів захисту тощо) та загального рівня інформаційних ризиків із застосуванням інструментарію нечіткої логіки;

- розроблення математичних моделей щодо економічного обґрунтування ефективності використання механізмів (засобів) для зниження ступеня інформаційних ризиків, забезпечення відповідності функціональним критеріям захищеності інформації (конфіденційності, цілісності, доступності, спостережності) та зниження пов'язаних з цим втрат (збитків, шкоди) підприємству на основі нечітких ієрархічних систем та нечітких часових мереж Петрі з інгібіторними зв'язками.

Розглянемо більш детально питання побудови моделей кількісного аналізу й оцінювання чинників та загального рівня інформаційних ризиків із застосуванням інструментарію нечіткої логіки. Лінгвістичні (нечіткі) описи в структурі методу аналізу складних систем з'являються в зв'язку із невпевненістю експерта, що виникає в ході різного роду оцінювання чи класифікацій. Наприклад, експерт не може чітко провести межу між високим чи середнім, середнім чи низьким значенням параметру [5].

Експерт утворює лінгвістичну змінну зі своєю терм-множиною значень. Так, для лінгвістичної змінної "Рівень інформаційного ризику" множина значень може бути сформована з термів ("Критичний", "Високий", "Середній", "Низький"). Щоб конструктивно описати лінгвістичну змінну, експерт вибирає відповідну їй кількісну ознаку — функцію належності — сконструйованій визначеним чином показником зростання рівня інформаційного ризику, що приймає значення від 0 до 1. Таким чином, зміст лінгвістичної змінної X характеризується обраною мірою — так званою функцією належності $\mu: U \rightarrow [0, 1]$, що кожному елементу u універсальної множини U ставить у відповідність значення сумісності цього елемента з X [5]. Метою такого опису є введення основних формалізмів, необхідних для визначення нечітких баз знань, які є носієм експертної інформації [6].

Розглядається об'єкт з входами та одним виходом виду:
 $y = f_y(x_1, x_2, \dots, x_n)$ (1),

де y — вихідна змінна; x_1, x_2, \dots, x_n — вхідні змінні.

Змінні x_1, x_2, \dots, x_n і Y можуть бути як кількісним, так і якісними. Для кількісних змінних покладають відомими об'єктами зміни:

$$U_i = [x_i, \bar{x}_i], \quad i = \overline{1, n} \quad (2),$$

$$Y = [y, \bar{y}] \quad (3),$$

де x_i, \bar{x}_i — нижнє (верхнє) значення вхідних змінних $x_i, i = \overline{1, n}$; y, \bar{y} — нижнє (верхнє) значення вихідної змінної y .

Для якісних змінних x_1, x_2, \dots, x_n і Y покладають відомими множини всіх можливих значень:

$$U_i = \{v_i^1, v_i^2, \dots, v_i^{q_i}\}, \quad i = \overline{1, n} \quad (4),$$

$$Y = \{y^1, y^2, \dots, y^{q_m}\} \quad (5),$$

де $v_i^k (v_i^{q_i})$ — бальна оцінка, що відповідає найменшому (найбільшому) значенню вхідної змінної x_i ; $y^l (y^{q_m})$ — бальна оцінка, що відповідає найменшому (найбільшому) значенню вихідної змінної y ; $q_i, i = \overline{1, n}$ і q_m — потужності множин (4) та (5) відповідно, причому в загальному випадку $q_1 \neq q_2 \neq \dots \neq q_n \neq q_m$.

Нехай $X^* = \langle x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^* \rangle$ — вектор фіксованих значень вхідних змінних об'єкту, який розглядається, де $x_i^* \in U_i, i = \overline{1, n}$. Задача прийняття рішення полягає в тому, щоб на основі інформації про вектор входів X^* визначити вихід $y^* \in Y$. Необхідною умовою формального розв'язку такої задачі є наявність залежності (1). Для встановлення такої залежності розглядають вхідні змінні $x_i, i = \overline{1, n}$ та вихідну змінну y як лінгвістичні змінні, що задані на універсальних множинах (2), (3) або (4), (5).

Для оцінювання лінгвістичних змінних $x_i, i = \overline{1, n}$ та y використовують якісні терми з наступних терм-множин:

$$A_i = \{a_i^1, a_i^2, \dots, a_i^{l_i}\} \text{ — терм-множина змінної } x_i, i = \overline{1, n};$$

$$D = \{d_1, d_2, \dots, d_m\} \text{ — терм-множина змінної } y;$$

де a_i^p — p -й лінгвістичний терм змінної $x_i, i = \overline{1, n}, p = \overline{1, l_i}$; d_j — j -й лінгвістичний терм змінної y ; m — кількість різних рішень в області, що розглядається.

Потужності терм-множини $A_i, i = \overline{1, n}$ в загальному випадку можуть бути різними, тобто $l_1 \neq l_2 \neq \dots \neq l_n$. Назви окремих термів $a_i^1, a_i^2, \dots, a_i^{l_i}$ можуть відрізнятися для різних лінгвістичних змінних $x_i, i = \overline{1, n}$.

Лінгвістичні терми $a_i^p \in A_i$ та $d_j \in D, p = \overline{1, l_i}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ розглядають як нечіткі множини, що задані на універсальних множинах U_i та Y та визначені співвідношеннями (2) — (5).

У випадку кількісних змінних $x_i, i = \overline{1, n}$ та y , нечіткі множини a_i^p та d_j визначають співвідношеннями:

$$a_i^p = \int_{x_i} \mu^{a_i^p}(x_i) / x_i \quad (6),$$

$$d_j = \int_d \mu^{d_j}(d) / d \quad (7),$$

де $\mu^{a_i^p}(x_i)$ — функція належності значення вхідної змінної $x_i \in [x_i, \bar{x}_i]$ до терму $a_i^p \in A_i, p = \overline{1, l_i}, i = \overline{1, n}$; $\mu^{d_j}(d)$ — функція належності значення вихідної змінної $y \in [y, \bar{y}]$ до терму-рішення $d_j \in D, j = \overline{1, m}$.

У випадку якісних $x_i, i = \overline{1, n}$ та y , нечіткі множини a_i^p та d_j визначають наступним чином:

$$a_i^p = \sum_{k=1}^{q_i} \mu^{a_i^p}(v_i^k) / v_i^k \quad (8),$$

$$d_j = \sum_{r=1}^{q_m} \mu^{d_j}(y^r) / y^r \quad (9),$$

де $\mu^{a_i^p}(v_i^k)$ — ступінь належності елемента $v_i^k \in U_i$ до терму $a_i^p \in A_i, p = \overline{1, l_i}, k = \overline{1, q_i}, i = \overline{1, n}$; $\mu^{d_j}(y^r)$ — ступінь належності елемента $y^r \in Y$ до терму-рішення $d_j \in D, j = \overline{1, m}$.

U_i та Y визначаються співвідношеннями (4) та (5).

Слід зазначити, що у співвідношеннях (6) — (9) знаки інтегралу і суми означають об'єднання пар $\mu(u) / u$.

Даний етап побудови нечіткої моделі, на якому визначаються лінгвістичні оцінки змінних та необхідні для їх формалізації функції належності, отримав у літературі з нечіткої логіки назву "фазифікація змінних".

ВИСНОВКИ

Невід'ємною частиною ефективного управління будь-яким підприємством є управління інформаційними ризиками, що здійснюється не тільки за наявності статистичної інформації, але і в умовах застосування нестатистичної інформації. Управління інформаційними ризиками має здійснюватися на основі розроблення та застосування методів ідентифікації інформаційних ресурсів підприємства; моделей кількісного аналізу й оцінювання чинників та загального рівня інформаційних ризиків із застосуванням інструментарію нечіткої логіки; математичних моделей щодо економічного обґрунтування ефективності використання механізмів для зниження ступеня інформаційних ризиків, забезпечення відповідності функціональним критеріям захищеності інформації та зниження пов'язаних з цим збитків підприємству на основі нечітких ієрархічних систем та нечітких часових мереж Петрі з інгібіторними зв'язками.

Література:

1. Вітлінський В.В. Економічний ризик: ігрові моделі: навч. посібник / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, А.В. Сігал, Я.С. Наконечний. — К.: КНЕУ, 2002. — 446 с.
2. Завгородний В.І. Інформаційні ризики і економічна безпека підприємства / В.І. Завгородний. — М.: Фінакадемія, 2008. — 160 с.
3. Кульба В.В. Модифіковані мережі Петрі / В.В. Кульба, А.Г. Маміконов, А.Р. Швецов. — М.: ІПУ, 1991. — 45 с.
4. Липаєв В.В. Функціональна безпека програмних засобів / В.В. Липаєв. — М.: СИНТЕГ, 2004. — 348 с.
5. Матвійчук А.В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки / А.В. Матвійчук. — К.: КНЕУ, 2007. — 264 с.
6. Ротштейн А.П. Інтелектуальні технології ідентифікації: нечіткі множини, генетичні алгоритми, нейронні мережі / А.П. Ротштейн. — Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. — 320 с.
7. Zadeh L.A. Fuzzy sets / L.A. Zadeh. — Information and Control, 1965. — № 8. — P. 338—353.

References:

1. Vitlinskij, V.V. Verchenko, P.I. Sihal, A.V. and Nakonechnyj, Ya.S. (2002), Ekonomichnyj ryzyk: ihrovimi modeli [Economic risk: playing models], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Zavgordnij, V.I. (2008), Informacionnyeriski i jekonomichebezopasnost' predpriyatija [Information risks and economic security], Finakademija, Moscow, Russia.
3. Kul'ba, V.V. Mamikonov, A.G. Shvecov, A.R. (1991), Modificirovannyeseti Petri [Modified Petri net], IPU, Moscow, Russia.
4. Lipaev, V.V. (2004), Funkcional'najabezopasnost' programmnyhsredstv [Functional safety of software], SINTEG, Moscow, Russia.
5. Matviichuk, A.V. (2007), Modeliuvannia ekonomichnykh protsesiv i zstosuvanniam metodiv nechitkoilohiky [Modeling of Economic Processes Using Fuzzy Logic Methods], KNEU, Kyiv, Ukraine.
6. Rothstein, A.P. (1999), Yntellektual'nyetekhnolohyydyentyfykatsyy: nechetkyemnozhestva, henytycheskyealghorytmy, nejronnyesety [Intellectual Technology of Identification: fuzzy set, genetic algorithms, neural network], UNIVERSUM-Vinnitsa, Vinnitsa, Ukraine.
7. Zadeh, L.A. (1965), "Fuzzy sets", Information and Control, vol. 8, pp. 338—353.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2015 р.

А. В. Руснак,
аспірант кафедри макроекономіки та державного управління,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

МАКРОЕКОНОМІЧНІ СТИМУЛИ ЗБАЛАНСУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

A. Rusnak,
graduate student of the department of macroeconomics and public administration
Kyiv National Economic University named by Vadym Hetman

MACROECONOMIC INCENTIVES OF LABOUR MARKET BALANCING

У статті досліджено вплив макроекономічних чинників на розвиток ринку праці в умовах нестабільності та виявлено стимули державного впливу для досягнення збалансованості ринку праці. Встановлено та проаналізовано головні проблеми ринку праці такі, як: структурна нерівновага ринку праці; структурні диспропорції попиту та пропозиції на ринку праці; занижені стандарти оплати праці; слабкість державного регулювання; неефективні інститути трудового права та визначено важливі причини для невідкладного реформування таких напрямів: створення нових робочих місць в інноваційних і високотехнологічних секторах економіки; реформування професійної підготовки та освіти; реформування інституту оплати праці; удосконалення державного регулювання зайнятості; здійснено реформування стратегічного планування, прогнозування та моніторингу. Здійснено аналіз впливу макроекономічної нестабільності на ситуацію, яка склалася на ринку праці та необхідність зміни пріоритетів впровадження першочергових заходів державної політики задля досягнення збалансованого розвитку ринку праці.

The article describes the impact of macroeconomic factors on the development of the labor market in terms of instability and state influence incentives to achieve balance in the labor market. Were analyzed the main problems of the labor market such as the structural imbalance of the labor market; structural imbalances of supply and demand in the labor market; too low standards of remuneration; the weakness of state regulation; ineffective institutions of labor law and identifies important reasons for urgent reform of areas: job creation in innovative and high-tech sectors; reform of professional training and education; reform of remuneration; improve state regulation of employment; made reform of strategic planning, forecasting and monitoring. Were analysed the results of the effects of macroeconomic instability on the situation prevailing in the labor market and the need to change the priorities of implementation of measures for public policy to achieve balanced development of the labor market.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, макроекономічна нестабільність, збалансованість, продуктивність праці, оплата праці, заробітна плата, трудові відносини, державне регулювання зайнятості, трудове законодавство.

Key words: the labor market, employment, unemployment, macroeconomic instability, balance, productivity, wages, salaries, labor relations, state regulation of employment, labor legislation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важлива роль у повноцінному економічному розвитку країни належить ринку праці. За умов макроекономічної нестабільності без впровадження державою належних стимулів до збалансування ринку праці може відбутися поглиблення кризових явищ. Існують певні проблеми на ринку праці, такі як: структурна нерівновага ринку праці; структурні

диспропорції попиту та пропозиції на ринку праці; занижені стандарти оплати праці; слабкість державного регулювання; неефективні інститути трудового права та ін. Завдання побудови інноваційної економіки та глобалізація світової економіки, об'єктивно зумовлюють необхідність перегляду базових орієнтирів розвитку ринку праці, зміни його якісних характеристик.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-методологічні проблеми ринку праці, державного регулювання зайнятості та безробіття в Україні знайшли відображення у працях О. Бажка, С. Бандура, А. Безтелесної, В. Васильченка, Т. Головка, О. Ковалю, Г. Кулікова, А. Ільча, Е. Лібанової, А. Лісогор, В. Лича, Н. Лук'янченко, О. Новікової, І. Петрової, О. Пищуліна, В. Приймака, В. Стадник та багатьох інших. Серед вчених-економістів і практиків в області дослідження саме збалансованості ринку праці можна виокремити А. Колота, Е. Лібанову, Ю. Маршавіна, І. Маслову. Попри це досить важливим питанням залишається розвиток ринку праці під впливом макроекономічної нестабільності та створення умов покращення впливу держави на ринок праці для досягнення збалансованості.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є дослідження впливу макроекономічних чинників на розвиток ринку праці в умовах нестабільності та виявлення стимулів державного впливу для досягнення збалансованості ринку праці.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний ринок праці України є незрілим, розбалансованим і малоєфективним. Упродовж усього періоду після початку економічних реформ держава не змогла сформулювати цілісну концепцію політики на ринку праці. Головні зусилля держави щодо ринку праці сконцентровані переважно на одній складовій — регулюванні масштабів офіційного безробіття, що в докризові часи складало 6,4% (2008 р.), а в період розгортання кризових явищ зросло до 8,1% (2010 р.), станом на кінець 2014 р. рівень зареєстрованого безробіття склав 9,3% [2]. Таким чином, сформована модель українського ринку праці фактично перетворилася на перешкоду для ефективної реструктуризації зайнятості. Деінституціалізований ринок праці супроводжується значними соціальними втратами, у першу чергу у вигляді високих міграційних інтенцій, знецінення та декваліфікації робочої сили тощо. Проблеми, породжені неструктурованим ринком праці, поглиблюють кризові явища в економіці, стримують структурні перетворення, перешкоджають створенню передумов для довгострокової макроекономічної стабілізації.

Аналізуючи українську модель ринку праці, необхідно виокремлювати проблеми власне ринку праці, його провідних каналів та проблеми, що мають макроекономічну природу й детермінують економічні механізми функціонування ринку.

У цілому, український ринок праці є ліберальним і саморегульованим. Проте постійне пристосування до ринкових умов та несформованість інститутів державного регулювання ринку праці призвело до утворення певних "інституційних пасток", які пагубно впливають на ринок праці.

Неврівноважена кон'юнктура українського ринку поєднує протилежні тенденції: кон'юнктури дефіциту праці та кон'юнктури надлишку праці. В умовах України це проявляється в існуванні, з одного боку, вимушеної неповної зайнятості, а з іншого — утриманні надлишкової зайнятості. Підтримка чисельності зайнятих на стабільному рівні досягається за рахунок зниження тривалості та інтенсивності праці. У такому випадку витрати не концентруються на вузькій групі безробітних, а розподіляються на значне коло осіб, чий потенціал використовується лише частково. Перший шлях дозволяє забезпечити соціально-політичну стабільність, проте призводить до погіршення людського капіталу та консервації неефективних робочих місць, сповільнюючи модернізацію економіки на стадії виходу з кризи.

Причому вимушена неповна зайнятість отримала чітке інституційне оформлення у вигляді переведення на неповний робочий час або адміністративних відпусток. Причина надлишкової зайнятості полягає в існуванні формальних та неформальних домовленостей між підприємствами та владою про відмову від масових вивільнень [7, с. 6—7].

За оцінками Всесвітнього банку, Україна має найбільший неформальний сектор, який сягає 50% ВВП [6], що укладає "діагностування" економіки. За розрахунками західних фахівців, критичним для країни є 15—35% ВВП у тіншовому секторі. Експертами встановлено: якщо обіг тіншового бізнесу перевищує 30% ВВП, а кількість працюючих на ньому — 40% зайнятих, економіка втрачає керованість [7]. За оцінками Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, у 2008 році рівень тіншової економіки склав 31,1%, тобто вийшов за межі порогового значення (30% ВВП). На початку 2015 року в умовах поширення цінових та девальваційних шоків, ескалації військового конфлікту спостерігалося подальше суттєве зростання тіншової економіки. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у I кварталі 2015 року рівень тіншової економіки порівняно з відповідним періодом 2014 року збільшився ще на 5 в.п. до 47% від обсягу офіційного ВВП [8, с. 3]. Сучасні інноваційні типи нестандартної зайнятості (дистанційна, аутсорсинг, лізинг персоналу тощо) часто проникають на ринок праці через неформальний сектор. Тому реакції основних учасників ринку праці призводять до результатів, що важко передбачити [7, с. 8].

Українському ринку праці властиві значні структурні диспропорції. Він складається з ізольованих сегментів, що слабо пов'язані між собою. При цьому на кожному з них існують суттєві невідповідності у попиті та пропозиції на робочу силу.

Негативні прояви трансформації нинішньої структури випуску фахівців з вищою освітою виявляються в порівнянні її з відповідними структурами випуску фахівців в інноваційно активних країнах світу. Вони пов'язані з наступним:

- помітним відставанням за часткою випуску фахівців у галузі природничих наук, де генеруються найбільш важливі сучасні проривні технології;

- тенденцією до істотного скорочення частки випуску фахівців за гуманітарними та мистецькими спеціальностями, які формують культуру людини, — основної продуктивної сили, а також формують світоглядні засади розвитку суспільства: за цією часткою Україна наразі поступається окремим найбільш динамічним в інноваційному аспекті суспільствам більш, ніж удвічі;

- ще більш виразним скороченням частки випуску фахівців у галузі медицини та соціальних програм, де Україна в середньому втричі поступається інноваційно активним країнам: це стовідсотково корелює з одним з останніх місць країни у Європі за станом здоров'я і величезними обсягами бідності та нерозвиненістю цивілізованих норм соціального захисту, поширених у Європі;

- виразною гіпертрофією випуску фахівців у галузі суспільних наук, бізнесу і права, на які припадає ледь не половина всіх студентів українських вищих навчальних закладів. Таке становище диктується зовсім не дефіцитом фахівців у цих сферах, який дійсно спостерігався на початку української незалежності, але давно вже зник і перетворився на продукування полчищ економістів і юристів — часто таких, що мають невисокий професійний рівень [10, с. 11].

Гіпертрофія виробництва економістів і юристів в Україні приховує в собі небезпечну тенденцію до втрати освітньої функції передачі знань і компетенцій та набуття нею функції надання особі певних статусних ознак. За цих умов неважливо, потрібні реально країні в такій кількості фахівці цього профілю чи ні, адже отримати диплом за цими спеціальностями є більш престижним, а вчену ступінь — важливим доповненням до влад-

них повноважень або бізнес репутації. А от випускати фахівців за природничими спеціальностями університетам не вигідно, адже попит на них в економіці, ворожій інноваціям, є мінімальним, а освітній процес — дуже складним, таким, що потребує від навчального закладу відповідного кадрового забезпечення, сучасного оснащення та матеріально-технічної бази, а від студентів — значних індивідуальних зусиль. Зрозуміло, що такі параметри структури вищої освіти мають бути змінені, адже вони гальмуватимуть процеси розвитку тих високотехнологічних виробництв, які ще зберігаються в Україні, та освоєння в перспективі нових високотехнологічних сфер економічного розвитку [10, с. 12].

Відсутність планування розвитку ринку праці та неформована сфера професійної освіти, що призводить до розбалансованості існуючих трудових ресурсів та робочих місць. Відсутність державних індикаторів пріоритетів у сфері освіти, зниження якості підготовки фахівців, слабка прив'язка програм підготовки до потреб виробництва, зниження престижу професій науково-технічного спрямування, занадто поширена платна освіта в умовах кризи вітчизняного виробництва спричиняють проблеми структурної невідповідності майбутніх попиту та пропозиції робочої сили у професійно-кваліфікаційному розрізі та збільшують кількість неконкурентоспроможних робочих місць. Відбувається збільшення критичної величини розриву між технологічною складністю робіт і фактичним рівнем професіоналізму.

Важливим механізмом адаптації ринку праці України є політика в галузі оплати праці. Рівень її оплати в Україні низький не лише порівняно із загальним рівнем у країнах з розвинутою ринковою економікою, а й з урахуванням фактичної продуктивності праці. Незважаючи на досить суттєве зростання середньої номінальної заробітної плати та зростання реальної заробітної плати, відставання України від низки європейських країн за цими показниками зберігається. На нашу думку, утримання низьких стандартів оплати праці та відсутність безпосереднього зв'язку між заробітками й ефективністю праці слід визнати є дестимулюючим фактором впливу на зростання економічної та трудової активності, поліпшення якості людського капіталу. Соціальні стандарти оплати праці в Україні залишаються надто низькими.

Існуюча диференціація середньої заробітної плати за видами діяльності в Україні зумовлена відсутністю прямого зв'язку заробітної плати з необхідними витратами енергії і групами фізичної активності працівників, рівнем складності та кваліфікації праці, професійної освіти працівника, економічними результатами господарської діяльності та ринковою кон'юнктурою. Найвищий заробіток сьогодні мають працівники в сфері авіаційного транспорту (середньомісячна заробітна плата штатних працівників у 2013 році склала 10341 грн.), фінансування та страхової діяльності (6274 грн.), інформації та телекомунікації (4599 грн.), а працівники промисловості — лише 3763 грн. Неможливо розраховувати на майбутнє економічне піднесення країни, якщо заробітна плата робітників виробничої сфери не є суттєво вищою порівняно із середнім рівнем заробітку по економіці (3265 грн.) [1, с. 8].

За інформацією Держстату України розподіл працівників за десятильними (10%-ми) групами свідчить про істотну нерівність розмірів заробітної плати, яка формується переважно за рахунок найбільш високооплачуваних працівників. У жовтні 2012 р. середня заробітна плата у працівників десятого дециля (найбільш високооплачувані працівники) становила 8966 грн. і була в 1,9 рази вища порівняно з попереднім (дев'ятим) децилем та в 10,1 рази вища порівняно з першим децилем (найбільш низькооплачувані працівники). Найбільший розрив у розмірах середньої заробітної плати працівників десятого й першого децилів спостерігався у та-

ких видах діяльності: мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (у 21,7 рази), інформація та телекомунікації (13,6), професійна, наукова та технічна діяльність (12,9), фінансова та страхова діяльність (12,6). Найменша нерівність в оплаті праці у працівників освіти і охорони здоров'я та надання соціальної допомоги [2]. Дані обстежень розподілу працівників за розмірами нарахованої місячної заробітної плати показують, що понад 65% загальної чисельності працівників в Україні отримують заробітну плату в розмірі, що не перевищує трьох встановлених мінімальних її розмірів. У Білорусі ця чисельність складає 53%. У Казахстані і Росії заробітна плата більшості працівників (понад 66%) складає більше трьох мінімальних розмірів оплати праці [1, с. 9—10]. Попри те, що законодавством заборонена виплата меншої заробітної плати, ніж законодавчо встановлена мінімальна, 5% працівників в Україні отримують заробітну плату нижче законодавчо встановленого рівня державної гарантії, тому фактично мінімальна заробітна плата набула в Україні невластивих їй функцій, перетворившись на розрахункову одиницю при визначенні розмірів соціальної допомоги, штрафів, державного мита тощо.

Держава, відповідно до законів, що регулюють трудові відносини, намагається якнайповніше захистити трудові права на ринку праці й надає відповідні гарантії та пільги з метою захисту прав працівників в умовах ринкової економіки. З точки зору правового регулювання ринок праці України є зарегульованим. З одного боку, в рамках трудового законодавства існують численні правові й адміністративні обмеження. З іншого боку — правові й дисциплінарні механізми, що контролюють виконання нормативів, дуже слабкі. Надмірна зарегульованість трудових відносин обмежує гнучкість інститутів ринку праці та високі витрати, пов'язані з наймом і звільненням. Ми можемо виділити низку наслідків спричинених правовою зарегульованістю, які негативно впливають на ринок праці [7, с. 34]:

- законодавство України надає різним категоріям працівників багато пільг, фінансування яких покладається на роботодавців. Воно передбачає дуже високі ступінь захищеності груп зі слабкими конкурентними позиціями на ринку праці. Різноманітні додаткові зобов'язання, покладені на роботодавців, підвищують вартість робочої сили і, отже, скорочують попит на неї;

- надмірний захист зайнятості має свої негативні сторони, що спричиняє появу сегментації ринку праці. Поряд із секторами, змушеними жити "за правилами", утворюються анклавні, що більшою чи меншою мірою вільні від тягаря надлишкового регулювання. Ті, кому вдається влаштуватись у захищеному секторі виграють: вони отримують стабільнішу заробітну плату, користуються широким спектром пільг і гарантій, їх практично неможливо звільнити і тощо. Водночас ті, хто зайнятий у незахищеному секторі, а також безробітні програють: їхні шанси знайти "гарне" робоче місце суттєво зменшуються.

Найбільш негативним проявом такої тенденції можна вважати виникнення великого неформального сектору цілком вільного від дії формальних регуляторів. Тут не визнається гарантій зайнятості, письмові контракти замінені усними домовленостями, договірним відносинам між працівниками і роботодавцями притаманний здебільшого короткостроковий характер, оплата праці здійснюється тільки готівкою, податки не сплачуються, суперечки вирішуються без участі держави. Отож, гнучкість української моделі ринку праці забезпечується не гнучкістю правил, а можливостями уникати виконання законів [7, с. 35—36].

Сучасне трудове законодавство України є сумішшю правових норм, прийнятих у різні періоди і в різних історичних та економічних умовах, певна його частина відповідає потребам часу, проте інша — застаріла і є результатом пристосування соціалістичного законодав-

ства до реалій ринкової економіки та не може адекватно регулювати сучасні трудові відносини [7, с. 36].

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, проаналізувавши ситуацію, що склалася на українському ринку праці можна констатувати, що він залишається розбалансованим і малоєфективним, а його структура визначається неузгодженістю, пов'язаною зокрема із суперечністю між відкритим, гнучким, ліберальним характером ринку трудових ресурсів як такого та жорсткими, застиглими державними нормами його регулювання. Як наслідок, сформувалися викривлені способи пристосування ринку праці до наявних суперечливих умов, унаслідок яких значну перевагу отримали неформальні форми зайнятості, виник значний дефіцит кваліфікованих трудових ресурсів, унеможливився діалог між роботодавцем та працівником тощо. Отже, всі ці проблеми потребують вирішення на рівні перегляду та реформування державної політики у сфері зайнятості, тому ми виокремили головні напрями, що потребують змін:

1. Стратегічною передумовою реформування ринку праці та основним стратегічним завданням України має стати підвищення продуктивності праці. Це значною мірою пов'язано зі збільшенням її капіталоозброєності, що потребує інтенсивних інвестиційних вкладень, насамперед у реальний сектор виробництва.

2. Створення нових робочих місць в інноваційних і високотехнологічних секторах економіки. Наразі потреба створення нових робочих місць набуває актуальності внаслідок необхідності збереження трудового потенціалу та відповіді на виклики економічної кризи. Приріст зайнятості відображається на рівні сукупних доходів населення. Завдання створення робочих місць не слід розуміти як самоціль, а лише як засіб реалізації масштабної національної стратегії, що має бути чітко сформульована.

3. Реформування професійної підготовки та освіти. Усунення структурних проблем ринку праці пов'язано також із питанням ефективності взаємозв'язку сфер зайнятості та професійної освіти. При цьому в короткостроковій перспективі може спостерігатися деяке зростання частки учнів у загальній чисельності зайнятих. Проте інерційність розвитку системи професійної освіти може у середньостроковій перспективі слугувати додатковим фактором, що стримує зростання зайнятості. Для приведення сфери професійної освіти у відповідність до потреб ринку праці необхідно:

— переглянути напрями та рівні професійної підготовки з урахуванням прогнозу попиту та пропозиції на ринку праці;

— органам виконавчої влади, що зобов'язані сприяти зайнятості населення, приділити особливу увагу підготовці фахівців за загальногалузевими професіями, потреба в яких не може бути задоволена за рахунок наявних трудових ресурсів. На вирішення цього завдання необхідно орієнтувати систему початкової професійної освіти та програм перепідготовки безробітних;

— розробити професійні стандарти з метою підвищення якості професійної освіти, враховуючи запити роботодавців на підготовку кадрів;

— створити умови рівного доступу громадян до галузевих і професійних ринків праці та сформувати основу для сертифікації персоналу;

— з метою формування структури попиту населення на послуги професійної освіти відповідно до потреб ринку розвивати програми професійної орієнтації молоді та організувати професійно-пропагандистські кампанії;

— стимулювати участь роботодавців у підготовці та працевлаштуванні фахівців.

4. Реформування інституту оплати праці. За рахунок підвищення частки заробітної плати у собівартості

продукції; зниження ставок оподаткування фонду оплати праці; обмеження обсягу та вартості ресурсів, необхідних для виробництва; удосконалення державного та договірною регулювання оплати праці; утворення єдиного підходу до формування мінімальної заробітної праці.

5. Удосконалення державного регулювання зайнятості. Здійснити за рахунок перегляду системи державного управління у сфері зайнятості (професійні стандарти; мінімальний та максимальний розміри допомоги з безробіття; перелік професій, за якими здійснюються професійне навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації відповідно до вимог органів державної служби зайнятості; перелік пріоритетних категорій безробітних громадян, які мають трудові під час працевлаштування та щодо яких органами державної служби зайнятості реалізуються спеціальні програми; квоти на залучення та використання іноземної робочої сили; перелік пріоритетних професій, за якими доцільно залучати й використовувати іноземну робочу силу без установа квот). Органам місцевої влади та місцевого самоврядування забезпечувати моніторинг ситуації на ринку праці, розробку прогнозу попиту та пропозиції на ринку праці в розрізі професійно-кваліфікаційних груп, також спираючись на результати моніторингу на державному та регіональному рівнях, розробляти державні та регіональні прогнози. Удосконалити діяльність служби зайнятості та збільшити її вплив, підвищити територіальну мобільність робочої сили, здійснити децентралізацію політики зайнятості. Здійснити реформування трудового законодавства.

6. Здійснити реформування стратегічного планування, прогнозування та моніторингу. Прогнози розвитку ринку праці мають стати невід'ємною складовою стратегічних розробок з питань розвитку економіки та країни в цілому. Вони мають розроблятися у співпраці й діалозі учасників соціально-трудових відносин. На етапі розробки таких прогнозів, а тим більше на шляху до їх реалізації, принципово важливо, щоб пропозиції щодо професійної орієнтації і навчання кадрів координувалися з політикою та основними програмами економічного і соціального розвитку країни; враховували специфіку регіональних (локальних) ринків праці, яка є відображенням структури господарського комплексу певної території та його місця в економічному просторі країни і світу; виходили з необхідності певного випередження змісту навчання стосовно техніко-технологічного рівня виробництва, оскільки він має тенденцію до постійного підвищення; спиралися на адаптовані до вітчизняних особливостей загальносвітові тенденції формування ринкової кон'юнктури на кваліфіковані кадри.

Інструментами державного впливу на сферу зайнятості мають стати наступні дії [7, с. 48]:

— Унаслідок майже необмеженої ємності товарного ринку, на відміну від розвинених західних країн, та незадоволених потреб великої кількості бідного населення в Україні наразі не існує економічних меж розширення зайнятості, оскільки відсутня загроза перевищення виробництва вітчизняних товарів. Саме тому нові робочі місця необхідно створювати в галузях, пов'язаних із виробництвом товарів широкого вжитку.

— З метою відновлення економічного зростання в країні слід розробити програми забезпечення інтенсивного зростання економіки, що відбувається за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів і передусім людської праці. Інтенсифікація може відбуватися як за рахунок нових технологій, так і за рахунок міграції робочої сили з підприємств, де створюється менше доданої вартості, до виробництва з більшою доданою вартістю. Програми переорієнтації економіки можна певною мірою розглядати саме як створення робочих місць у високотехнологі-

чних галузях і згортання робочих місць у тих, де низька додатна вартість.

— Чітко визначити загальну, галузеву та регіональну потребу в робочих місцях як на поточний період, так і на перспективу, що має визначатися на основі демографічних прогнозів і всебічного аналізу даних про чисельність і структуру зайнятих і безробітних, кількість і структуру наявних робочих місць, на вивченні попиту та пропозиції, виходячи з напрямів і темпів розвитку виробництва, виборі пріоритетних напрямів створення нових робочих місць та інших чинників.

— Підвищити роль Державної служби зайнятості. Програми, що фінансуються за рахунок даного Фонду, здебільшого є програмами з підтримки безробітних і не вирішують завдань створення нових робочих місць.

— Створити ефективну систему територіальної та професійної мобільності робочої сили, що напряму стосується питань підготовки та перепідготовки конкурентних кадрів, житлового будівництва.

— Розробити Державну і регіональні програми, розвитку системи створення нових робочих місць. Вихідним пунктом цієї Програми має стати визначення соціально необхідного рівня зайнятості в країні та регіоні і встановлення його чисельного значення.

Реалізація повноцінної соціальної моделі ринку праці заважають низька продуктивність праці, що призводить до невимогливого ставлення до трудових ресурсів, обмежені інвестиційні ресурси, повільне створення робочих місць у приватному секторі та низькі доходи населення, що зумовлено відсутністю зацікавленості з боку національного капіталу. Ринок праці України є незрілим, розбалансованим і малоефективним. У ньому поєднуються протилежні тенденції: дефіциту праці й надлишку праці, що проявляється в існуванні, з одного боку, вимушеної неповної зайнятості, а з іншого — утриманні надлишкової зайнятості. Переважання гнучкої, неформальної зайнятості як однієї з найважливіших структурних характеристик ринку праці України є корисною з точки зору пом'якшення короткострокових кон'юнктурних циклів, але вона не здатна підтримати сталий організаційно-технологічний розвиток. Розповсюджена самозайнятість, що формується переважно у вигляді мікропідприємств, без їх включення у мережі потужних виробничих кластерів, об'єктивно скочується до архаїчних організаційних і технологічних будов. У результаті значний трудоворесурсний потенціал використовується для відтворення й розширення низько продуктивних та непрогресивних секторів господарювання.

Дефіцит кваліфікованих трудових ресурсів є важливим чинником, що блокує формування конкурентоспроможних територіально-виробничих структур інноваційного типу. Кваліфікована праця стає одним із найбільш дефіцитних ресурсів в Україні, що перетворює ринок праці на одне з найбільш джерел економічних і соціально-політичних ризиків для вітчизняної економіки.

Існуюча модель ринку праці забезпечує більшу соціально-політичну стабільність і залишається ефективним буфером зростанню соціальної напруги, проте призводить до погіршення людського капіталу та консервації неефективних робочих місць, уповільнюючи тим самим модернізацію економіки на стадії виходу з кризи. Стихійне ліберальне саморегулювання ринку праці та відсутність цілісної концепції державної політики призвели до масового "роздержавлювання" підприємств, розвитку мікроскопічного підприємництва, господарського подрібнення цілісних технологічних комплексів, що втратили конкурентні переваги. Тому задля відновлення та стабілізації національного ринку праці необхідно впроваджувати інноваційні реформи спираючись на досвід розвинених країн із стабільною соціально-економічною ситуацією.

Література:

1. Інформаційно-аналітичні матеріали на засідання НТСЕР до питання про стан реформування оплати праці [Електронний ресурс] // Федерація профспілок України. — 2014. — Режим доступу: <http://www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc>

2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Рада по вивченню продуктивних сил України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rvps.kiev.ua/>

4. Савченко А.Г. Макроекономіка: підручник. — К.: КНЕУ, 2005. — 442 с.

5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>

6. Слава С.С. Динаміка показників ефективності регулювання оплати праці в Україні / С.С. Слава, О.В. Висіч, В.І. Павлович. // Науковий вісник Ужгородського університету. — 2014. — №3. — С. 20—24.

7. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування: аналіт. доп. / О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, О.О. Кочемировська; за ред. Я.А. Жаліла. — К.: НІСД, 2010. — 72 с.

8. Тенденції тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. — 2015. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=da243606-8d4b-49f5-9fa4-34994d5db4d2>

9. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс]. — 2014. — Режим доступу: <http://icps.com.ua>

10. Україна — 2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. — Київ: Заповіт, 2014. — 60 с.

References:

1. Federatsiia profspilok Ukrainy (2014), "Information-analytical materials on session NTSEC to the situation of wage reform", available at: <http://www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc> (Accessed 15 October 2015).

2. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky (2015), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 20 October 2015).

3. Rada po vyvchenniu produktyvnykh syl Ukrainy (2009), available at: <http://www.rvps.kiev.ua/> (Accessed 25 September 2015).

4. Savchenko, A.H. (2005), *Макроекономіка: Підручник* [Macroeconomics: Textbook], KNEU, Kyiv, Ukraine.

5. The official website for the World Bank (2014), available at: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>. (Accessed 27 October 2015).

6. Slava, S. S. (2014), "Dynamics performance regulation of wages in Ukraine", *Naukovyj visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, vol. 3, pp. 20—24.

7. Pyschulina, O.M. Koval', O.P. and Kochemyrovs'ka, O.O. (2010), "Systemic flaws labor market and its reform priorities", *analit. dop.*, NISD, Kyiv, pp. 72.

8. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2015), "Trends shadow economy in Ukraine", available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=da243606-8d4b-49f5-9fa4-34994d5db4d2> (Accessed 22 October 2015).

9. Ofitsijnyj sajt mizhnarodnoho tsentru perspektyvnykh doslidzhen' (2014), "The shadow economy in Ukraine: Causes and Cures", available at: <http://icps.com.ua> (Accessed 22 October 2015).

10. Ofitsijnyj sajt Tsentru imeni Razumkova (2014), "Ukraine — 2014: the socio-economic crisis and find ways of reforming", available at: http://www.razumkov.org.ua/ukr/news.php?news_id=533 (Accessed 22 October 2015).

Стаття надійшла до редакції 23.11.2015 р.

УДК 338.2

О. В. Немировська,
аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу,
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

O. Nemyrovska,
PhD student, Audit and Economic Analysis Department,
National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin

MECHANISM OF THE COOPERATION BETWEEN NATIONAL ECONOMY WITH MULTINATIONAL CORPORATIONS

У статті проаналізовано роль держави у процесі взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, а також розкрито суть типів суспільних систем, у яких держави можуть виступати в ролі суб'єктів господарювання за межами національних кордонів. Визначено основні форми участі ТНК в інфраструктурних проектах, як результату їх взаємодії з національною економікою. Запропоновано механізм оптимізації національного регулювання взаємодії ТНК з національною економікою та виокремлено специфічні принципи їх оптимальної взаємодії.

The article analyzes the role of government in process of interaction between national economy with transnational corporations. Types of social systems in which states can act as economic entities across national borders, examined the essence this article. The main forms of TNC participation in infrastructure projects was determined. Optimization of the mechanism of regulating their interaction with the national economy was offered and specific principles of their optimal interaction was allocate.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, взаємодія національних економік та ТНК, державне регулювання, корпоративне управління.

Key words: multinational corporations, interaction between national economies and multinational corporations, government regulation, corporate governance.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

ТНК чинять певний вплив на місцеві органи влади з метою поліпшення податкового режиму чи дебіюкратизації окремих процедур. Часто саме потужний вплив представників ТНК слугує каталізатором реформування бюрократичного апарату, перегляду різних законодавчих актів, що регулюють правила інвестування й оподаткування в приймаючій країні у бік їх оптимізації та лібералізації, а часом цей вплив має негативні наслідки, до яких може призвести діяльність ТНК.

У призмі вищезазначеного актуальним стає питання щодо визначення ролі держави у процесі взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями та вироблення механізмів державного регулювання їх взаємодії.

АНАЛІЗ ПУБЛІКАЦІЙ

Зарубіжні вчені, які досліджували різнобічні питання транснаціоналізації економічних систем: П. Баклі, Д. Беннет, Г. Вейнріч, Р. Вернон, С. Гаймер, Дж. Даннінг, Р. Кейвз, М. Портер, Ф. Рут, М. та С. Толчін, К. Шарп; у вітчизняній науці окремі аспекти діяльності корпорацій: В. Буткевич, П. Дзюба, К. Панченко, М. Поручник, О. Рогач, А. Руденко, І. Сорока А. Філіпенко, І. Хоменко, О. Шнирко. Безпосередньо проблеми транснаціоналізації економіки України досліджували такі вітчизняні науковці — Варналій З., Геєц В., Дзюба П., Лук'яненко Д.

Однак варто зазначити, що через постійно нові виклики глобалізації, процес регулювання взаємодії ТНК з національною економікою вимагає вироблення актуальних рекомендацій щодо узгодження їх інтересів з державними.

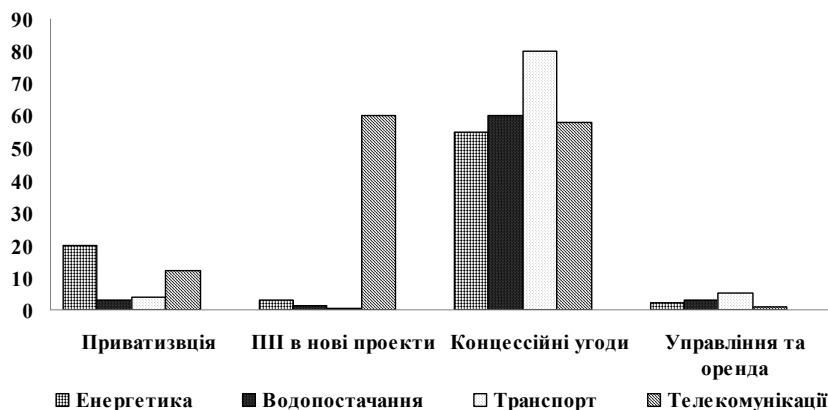


Рис. 1. Основні форми участі ТНК в інфраструктурних проектах, %

МЕТОЮ СТАТТІ

Метою статті є проаналізувати роль держави у процесі взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями. Також визначити основні форми участі ТНК в інфраструктурних проектах та запропонувати механізм оптимізації національного регулювання їх взаємодії з національною економікою.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Внесок ТНК в ефективність і розвиток світової економіки залежить від політики національних урядів стосовно діяльності цих компаній, сприяючи оптимізації міжнародного виробництва і торгівлі. Але національні уряди цікавляться зростанням світової економічної ефективності та світовим економічним розвитком мимохідь, якщо взагалі цим займаються, їхня функція полягає радше в захисті та розширенні національних інтересів на міжнародній арені. Тому національні уряди ставляться до транснаціональних корпорацій з позиції політичної та економічної вигоди для нації, а не світу в цілому.

Результат взаємодії національних економік та ТНК визначається як умовами проведення трансграничних операцій в галузях, так і специфічними особливостями ТНК, які реалізують інвестиційні проекти (рис. 1).

Як ми бачимо з рисунка 1, ТНК особливо не прагнуть робити капіталовкладення в нові інвестиційні проекти. Крім того, ці компанії зацікавлені в найбільш прибуткових секторах економіки. Вони не прагнуть робити капіталовкладення в ті галузі, де термін їх окупності достатньо тривалий. Єдина країна в світі, яка може диктувати умови та сфери для прямих іноземних інвестицій — Китай. Вони мають настільки привабливий інвестиційний клімат, що дозволяють собі вводити квоту (обмеження) на обсяг капіталовкладень в їх економіку на рік [7, с. 165].

Україні доводиться лише тільки мріяти про такий привабливий інвестиційний клімат. У будь-якому випадку, інвестиційна діяльність спрямована в країну базування на створення нових підприємств або реорганізацію старого. В першому випадку ТНК створює нові додаткові робочі місця, в другому — зберігає старі з можливістю подальшого розширення виробництва і, відповідно, створення нових робочих місць.

Отже, якщо йдеться про правила стосовно таких взаємопов'язаних явищ, як ТНК і прямі іноземні інвестиції, то вони мають бути звернені до ТНК і приймаючих держав. Зрозуміло, що ефективність норм приватного права та публічного права щодо ТНК, приймаючих держав та предмета їх співпраці (прямі іноземні інвестиції) залежить від юридичної обов'язковості актів, де вони міститимуться.

Всесвітній банк вважає, що корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень та практику господарювання у приватному секторі, що дозволяє товариствам залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючи при цьому інтереси всіх осіб, які беруть участь у суспільстві і суспільства в цілому. Також корпоративне управління можна вважати системою відносин між органами суспільства та власниками підприємства відносно управління діяльністю підприємства для досягнення стратегічних цілей [4].

Держава відіграє постійну і важливу роль сполучної ланки між діючими особами світової політики такими, як ТНК, усуваючи розбіжності між ними, тому що має право делегувати частину своїх функцій як міжнародному співтовариству (нагору), так і субнаціональним структурам (униз). Управління можливе на п'яти рівнях — від міжнародного до локально-регіонального — за допомогою: 1) дотримання міждержавних угод, особливо між країнами Європи та Північної Америки; 2) зусиль значного числа держав, які створюють міжнародні регулюючі організації типу СОТ або ГАТТ; 3) регіональних торгово-економічних асоціацій і союзів на зразок ЄС і НАФТА; 4) використання національних важелів і інститутів типу Асоціації Ренд (REND) у США; 5) проведення внутрідержавної регіональної політики для розвитку місцевих промислових центрів [1].

Поєднати всі ці рівні здатна національна держава, тому що лише вона в тій або іншій формі присутня на кожному з них. У схемі глобального управління національна держава має стояти у центрі світових зв'язків і бути осередком відносин між усіма акторами міжнародного співтовариства: ООН і її різними установами, регіональними союзами, субнаціональними (локальними) органами, багатонаціональними концернами, ТНК, банками, неурядовими організаціями, засобами масової інформації, різними групами інтересів, науковими центрами і т.ін.

Їхні скоординовані зусилля мали б бути спрямовані на розв'язання основних проблем, які виникають в процесі глобалізації. Однак національні держави, які повинні були б виконувати ключові функції при втіленні такого роду концепції у життя, зустрічаються з чималою кількістю протистоянь. Резонно виникає питання — якщо обсяг продажів п'яти найбільших світових корпорацій перевершує ВВП усіх держав Близького, Середнього Сходу і Північної Африки. Сукупні валютні резерви транснаціональних компаній у 5—6 разів перевершують резерви центральних банків усіх країн світу, то чи можна регулювати протиріччя між цими глобальними суб'єктами економіки, питання риторичне [2, с. 21].

Аналіз сучасної міжнародної практики дозволяє визначити три типи суспільних систем, у яких держави можуть виступати в ролі суб'єктів господарювання за межами національних кордонів. Ці типи різняться тим, які елементи культури є для них визначальними. При переважно національному підході (плюралістичний варіант) особливо важливим є уникнення надмірного втручання бюрократичного апарату у справи громадян, яким повинні бути гарантовані свобода, життя й приватна власність. У такому разі міжнародне суспільство в ідеалі уявляється як суспільство держав, що домовилися про створення єдиного економічного простору з мінімумом обмежень і спільно долають негативні ринкові впливи ззовні. Економічно лідируюча в такому міжнародному суспільстві держава продукує його культурні норми, що укладаються в загальний ліберальний контекст. Якщо міжнародна відповідальність держави вступає в протиріччя з його національною відповідальністю, вибір робиться на користь останньої.

Корпоративний (європейський) варіант відводить державі більш активну господарську роль, що ґрунтується на сприйнятті соціальних відносин як основи економічного обміну. Це робить допустимим і необхідним обмеження нормативними засобами вільної гри ринкових сил. Іншими словами, соціальні норми європейцям важливіші від егоїстич-

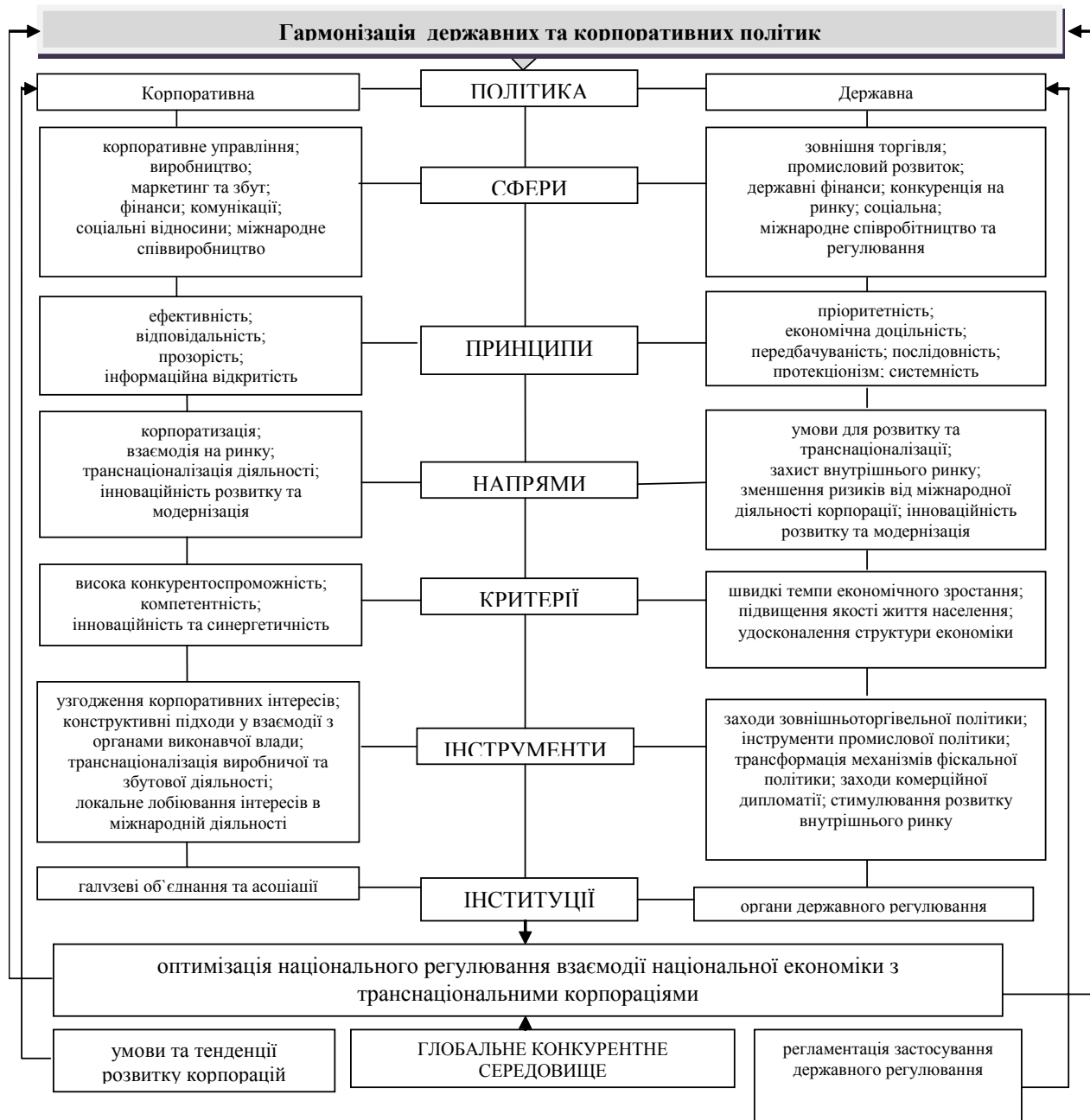


Рис. 2. Механізм оптимізації регулювання взаємодії національної економіки з ТНК

них особистих інтересів, які випливають із суспільних і носять стосовно них підлеглий характер. І хоча вищим орієнтиром для держави в його господарській діяльності виявляються не ринок, як такий, а соціальний мир і якість життя, що досягаються з його допомогою, між представниками держави й бізнесу складаються відносини взаємної довіри і культура співробітництва в господарських питаннях, причому кожний привносить у них специфічний ресурс, який має. Інститути Європейського Союзу, у першу чергу Європейська комісія, виступають при цьому в якості порадників, експертів, які беруть участь у процедурах суспільного узгодження, а національні бюрократи (з боку держав) і асоціації підприємців та працівників (з боку суспільства) підтримують їх. Тут необхідно особливо підкреслити специфічну роль функціонально спеціалізованої євробюрократії — основного європейського "інтегратора", стурбованого, передусім, керіваністю й передбачуваністю процесів у сфері господарської діяльності незалежно від національних кордонів [3, с. 44].

Бюрократи віддають перевагу компромісу, входять у дріб'язкові деталі кожного питання, рідко йдуть на загострення конфлікту з опонентами. Виграш від інтеграції досягається в результаті поступового й скрупульозного вироблення всіма її учасниками загальної культури. Вони вста-

новляють усе більше число спільних норм, що стають частиною їхньої ідентичності, а та у свою чергу народжує колективну зацікавленість у дотриманні норм як кінцевої мети регіональної взаємодії. Показово, до речі, що в США практично не було й немає технократичної і політично ангажованої бюрократії європейського типу.

Таким чином, при ціннісному підході (корпоративний варіант) метою є захист способу життя, спільного для членів міжнародного співтовариства.

Саме по тому, наскільки успішно воно цей спосіб життя захищає, оцінюється й ефективність об'єднання. В інтеграційному контексті міжнародної відповідальності держави віддається пріоритет перед національною.

На сьогодні, як відзначають деякі аналітики, іде формування третього, поряд із плюралістичним і корпоративістським типом суспільства — мережної моделі. В ЄС сьогодні спостерігається відхід від традиційної державницької моделі управління, в якій воно зводиться до того, чим займаються національні уряди, що володіють величезними ресурсами. Відповідальність європейських держав як членів міжнародного співтовариства в складі ЄС оцінюється не стільки мірою їх лояльності власній нації, скільки вірністю європейським цінностям. На відміну від плюралістичного варіанта нормативна влада в корпоративному варіанті кош-

тує вище, ніж влада виконавча. Утворюючи міжнародне суспільство, держави, що входять до Європейського Союзу, спільно виробляють і формують загальні норми й моральні критерії політичної поведінки. Уступаючи якісь суверенні права ЄС, вони разом з тим зміцнюють свою інституціональну автономію від національного суспільства [6, с. 124].

Отже, держави, змінюючи свої функції й передаючи їх частково іншим акторам, тим самим віддають їм управління. Управління ський ресурс сучасних держав-учасників світової політичної системи досить різноманітний. Це можуть бути політичний голос держави при прийнятті рішень ООН, фінансові можливості ТНК або до віра суспільної думки до певних неурядових організацій. Ресурси такого роду складно порівнювати, а отже, наслідки їхніх різних комбінацій важко прорахувуються. При цьому держави зберігають за собою монополію як суб'єктів міжнародного права. Важливий момент полягає в тому, що складні глобальні управлінські зв'язки світу не є ієрархічними, як всередині держави (хоча й там жорстка ієрархія розмивається). Сучасна політика заснована на виробленні колективних рішень через безліч узгоджень різного рівня. Для розуміння складної системи глобального управління евристичним може виявитися підхід українського дослідника В.М. Сергєєва, який бачить його у демократії. На глобальному рівні це можуть бути багатобічні міждержавні форми, що відкривають можливості для колективного управління взаємозалежністю. Це можуть бути й спільні зустрічі представників держав і недержавних акторів.

У сучасних умовах світового господарства механізм оптимізації національного регулювання взаємодії національної економіки з ТНК полягає в гармонізації державного регулювання та політики корпорацій (рис. 2).

Таким чином, корпоративне управління зводиться до взаємовідносин зацікавлених сторін, тобто є інститутом збалансування інтересів зацікавлених груп через механізм узгодження чи протиставлення цілей суб'єктів корпоративного управління.

Неможливість вироблення універсальних рекомендацій щодо регулювання діяльності ТНК зумовлює необхідність класифікації випадків експансії ТНК. Регулювання інвестиційних стратегій повинно залежати від типу створюваного ТНК підприємства. Доцільно обмежувати експансію підприємств, орієнтованих на ринок (які через необмежені латентні можливості ТНК становлять для економіки ще більшу загрозу, ніж імпорт), і підприємств, орієнтованих на природні ресурси. Водночас слід заохочувати експансію ТНК, орієнтованих на місцеву робочу силу, що дозволяє покращити платіжний баланс, підсилити позиції національної валюти і знизити безробіття з паралельним підвищенням загального технологічного та управлінського рівня. Особливого значення набуває зважена фіскальна політика, бо у випадку ТНК високі податкові ставки призводять до погіршення макроекономічних показників. Тому завищене оподаткування орієнтованих на експорт філіалів ТНК є неприпустимим. Водночас з огляду на високоімовірний негативний вплив слід обмежувати можливості придбання іноземними ТНК місцевих підприємств.

За висновками ЮНКТАД, регулювання поведінки ТНК, зокрема у випадках здійснення прямих іноземних інвестицій, має відповідати стандартам (принципам, правилам, процедурам), що враховують бажану поведінку ТНК у державах, де вони діють. А стосовно прямих іноземних інвестицій слід передбачати сфери, де є можливою свобода їх дій, межі їх лібералізації й захисту, обов'язки урядів.

Ефективне управління діяльністю ТНК передбачає обов'язкове врахування особливостей соціального, культурного і людського середовища в приймаючій країні. Культура як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених населенням даної країни, не повинна бути відділена від політико-економічних умов і суспільних інститутів, від цінностей і переконань, що існують у ній. Культура визначає специфічні характеристики поведінки, що залежать від групової приналежності, значущості роботи, знання професії, впевненості у власних спроможностях, етики й етикету тощо.

Суттєвість впливу соціального та культурного середовища на функціонування ТНК вимагає детального аналізу системи цінностей, що притаманні окремим країнам чи групам країн. Значення для керівництва ТНК має та обставина, що багатьом країнам властиві однакові атрибути культури (мова, релігія тощо), що обумовило потребу в їх гру-

пуванні за спільними ознаками. При переході від однієї країни до іншої у межах групи необхідні значно менші зміни, ніж при переході від однієї групи до іншої [5, с. 251].

Але не всі ТНК потребують в однаковій мірі пізнання культурних відмінностей в окремих країнах. Вивчення культурних особливостей може відбуватися одночасно із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, аналіз багатовекторного зовнішнього середовища функціонування ТНК дозволяє виявити основні чинники, що визначають специфіку закордонної діяльності корпорацій.

Крім того, інформаційні чинники, які полягають переважно у проблемі вибору джерел інформації та її змісту, доцільніше не відокремлювати, а віднести до узагальнюючого чинника — ресурсного. Цей чинник, очевидно, складається із таких видів ресурсів, як трудові, фінансові, матеріально-виробничі, природні та, як вже зазначалось, інформаційні, інноваційні.

Слід розуміти, що ТНК не благодійні організації, які сприяють всебічному розвитку країни, здатної стати потенційним економічним та політичним конкурентом в майбутньому. ТНК переслідують цілком певні цілі, пов'язані з максимізацією прибутку, і розглядають як об'єкт інвестування ті галузі, які дозволять їм досягти своєї мети, а не ті, які прагне розвивати приймаюча країна. При цьому питання екології, соціального навантаження, дисбалансу галузевої структури, та інші проблемні моменти можуть для ТНК бути виключно бар'єром входу, до якого треба поставитися формально або ігнорувати.

В умовах сучасного розвитку інформаційної та транспортної інфраструктури, а також високим рівнем глобальної конкуренції, ТНК воліють використовувати старі, перевірені підприємства, як правило, зі своєї рідної країни, або сусідньої. Тому питання розвитку паралельних галузей, локалізації виробництва комплектуючих часто не викликає ентузіазму у великих корпорацій, що входять на новий ринок. Не слід забувати і про таку мотивацію, як викуп і ліквідація прямого економічного конкурента, що часто є мотивом прямих іноземних інвестицій в кризовий час.

Негативні наслідки культурної глобалізації, яка має коріння як у необхідності уніфікації корпоративних культур і систем менеджменту, так і в діях по формуванню адекватного споживчого попиту на продукцію ТНК, є об'єктом пильної уваги численних дослідників в останні десятиліття.

Не секрет, що концентрація високої доданої вартості припадає на рідну для ТНК країну. В інших країнах, при виникненні необхідності, переносяться лише старі, "вчорашні" технології. Особливістю інформаційної епохи розвитку людського суспільства є використання знань та їх капіталізованої форми — технології — як джерела прибутку, і без крайньої необхідності передавати їх іншій країні або компанії ніхто не буде. Не варто розраховувати, що ТНК несуть із собою нові технології в приймаючу країну, це можуть бути лише застарілі технології.

Розвиток економік приймаючих країн до кінця двадцятого століття дозволив вийти на світовий ринок ТНК з різних країн світу, які представляють практично всі континенти і частини світу. У час посилення конкурентної боротьби "старі" північноамериканські та європейські ТНК стали застосовувати не тільки економічні, але й політичні методи. Поява політики, що проводиться державами, в економічних інтересах ТНК, а також процеси політичної інтеграції в економічних цілях.

З одного боку, в епоху глобалізації і децентралізації ТНК гостро постало питання про "кінець держави". Руїнування кордонів, взаємопроникнення культур і етносів, перемішування громадян різних держав на різних територіях, транспортна доступність віддалених територій поставила під сумнів концепцію держави, її можливості виконувати певні функції на певній території щодо своїх громадян.

Без сумніву, можливості ТНК у формуванні громадської думки високі, але обмежені економічними інтересами компанії, найчастіше приймаючи форму контролю споживчого ринку. Можливості держави по впливу на громадську думку значно ширше, як за потенціалом, так і по можливим цілям. Ідеологічна машина держави, до недавнього часу діяла виключно в інтересах ТНК, і при необхідності може розгорнути громадську думку в іншому напрямку.

З іншого боку, у світі спостерігається тенденція створення наднаціональних органів з контролю діяльності

ТНК і виправлення наслідків цієї діяльності. Такі наднаціональні органи є елементами регіональної інтеграції, яка швидкими темпами розвивається останнім часом. Важливо відзначити, що в процесі регіональної інтеграції величезну роль відіграють взаємні інвестиції, що проходять різні стадії росту, активності і трансформації залежно від етапу інтеграції, будучи, по суті, невидимими нитками, зшиваючими економічний, культурний і політичний простір регіону.

Зростання регіональних ТНК, особливо в регіонах, що розвиваються, зумовлений низкою факторів, у числі яких і простота проникнення на сусідній дружній ринок, і низькі етнокультурні бар'єри, і можливість конкурувати на знайомому (майже домашньому) ринку з великими "старими" ТНК, і, звичайно ж, політична воля держави, що використовує ідеологічні та економічні інструменти для стимулювання регіональної інтеграції. Найбільш швидко зростання регіональних ТНК відзначений у Латинській Америці, але помітний і в Азії, і навіть у постсоціалістичних державах.

Регіональна ТНК, на відміну від глобальної, дозволяє в деякій мірі знизити негативні аспекти діяльності ТНК в приймаючій країні.

Репатріацію капіталу, звичайно ж, ніхто не відміняв, але цей грошовий потік, прийшовши з сусідньої країни, туди ж і повернувся, залишаючи надію на повторні інвестиції, а також можливі спільні промислові та інфраструктурні проекти. Що стосується розвитку суміжних галузей і локалізації виробництва комплектуючих, то саме у випадку регіональних ТНК питання стоїть не так гостро. Як правило, в мотивах проникнення регіональних ТНК вже присутні використання промислового потенціалу та інфраструктури приймаючої сторони.

Культурні наслідки проникнення регіональних ТНК на сусідній ринок, як правило, мінімальні. Ділові культури, переваги споживачів, системи менеджменту схожі, і навіть у разі необхідності міграції робочої сили етнічний тиск на сусідів мінімальний. Правда, в цьому випадку несподівано може з'явитися така досить складна проблема, як внутрі-регіональна політична боротьба за лідерство в інтеграційному об'єднанні, політична конкуренція за більш привілейоване положення для своєї країни і своїх ТНК.

Розвиток технологій усередині регіону сприяє розвитку науково-технічного прогресу всього регіону і може стимулюватися спільними науково-технічними проектами, досить витратними в сучасних умовах. Такі проекти є величезним інтересом будь-якої держави, часто стають об'єктами обговорення наднаціональних регіональних органів та отримують значну законодавчу і фінансову державну підтримку. Це значною мірою знімає проблему експорту застарілих технологій і робить регіональні ТНК конкурентоспроможними на регіональному та світовому ринку.

У сучасному світі, під впливом світової фінансової кризи, супроводжуючи загрозою глобальної політичної кризи, а також і військової та терористичної загостреності, регіональна інтеграція може виконувати захисну функцію. При цьому регіон може відгородитися від світових проблем стіною з низькою проникністю для глобальних ТНК.

Зростання регіональних ТНК має досить велику фундаментальну основу, і може стати основною тенденцією найближчого майбутнього світової економіки.

Таким чином, на сьогодні ТНК — такі ж рівноправні учасники міжнародних економічних відносин, як і власне держави базування та приймаючі країни.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Таким чином, виходячи з вищенаведеного дослідження теоретичних положень та практичного світового досвіду побудови взаємовідносин між ТНК та національними економіками, слід визначити такі специфічні принципи їх оптимальної взаємодії:

- поважання суверенітету країн, де вони діють;
- забезпечення виконання вимог законодавчих систем цих країн;
- у формуванні своєї стратегії виходити із пріоритетів економічної політики країн, де вони діють;
- дотримання вимог конкуренції та антимонопольного регулювання;
- невтручання у внутрішню політику країн, що приймають;
- утримання від корупції;
- поважання соціокультурних цілей, цінностей та традицій країн, що приймають;

— забезпечення у своїй діяльності вимог глобальної екологічної безпеки;

— дотримання принципів соціальної відповідальності перед суспільством;

— забезпечення у своїй діяльності виконання принципів формування відносин з урядами держав за моделлю "стратегічного партнерства".

Характерною рисою сучасного міжнародного простору є його організаційно-структурний характер. Міждержавні стосунки, зіткнення національних інтересів, вирішення існуючих протиріч завжди включають у дію систему міжнародних організацій та міжнародно-правових режимів глобального, регіонального чи субрегіонального рівнів. Мережа міжнародних організацій, що діяла у той чи інший історичний термін, впливала на розвиток подій на міжнародній арені, певною мірою знижувала межу політичної невизначеності шляхом стабілізації очікувань сторін і, таким чином, підвищувала рівень національної та міжнародної безпеки. Історична тенденція до підвищення можливостей міжнародних організацій впливати на безпеку тісно пов'язана із загальносвітовими процесами інтеграції та глобалізації.

Література:

1. Hirst P. and Tompson G. Globalization and the Future of the Nation State // *Economy and Society*. — 1995, vol. 24. — no. 3.
2. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // *Україна: аспекти праці*. — № 1. — С. 21.
3. Денисова Е. Ю. Глобальные тенденции развития международного транснационального бизнеса / Е. Ю. Денисова // *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. — Т. 19. — Вип. 1. — Одеса, 2014. — С. 43—46.
4. Месснер Д. Архитектура мирового порядка: стратегия решения глобальных проблем // *Internationale Politik*. — 1998. — Вып. 11.
5. Пехник А. В. Стратегії завоювання нових ринків у практиці сучасних ТНК // *Україна в ХХІ ст.: формування економічної системи*. — Львів, ЛНУ ім. І. Франка, 2001. — С. 251—252.
6. Саприкіна Н. В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва: дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. — Київ, 2006. — 190 с.
7. Семененко Т. М. Транснаціональні корпорації в конкурентному бізнес-середовищі / Т. М. Семененко // *Формування ринкових відносин в Україні: 36. наук. праць*. Вип. 5 (158); *наук. ред. І. Г. Манцуров*. — К., 2014. — С. 162—166.

References:

1. Hirst, P. and Tompson, G. (1995), "Globalization and the Future of the Nation State", *Economy and Society*, vol. 24, no. 3.
2. Baiura, D. (2009), "Corporate social responsibility in corporate governance systemy", *Ukraine: aspekty pratsi*, vol. 1, p. 21.
3. Denysova, E. Yu. (2014), "Global trends in the development of international transnational business", *Bulletin of the Odessa National University. Economy*, T. 19, vol. 1, pp. 43—46.
4. Messner, D. (1998), "The architecture of the world order: a strategy to address global challenges", *Internationale Politik*, vol. 11.
5. Pekhnyk, A. V. (2001), "Strategies for conquer new markets in the practice of modern multinationals", *Ukraine v XXI st.: formuvannya ekonomichnoi systemy [Ukraine in the XXI century: the formation of the economic system]*, *Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya [International economic conference]*, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine, pp. 251—252;
6. Saprykina, N. V. (2006), "Multinationals in the system of internationalization of world social production", *Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy, National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine*.
7. Semenenko, T. M. (2014), "Multinationals in competitive business environments", *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Formation of market relations in Ukraine]*, *Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya [International economic conference]*, National University, Kyiv, Ukraine, pp. 162—166.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2015 р.

Г. М. Степанова,
аспірант кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

РОЗВИТОК СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

G. Stepanova,
post-graduate student (candidate)
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

ENHANCED REGULATORY SYSTEM OF FINANCIAL MARKET IN UKRAINE

У статті розкрито методологічні положення щодо регулювання фінансового ринку в Україні. Охарактеризовано поняття ефективності ринку, методи його оцінки та підходи до застосування. Виділено методи фінансового регулювання. Визначено переваги використання пруденційного нагляду за фінансовим ринком. Зазначено основні економічні інструменти реалізації фінансового регулювання. Обґрунтовано необхідність використання адаптивної моделі фінансового регулювання та побудови системи випереджальних індикаторів, що якісно відображають стан фінансового ринку. Запропоновано основні напрями удосконалення системи фінансового регулювання на середньострокову перспективу.

In the article author revealed the methodological framework of financial market regulation in Ukraine. Also investigated the essence of market efficiency, we observed main methods to conduct an assessment of it. Author gave characteristics of financial regulation methods. Statements to conduct prudential supervision of financial market are defined. In the paper, we investigated basic economic instruments of financial regulation. Necessity to usage adaptive model of financial regulation and the system of financial indicators, which show the condition in the market, are justified. Besides that, we proposed the directions to improve the financial regulatory system within medium-term.

*Ключові слова: фінансовий ринок, фінансове регулювання, ефективність ринку, економічний розвиток.
Key words: financial market, financial regulation, market efficiency, economic growth.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі економічного розвитку країни виникає потреба у формуванні надійного, високоліквідного та прозорого фінансового ринку, що дозволить здійснити алокацію фінансових ресурсів між відповідними секторами та галузями економіки, сприяти активізації інвестиційних процесів та досягти успіху в проведенні структурних реформ. Фінансовий ринок є важливим сегментом економіки, який забезпечує перетворення заощаджень на інвестиції та дозволяє суб'єктам господарювання розширювати можливості залучення вільних фінансових ресурсів.

Накопичений досвід розвитку фінансових ринків свідчить про тісний взаємозв'язок між типом вибраної моделі регулювання, особливостями інституційного середовища та результатами економічного розвитку країни. Використання адаптивної моделі регулювання є передумовою підвищення результативності функціонування фінансового ринку в умовах нестабільності економіки. Наявна в Україні модель регулювання фінансового ринку, не в повній мірі враховує рівень розвитку інституційних інвесторів, створює ризики надлишкового адміністративного впливу на небанківські фінансові організації та не сприяє розвитку конкуренції на ринку. Вирішення даних проблем вимагає активізації фінансової політики держави й удосконалення методологічних положень щодо регулювання вітчизняного фінансового ринку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню проблем регулювання фінансового ринку та його значення в економічному розвитку країни приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Питанням аналізу ефективності фінансових ринків та побудові дієвих моделей їх регулювання присвячені праці таких науковців: Eugene F. Fama [1], Robert Shiller, Lars P. Hansen, Masahiro Kawai, Eswar Prasad, Р. Сверчков, К. Сонин [10], А. Абрамов, А. Радьгин, М. Чернова [3].

Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженнями методологічних положень регулювання фінансового ринку, розробкою ефективної системи аналізу та прогнозування стану фінансового ринку в Україні, варто виділити: Т. Богдан [4], Ж. Гарбар [5], А. Матвійчука [8], В. Міщенко, І. Чугунова [6], І. Школьник, С. Шумську [13]. Разом з тим, в умовах динамічних фінансово-економічних перетворень постає необхідність подальшого розвитку методологічних положень системи фінансового регулювання, обґрунтування концепції підвищення рівня адаптивної ефективності формування державної політики у сфері фінансового ринку. Поглибленого дослідження потребують підходи щодо інтеграції вітчизняного фінансового ринку до світового фінансового простору в умовах посилення процесів глобалізації.

Таблиця 1. Класифікація країн згідно рівня інтеграції регулювання та контролю

Модель пруденційного контролю	Порядковий номер	Модель регулювання	Порядковий номер
Секторальний нагляд: нагляд за банками та не банківськими установами знаходиться поза ЦБ	1	Відсутність регулювання в банківському секторі	1
Секторальний нагляд: в ЦБ - тільки нагляд за банками; інший нагляд - поза ЦБ	2	Регулювання здійснює не орган пруденційного нагляду	2
Частково інтегрований нагляд поза ЦБ	3	Секторальне регулювання	3
Частково інтегрований нагляд в ЦБ	4	Регулятор - орган, що здійснює інтегрований нагляд	4
FSA - інтегрований пруденційний нагляд поза ЦБ	5	Twin Peaks (подвійні вершини) – інтегроване регулювання в спеціалізованому органі, що не є органом	5
Інтегрований пруденційний нагляд здійснює ЦБ	6		

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розкриття методологічних положень щодо регулювання фінансового ринку та обґрунтування напрямів його удосконалення в Україні на середньострокову перспективу.

МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ

У роботі використано сукупність методів, які ґрунтуються на сучасних теоретико-методологічних підходах, у тому числі порівняння, аналізу, синтезу, теоретичного узагальнення, системний та структурний методи, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансові ринки не лише поєднують попит на капітал з його пропозицією, а й дозволяють залучати в процес накопичення й малі заощадження, безпосередньо впливаючи на норму заощадження. Від розвитку фінансового ринку залежить вибір технології, величина витрат праці та матеріальних ресурсів, інтенсивність наукових та конструкторських розробок, масштаби інноваційної діяльності підприємств. Додаткові можливості вибору між інвестиційними проектами та ефективний контроль, який здійснюється фінансовим ринком призводять до більш ефективного використання наявних ресурсів та сприяють формуванню умов для прискореного росту економіки країни в цілому. Аналіз зв'язку між типом фінансової системи та функціонуванням конкурентних ринкових механізмів свідчить про наявність стійкого показника кореляції між розвитком фінансового ринку та відкритістю товарного ринку. Таким чином, роль фінансового ринку проявляється в розширенні сфери дії конкурентного ринкового середовища.

Фінансовий ринок у періоди світового інвестиційного буму, високо оцінює перспективи економіки країни, в той час як інституційний аналіз надає цій же країні негативну оцінку. Дана модель росту ринку переважно носить спекулятивний характер, адже вона не пов'язана із вкладенням значного капіталу у виробництво та можлива лише в умовах вливання коштів на ринки, що розвиваються, або ж зростання виручки компаній за рахунок підвищення цін на їх продукцію й перерозподілу активів на їх користь. Спекулятивний ріст ринку приховує реальні проблеми та диспропорції в економіці, які стають ще помітніші через погіршення інституційного середовища. Процес регулювання фінансового ринку має на меті мінімізувати негативні наслідки спекулятивного росту цін та забезпечити ефективний розподіл фінансових ресурсів між всіма учасниками фінансового ринку.

Центральним елементом фінансової економіки є гіпотеза про ефективність ринку, вперше сформульована в працях Ю. Фама. Гіпотеза щодо визначення ефек-

тивності ринку ґрунтується на припущенні, що вся наявна інформація, яка відноситься до вартості фінансового активу, в будь-якому випадку враховується в його ціні, навіть тоді, коли така подія тільки очікується [1]. Наприклад, повідомлення агентства Moody's про зниження показника суверенного рейтингу України зумовило збільшення спреїв по базових кредитно-дефолтних свопах та, відповідно, здорожчання вартості позик для всіх українських емітентів. Таким чином, реальні ціни на активи, до яких можна віднести CDS, єврооблігації змінилися лише від інформації про ріст ймовірності суверенного дефолту, настання якого, наприклад, не передбачається.

Ринок є ефективним, коли наявна інформація одразу та в повній мірі відображається на цінах відповідних фінансових інструментів. Саме тому за умов повної ефективності, таку інформацію не можливо використати для здійснення арбітражу та регулювання, адже вона одразу ж закладається в котированнях. Механізм ціноутворення на фінансовому ринку, відповідно до теорії Ю. Фама досить простий. Позитивні або ж негативні зміни економічних факторів шляхом постійного поширення інформації викликають відповідні раціональні очікування, які одразу ж відображаються в спекулятивних коливаннях ціни на активи. Отже, ціна на актив буде дорівнювати оптимальному прогнозу, що відображається через середньозважене очікування всіх учасників такого фінансового ринку. Спекулятивні буми та обвали на фінансових ринках є аномаліями, що виступають проявами недосконалості економічного середовища, хоча цілком вписуються в методологію ефективності ринків, для цього необхідно лише ускладнити модель. Таким чином, важливим завданням системи регулювання фінансового ринку є побудова ефективного ринку, що в свою чергу має на меті вільний доступ всіх учасників ринку до інформації, яка є верифікованою та не носить спекулятивний характер.

Фінансове регулювання включає в себе пруденційний нагляд (prudential supervision) та нагляд за підприємницькою діяльністю (business conduct supervision). Пруденційний нагляд має на меті забезпечити надійність та стабільність фінансових інститутів, пом'якшити системні ризики. Крім того, на думку експертів Світового банку, він спрямований на згладжування асиметричної інформації щодо показників розвитку фінансового ринку. Нагляд за підприємницькою діяльністю підтримує ефективне функціонування конкурентних ринків та захищає права споживачів фінансових послуг.

За рівнем інтеграції Світовий банк поділяє системи пруденційного нагляду на шість категорій, а регулювання — на п'ять (табл. 1).

Фінансове регулювання має встановлювати баланс між різними завданнями, які вирішують пруденційний нагляд та регулювання. Надмірне посилення пруден-

Таблиця 2. Динаміка складових індексу економічних свобод в Україні, 2005—2015 рр.

Складові	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Захист прав власності	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	20
Податкове навантаження	83	90,2	83,6	79	77	77,9	77,3	78,2	78,2	79,1	78,7
Умови ведення бізнесу	55	43,1	43,6	44,4	40,5	38,7	47,1	46,2	47,6	59,8	59,3
Регулювання цін	76,2	72,9	68,4	69,9	68,1	61,2	63,2	67,7	71	78,7	78,6
Інвестиційний клімат	30	30	30	30	30	20	20	20	20	20	15
Рівень корупції	23	22	26	28	27	25	22	24	23	21,9	25
Рівень бюджетних витрат	78,6	75,8	53,2	43	39	41,1	32,9	29,4	29,4	37,5	28
Захист трудових прав	55,8	53,2	52,8	53,1	52,4	57,7	50	51,2	49,9	49,8	48,2
Обмеження в міжнародній торгівлі	76,2	77,2	77,2	82,2	84	82,6	85,2	84,4	84,4	86,2	85,8
Фінансове регулювання	50	50	50	50	40	30	30	30	30	30	30

Джерело: The Heritage Foundation and The Wall Street Journal [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>

ційного нагляду може підірвати конкуренцію; навпаки, дерегуляція нерідко послаблює стійкість фінансових організацій. За деякими оцінками, через надмірне підвищення пруденційних вимог інституційні інвестори починають все більше орієнтуватися на короткострокові (short-termist) інтереси. Це проявляється в скороченні термінів володіння фінансовими активами та підвищення оборотності інвестиційних портфелів, зменшення вкладень в менш ліквідні і більш ризиковані активи, наприклад інфраструктуру і венчурні проекти.

В міру зростання ступеня інтеграції нагляду і регулювання порядковий номер відповідних моделей підвищується. До кризи 2008 р. спостерігалася тенденція до зростання числа країн, що використовують більш інтегровані моделі пруденційного нагляду. Частка країн з повністю інтегрованим наглядом у центральному банку (група 6) зросла з 4,4% в 1999 р. до 10,7% у 2008 р., поза ЦБ (група 5) — з 25,9 до 47,6%. Після кризи частка країн шостої групи продовжувала зростати, досягнувши 33,5% в 2014 р., а країн п'ятої групи зменшилася до 38,1%. Отже, криза не викликала розчарування в самій ідеї інтегрованого пруденційного нагляду, однак у багатьох країнах запанувала думка, що центральні банки краще підготовлені до його здійснення, ніж інші інститути. До кризи найбільш високими темпами зростала частка країн, в яких регулятором виступало відомство, що здійснює інтегрований пруденційний нагляд (група 4). Вона зросла з 10,7% у 1999 р. до 32,7% в 2008 р. Країни, де регулювання і нагляд зосереджені в одному відомстві, склали найбільшу масову групу у вибірці з 50 країн. За той же період частка країн, що застосовують підхід Twin Peaks (група 5), зростала помірними темпами — з 6,7% у 1999 р. до 9,1% в 2008 р. його застосовували лише Австралія і Нідерланди.

Після кризи 2008 р. в регулюванні відбулися істотні зміни. Частка країн, що використовують підхід Twin Peaks, до 2014 р. зросла до 22,9%. Зростання частки країн четвертої групи різко сповільнилося, в 2014 р. вона складала 33,6%. Паралельно з покладанням інтегрованого пруденційного нагляду на центральні банки країн стали активно переходити до методу Twin Peaks, передаючи функцію регулювання незалежним від Центрального банку відомствам. Мета полягала в тому, щоб створення інтегрованого нагляду не перешкоджало конкуренції, розвитку всіх фінансових організацій та комплексного захисту прав споживачів фінансових послуг. До 2014 р. повністю або частково перейшли до Twin Peaks Фінляндія, Бельгія, Нова Зеландія і Великобританія.

Хоча країни з більш інтегрованими моделями нагляду і частково регулювання нерідко займають більш високі місця у рейтингах конкурентоспроможності та ефективності державного управління, країни з найменш консолідованим наглядом і регулюванням в останні роки також демонструють позитивну динаміку за вказаними критеріями.

Держави, що знаходяться на більш високій стадії економічного розвитку, більш схильні до інтеграції систем пруденційного нагляду, підвищення ефективності державного управління і якості фінансового регулювання, призводять до створення більш інтегрованої моделі пруденційного нагляду. Слід зазначити, що сучасні фінансові системи характеризуються посиленням інтеграції моделей регулювання і пруденційного нагляду, формуванням оптимального балансу між стабільністю фінансової системи і забезпечення справедливої конкуренції між її учасниками. Ступінь інтеграції зазначених моделей багато в чому базується на рівні розвитку економіки та фінансової системи, а також ефективності державного управління.

Інтегральним показником, що відображає ступінь та інтенсивність державного регулювання економічної діяльності, є індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), що розраховують експерти журналу Wall Street Journal та міжнародної організації Heritage Foundation з 1995 р. У рейтингу 2015 р. Україна посіла 162 місце серед 186 країн світу з показником індексу — 46,9. Серед країн Європи Україна отримала найнижчий показник — 43 місце, а найкращі умови для розвитку економіки серед європейських країн в Швейцарії — 80,5, це четверта рейтингова позиція в світі. Лідерство за даним рейтингом належить Гонконгу, найгірші справи з економічними свободами у Північній Кореї.

Динаміка складових індексу економічних свобод в Україні впродовж 2005—2015 рр. наведена в таблиці 2.

Як свідчать дані таблиці 2, показники фінансового регулювання в Україні мають негативну тенденцію. Вирішення даної проблеми потребує розробки та впровадження сучасних елементів системи фінансового регулювання, врахування світового досвіду та його належної адаптації.

Важливим завданням удосконалення системи регулювання фінансового ринку є побудова системи попереджальних індикаторів, що є чутливими до негативних зрушень на фінансових ринках в економічній динаміці. Проблема використання такого методу на вітчизняному фінансовому ринку є невелика історія спостережень за основними макроекономічними показниками.

Тому, на думку А. Матвійчука, для створення повноцінної системи спостереження, аналізу та прогнозування негативних змін у фінансовому секторі, зважаючи на об'єктивну нестачу даних для багаторазового тестування найчутливіших макропоказників, потрібно вжити таких заходів:

- сформувати комплексну систему відстеження змін найчутливіших до негативних тенденцій у фінансовому секторі макропоказників (відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу, серед реальної процентної ставки всередині країни до аналогічного показника за кордоном, співвідношення грошового агрегату М2 до золотовалютних резервів, депозити комерційних банків, скориговані на індекс споживчих цін);

- включити до такої системи додатковий функціональний блок аналізу динамічних змін попиту та пропозиції по кожному виду фінансових ринків, наприклад, розрахунок індексу напруженості валютного ринку;

- паралельно відстежувати показники інтегрального індексу економічної безпеки країни;

- розробити інтегральні показники чутливості/залежності національної економіки від різких змін у економіці країн-партнерів [8].

Відповідно до Коаліційної угоди, підписаної 27.11.2014 р., реформування фінансового сектору України передбачає запровадження міжнародних стандартів і принципів у регулюванні українського фондового ринку [12], що розроблені Міжнародною організацією комісій з цінних паперів (IOSCO):

- щодо функціонування єдиного регулятора: регулятор має нести відповідальність за дії та рішення, які він приймає; регулятор має бути операційно незалежним від зовнішніх джерел впливу; регулятор має мати адекватні повноваження, належні ресурси та здатність виконувати свої функції і здійснювати повноваження; мають бути сформовані чіткі й послідовні аспекти регулювання; співробітники регулятора повинні дотримуватися високих професійних стандартів та правил.

- щодо принципів саморегулювання: саморегульовальні організації повинні здійснювати певні прямі обов'язки щодо нагляду за областю, яка знаходиться в межах їх компетенції, в обсязі, відповідному розміру та складності фінансового ринку; саморегульовальні організації повинні бути предметом нагляду регулятора та дотримуватися стандартів справедливості й конфіденційності при здійсненні делегованих повноважень і обов'язків.

- щодо принципів здійснення правового регулювання ринку цінних паперів: регулятор повинен проводити всебічні інспекції, розслідування та нагляд за функціонуванням даного ринку; регулятор повинен мати комплексні повноваження, щодо впливу на суб'єктів ринку цінних паперів; система регулювання повинна забезпечити ефективний та достовірний процес інспектування.

- щодо принципів імітування: має бути повне, вчасне і точне відображення всіх фінансових результатів та іншої інформації, яка важлива для інвесторів; до власників іменних цінних паперів компанії слід ставитися на справедливій та рівноправній основі; бухгалтерський облік і аудит мають відповідати міжнародним стандартам.

- щодо принципів співробітництва в галузі регулювання: регулятор повинен мати повноваження обмінюватися відкритою і закритою інформацією з вітчизняними та зарубіжними аналогами; регулятори повинні встановити механізми обміну інформацією, які встановлюють, коли і як вони будуть обмінюватися публічною та непублічною інформацією; система регулювання повинна передбачати можливість використання допомоги, яка надається іноземними регуляторами, з метою підвищення ефективності реалізації функцій та виконання повноважень регуляторів.

- щодо принципів функціонування ринкових посередників: регулювання повинно забезпечувати мінімальні вхідні вимоги для ринкових посередників; ефективним є використання вимог щодо початкового й поточного капіталу та інші пруденційні вимоги, що відображають ризики, які мають такі посередники; посередники на ринку повинні бути зобов'язані дотримуватися стандартів внутрішньої організації та операційної поведінки, які спрямовані на захист інтересів клієнтів та забезпечення належного управління ризиками; мають бути розроблені процедури мінімізації збитків та втрат для інвесторів й стримування системного ризику.

- щодо принципів функціонування вторинного ринку: створення торгових систем, включаючи біржі цінних паперів, які мають бути предметом регулювання та нагляду; регулювання повинно сприяти прозорості торгів; регламентування діяльності бірж має бути призначене для виявлення й припинення маніпулювання або ж інших видів недобросовісної торгової діяльності; регулювання має бути спрямоване на забезпечення відповідного укладення угод, з метою мінімізації ризику та уникнення структурних ринкових перекосів; системи клірингу і врегулювання угод з цінними паперами повинні підлягати регулятивному нагляду, що призначений, гарантувати їх справедливість, ефективність та дієвість.

Важливим кроком щодо підвищення ефективності регулювання вітчизняного фінансового ринку є підписання угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом [11]. Окремим пунктом в Угоді прописана важливість наближення законодавства України до законодавства ЄС. Зокрема, наша країна повинна забезпечити поступове приведення у відповідність до норм Євросоюзу низку нормативно-правових актів і чинних законів. Перелік Директив ЄС, які необхідно імплементувати протягом 5 років стосуються розвитку банківської сфери, страхування, ринку цінних паперів, спільного інвестування, ринкової інфраструктури, заходів щодо запобігання відмивання коштів, забезпечення вільного руху коштів і капіталів.

Так, з усього переліку нормативних актів у банківській сфері, які Україна має впровадити найближчими роками, одним із основних документів є Директива № 2006/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 14 червня 2006 року щодо започаткування та здійснення діяльності кредитної установи. У сфері страхування необхідно імплементувати Директиву № 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 25 листопада 2009 р. про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховування. На ринку цінних паперів слід впровадити Директиву № 2004/39/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 21 квітня 2004 р. щодо ринків фінансових інструментів, а на ринку спільного інвестування — Директиву № 2009/65/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 13 липня 2009 р. про узгодження законів, підзаконних і адміністративних положень, які стосуються інститутів спільного інвестування в цінні папери, що підлягають обігу.

На основі даних положень, 18.06.2015 р. було прийнято Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Вона включає в план регуляторної роботи, що передбачає перелік заходів, які планується реалізувати, план дій щодо досягнення даних цілей, часові рамки й відповідальних за реалізацію цих положень. З метою досягнення мети та реалізації завдань Програми, передбачається реалізація програми співробітництва з інституціями ЄС, МВФ, Світовим банком, ЄБРР, ЄІБ, BIS, IOSCO, IAIS та іншими міжнародними фінансовими організаціями, асоціаціями та регуляторами у сфері фінансових ринків та послуг. Реалізація Програми відбуватиметься у три етапи:

- очищення фінансового сектору — виведення із ринку недобросовісних гравців, розкриття власників учасників фінансового сектору;

— переважання фінансового сектору — забезпечення прозорості та рівноправності в ланцюжку "акціонер — менеджмент — клієнт", скасування усіх обмежених кризою адміністративних обмежень, підвищення капіталізації учасників фінансового сектору, посилення захисту прав позичальників, кредиторів та інвесторів;

— створення передумов для довгострокового сталого розвитку фінансового сектору — забезпечення стійкості та надійності фінансового сектору в довгостроковій перспективі, наближення стандартів регулювання платоспроможності та ліквідності банків до рекомендацій Базельського комітету, запровадження накопичувального пенсійного забезпечення, стимулювання ринку страхових та інших фінансових послуг і розвитку інфраструктури та інструментів фінансового сектору, створення додаткових гарантій фінансової надійності на випадок економічної рецесії, підвищення надійності системно важливих банків, підвищення інституційної спроможності регуляторів [7].

Визначено, що для того щоб механізми фінансового ринку мали змогу здійснювати вплив на поведінку учасників господарського процесу, необхідні не лише макроекономічні, але й відповідні мікроекономічні умови: інфорсмент прав власності та контрактних прав; формування дієвих фінансових інститутів, які б переслідували довгострокові цілі; забезпечення прозорості фінансових операцій.

Вагомими складовими інфраструктури регулювання та моніторингу сучасних фінансових ринків є: судово-правові інстанції, які забезпечують інфорсмент прав власності; органи банківського нагляду; комісію з регулювання ринків фінансових послуг; систему незалежного та ефективного аудиторського контролю; приватні аналітичні установи, наприклад, компанії, що займаються формуванням рейтингів корпорацій та фінансових посередників; професійні організації та установи, що встановлюють стандарти на норми поведінки у відповідній сфері діяльності.

До початку світової фінансової кризи дебати щодо створення оптимальної структури регулювання фінансового ринку були орієнтовані на декілька запитань. Одним із таких аспектів обговорень, було використання моделі єдиного регулятора або ж використання кількох регуляторних установ, що відповідали б за різні напрями та юрисдикції. Криза показала недоліки в обох моделях, адже використання єдиного механізму фінансового регулювання, що в основному базуються на макропруденційному контролі окремих фінансових інститутів, не може забезпечити ефективний розвиток даної системи. Саме тому розробка та впровадження комплексної системи регулювання фінансового ринку, використання мікро- та макропруденційного нагляду як єдиного механізму впливу на діяльність фінансових інститутів покликані вирішити проблеми фінансової системи країни.

Вагомою складовою ефективного механізму фінансового регулювання є встановлення більш високих вимог до капіталу. Згідно з міжнародними стандартами та принципами, вимоги до капіталу мають бути сформовані таким чином, щоб захистити стабільність фінансової системи, а не лише платоспроможність окремих банківських установ. Вимоги до капіталу мають бути підвищені для всіх банків та досягти максимального значення для фінансових установ, що несуть загрозу фінансовій стабільності. Більш якісні форми залучення капіталу, що дозволяють фінансовим установам абсорбувати збитки та пом'якшувати негативні наслідки економічних коливань, повинні забезпечити формування першої лінії захисту установ, що не мають доступу до такого капіталу. Проте більш високі вимоги до капіталу можуть призвести до посилення фінансової паніки, що зумовить залучення фінансовими установами капіталу через продаж своїх активів на ринку, тому такі заходи

потрібно запроваджувати комплексно із іншими механізмами фінансового регулювання та розробкою механізмів підтримки установ, які мають внутрішні та системні ризики. При оцінці вимог до капіталу на основі ризику, важливо розглянути взаємозв'язки між кредитним ризиком, ризиком ліквідності та ринковими ризиками. В періоди криз вони можуть взаємодіяти між собою та посилювати один одного. Так, під час останньої світової кризи, кредитні та ринкові ризики зросли, а ліквідність на фінансових ринках зменшилась. Для подолання наслідків таких негативних наслідків зворотнього зв'язку, вимоги до капіталу мають включати глибокий аналіз ризику та враховувати взаємозв'язки між різними його джерелами у фінансовій системі. Це передбачає ретельний розгляд всіх аспектів ризику на рівні окремої установи, а потім його врахування в широкому, системному регулюванні.

Важливим етапом розробки ефективного механізму фінансового регулювання є процес підвищення прозорості фінансових операцій на фінансовому ринку. В даному контексті передбачається розробка системи стандартів для похідних цінних паперів та поліпшення технічного забезпечення торговельної інфраструктури з метою зростання стимулів хеджування різних видів ризику фінансовими компаніями та корпораціями на біржах, а не використання позабіржові інструменти.

Наразі існує необхідність в оцінці та управління фінансовими ризиками на системному рівні, а не лише на рівні окремих установ. У складних, багаторівневих фінансових системах, де спостерігається високий рівень взаємозалежності серед фінансових інститутів, інституційний ризик може швидко трансформуватися в сукупний ризик. Основна проблема полягає в розробці показників та методів оцінки сукупних ризиків фінансової системи, особливо в формуванні системи звітності, яку мають формувати фінансові інститути, та яка б в повній мірі відображала їх взаємозв'язки в рамках системи. Кінцевою метою такого регулювання є врахування системного підходу до оцінки ризику фінансових інститутів, виходячи з їх розміру, ступеня левериджу, взаємозв'язку з іншими суб'єктами ринку та розміру їх основних послуг, які вони надають на важливих ключових ринках.

Вагомим інструментом формування ефективного механізму фінансового регулювання є тісна координація між усіма органами, що здійснюють регулювання, та ґрунтовний аналіз наявної у них інформації, з метою подолання недоліків та прогалин, що присутні в нормативній базі. Велика кількість фінансових інститутів наразі функціонують комплексно та в рамках декількох юрисдикцій, в тому числі в сферах, де нормативний контроль може бути мінімальним. В світовій фінансовій системі спостерігається тенденція до зростання кількості новостворених інституційних структур, що покликані забезпечувати координацію роботи різних контролюючих органів та установ. Наприклад, у США активно обговорюється питання створення Фінансової наглядової ради, яка виконувала б такі функції.

Пріоритетним завданням на фінансовому ринку України також є зміцнення інституційних положень регулювання фінансового ринку з метою сприяння фінансовій стабільності. Даний процес включає в себе запровадження дієвих процедур банкрутства та санації щодо фінансових установ та великих корпорацій. Як б великі переваги щодо усунення недоліків регуляторного арбітражу не містила б в собі концепція єдиного регулятора, вона може виявитися неефективною для ринків, що розвиваються. Наприклад, досвід Великобританії свідчить, що більш доцільним є підхід, що передбачає створення наглядового органу, який здійснює координацію роботи окремих регуляторів фінансового ринку, забезпечує відсутність негативного регуляторного арбітражу, запобігає формуванню значних розривів у ринковій кон'юнктурі та займається регулюванням великих організацій, що діють на декількох ринках.

Важливим елементом ефективної системи фінансового регулювання є також інтеграція національної фінансової системи до світового фінансового простору, що дозволить економіці країни не лише знайти доступ до нових ринків капіталу, а й забезпечити зменшення ризиків негативних змін, викликаних коливаннями економічної кон'юнктури в Україні. Інтеграція фінансового ринку України в світовий фінансовий простір має на меті: розміщення грошових коштів українських компаній і банків на світовому грошово-кредитному ринку; обіг цінних паперів українських емітентів на міжнародних біржах; розміщення коштів нерезидентів на українському грошово-кредитному ринку; отримання нерезидентами позик в національній валюті на українському грошово-кредитному ринку; обіг іноземних цінних паперів на українському фондовому ринку; проведення на українському фондовому ринку операцій з фінансовими інструментами, які використовуються на світовому фінансовому ринку; здійснення українськими корпораціями і банками злиття і поглинань з іноземними компаніями і банками; формування українськими приватними і інституційними інвесторами інвестиційних портфелів із залученням іноземних фінансових активів.

ВИСНОВКИ

Вітчизняний фінансовий ринок характеризується відсутністю чітких традицій та правил функціонування, що зумовлює необхідність розробки концептуальних підходів до побудови ефективного механізму регулювання фінансового ринку. Система державного регулювання фінансового ринку має забезпечувати покращення інвестиційного середовища, захист інтересів споживачів фінансових активів, справедливе ціноутворення, усунення системних ризиків, функціонування фінансового ринку як механізму економічного розвитку. Необхідними слід вважати заходи, пов'язані з перспективами дерегуляції фінансового ринку та збереження державного втручання у тих його сегментах, які мають пріоритетне значення для національної економічної безпеки. Формування ефективної системи регулювання фінансового ринку України потребує: формування сприятливих передумов для появи нових фінансових інститутів; спрямування економічних реформ у країні на підвищення рівня і якості життя населення, стимулювання заощаджень і підвищення потенціалу розвитку фінансового ринку; посилення конкурентоспроможності вітчизняних фінансових установ; поширення інформаційної прозорості здійснення діяльності, імплементації до нормативно-правової бази та запровадження в практику міжнародних стандартів надання фінансових послуг; створення сприятливого інвестиційного клімату; забезпечення прозорості фінансових операцій.

Література:

1. Fama E.F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work / E.F. Fama // Journal of Finance. — 1970. — № 2. — P. 383—417.
2. Objectives and Principles of Securities Regulation [Електронний ресурс] // International Organization of Securities Commissions. — 2003. — Режим доступу: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD154.pdf>
3. Абрамов А. Регулирование финансовых рынков: модели, эволюция, эффективность / А. Абрамов, А. Радыгин, М. Чернова // Вопросы экономики. — 2014. — № 2. — С. 33—49.
4. Богдан Т.П. Тренды глобального финансового рынка под влиянием борговых процессов у развитых странах / Т.П. Богдан // Финансы Украины. — 2014. — № 7. — С. 31—48.
5. Гарбар Ж.В. Финансовый рынок: монография / Ж.В. Гарбар; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — Київ: КНТЕУ, 2015. — 455 с.
6. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / [І.Я. Чугунов та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2015. — 375 с.

7. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. — 2015. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>

8. Матвійчук А. В. Використання системи випереджальних індикаторів для прогнозування негативних зрушень на фінансовому ринку України / А. В. Матвійчук, І.І. Стрельченко // Финансы Украины. — 2015. — № 8. — С. 74—87.

9. Румянцева С. Финансовый рынок: развитие за европейскими стандартами / С. Румянцева // Цінні папери України. — 2014. — № 41 (836). — С. 9.

10. Сверчков Р. Эффективность финансовых рынков / Р. Сверчков, К. Сонин // Вопросы экономики. — 2014. — № 1. — С. 4—21.

11. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. — 2014. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631

12. Угода про коаліцію депутатських фракцій "Європейська Україна" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. — 2014. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>

13. Шумська С.С. Финансовый рынок Украины у світі індексу глобальної конкурентоспроможності / С. С. Шумська // Економіка і прогнозування. — 2008. — № 4. — С. 97—108.

References:

1. Fama, E. (1970), "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work", Journal of Finance, vol. 2, pp. 383—417.
2. International Organization of Securities Commissions (2003), "Objectives and Principles of Securities Regulation", available at: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD154.pdf> (Accessed 4 October 2015).
3. Abramov, A. (2014), "Regulirovanie finansovykh rynkov: modeli, jevoljucija, jeffektivnost'", Voprosy jekonomiki, vol. 2, pp. 33—49.
4. Bohdan, T. (2014), "Trendy hlobal'noho finansovoho rynku pid vplyvom borhovykh protsesiv u rozvynutykh krainakh", Finansy Ukrainy, vol. 7, pp. 31—48.
5. Harbar, Zh. (2015), Finansovyj rynek, Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t., Kyiv, Ukraine.
6. Chuhunov, I. (2015), Derzhavne finansove rehulivannia ekonomichnykh peretvoren', KNTEU, Kyiv, Ukraine.
7. The official site of National Bank of Ukraine (2015), "Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru ukrainy do 2020 roku", available at: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297> (Accessed 7 October 2015).
8. Matvijchuk, A. (2015), "Vykorystannia systemy vyperedzhal'nykh indyikatoriv dlia prohnozuvannia nehatyvnykh zrushen' na finansovomu rynku Ukrainy", Finansy Ukrainy, vol. 8, pp. 74—87.
9. Rumiantseva, S. (2014), "Finansovyj rynek: rozvytok za ievropejs'kymy standartamy", Tsinni papery Ukrainy, vol. 41 (836), p. 9.
10. Sverchkov, R. (2014), "Jeffektivnost' finansovykh rynkov", Voprosy jekonomiki, vol. 1, pp. 4—21.
11. The official site of Government of Ukraine (2014), "Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropejs'kym Soюзom available at: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631 (Accessed 7 October 2015).
12. The official site of Government of Ukraine (2014), "Uhoda pro koalitsiiu deputats'kykh fraktsij "Yevropejs'ka Ukraina"" available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15> (Accessed 7 October 2015).
13. Shums'ka, S. (2008), "Finansovyj rynek Ukrainy u svitli indeksu hlobal'noi konkurentospromozhnosti", Ekonomika i prohnozuvannia, vol. 4, pp. 97—108.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2015 р.

ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ НОРМАЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕФТЕПРОВОДА БАКУ-ТБИЛИСИ-ДЖЕЙХАН

M. Baloglu,

author of dissertation, teacher, Caucasian University, Baku (Azerbaijan)

PRINCIPLES AND FACTORS OF NORMAL FUNCTIONING OF BAKU-TBILISI-CEYHAN PIPELINE

Нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан является важным фактором развития внешнеэкономических отношений Азербайджана со странами региона. В статье рассматривается комплекс социально-экономических вопросов, без решения которых невозможно выполнить поставленные в рамках "Проекта века" задачи, прежде всего организационные.

The oil pipeline of Baku-Tbilisi-Ceyhan is an important factor of development of the external economic relations of Azerbaijan with the region countries. In article tasks the complex of social and economic problems without which decision it is impossible to execute put in a framework of "The project of an eyelid", first of all is considered the organizational.

Ключевые слова: нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан, экономические показатели проекта, социальные и экономические условия реализации проекта.

Key words: Baku-Tbilisi-Ceyhan oil pipeline, economic indicators of the project, social and economic conditions of implementation of the project, Turkish Economy.

С приобретением государственной независимости Азербайджанская Республика стала на путь расширения и углубления экономических и культурных связей со всеми странами мирового сообщества. Эти связи наиболее степени наблюдается между братскими странами Азербайджана и Турции. В этой связи, особый интерес представляет ввод в эксплуатации нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан. Несомненно это событие еще больше укрепляет экономические связи между Азербайджана и Турции, а также способствует ускорению социально-экономического развития в обеих странах. Поэтому проведение исследований, способствующих нормальному функционированию нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан, представляют особый научный интерес. Обеспечение нормального функционирования требуют проведения ряда теоретико-методологических разработок. С этой точки зрения рассмотрение принципов и факторов, обеспечивающих нормальное функционирование нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан, представляет особый интерес. Формирование и нормальное функционирование основываются на нижеследующих методологических принципах:

— Маркетинговый анализ формирования и нормального функционирования нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан. Проведение маркетинговых исследований позволяет определить потребность в вспомогательных и прочих инфраструктурных подразделениях вдоль нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Научный подход. Разработка проектных решений и их внедрений основаны на новейших достижениях научно-технического прогресса с учетом основных требований объективных экономических законов.

— Системный подход. При разработке проектных решений по осуществлению нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и их внедрений требуется учесть зависимость, взаимодействия и взаимообусловленность всех элементов единой системы нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан как кибернетической системой.

— Комплексный подход. При проектировании и внедрении необходимо учесть влияние комплексных технико-технологических, организационных, идейно-воспитательных, психологических, физиологических, социальных, экологических и экономических факторов.

— Экономичность. Необходимо экономное и эффективное использование природных, материально-технических, энергетических, трудовых и финансовых (включая годовых сумм краткосрочных и долгосрочных кредитов) ресурсов, при проектировании и внедрении нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан. Сочетание отраслевых и территориальных принципов управления. Необходимо обеспечить сочетание отраслевых и территориальных факторов освоения и использования нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Оптимальность. При проектировании необходимо учесть многовариантность принимаемых решений в создании и внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан. Выбор оптимального варианта проекта осуществляется экономико-математическим моделированием и применением методов оптимального программирования, а также математической статистики.

— Сочетание личных, коллективных и общегосударственных интересов. При разработке проектных решений и внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан необходимо обеспечить сочетание личных, коллективных и общегосударственных интересов при критерии общественного интереса.

— Эффективность. При разработке проектных решений необходимо обеспечить эффективность выбранного варианта внедрения нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан. Поэтому при каждом конкретном случае необходимо предварительное экономическое обоснование выбранного варианта (по общеизвестной методике) проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Материальное и моральное стимулирование труда. При разработке проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан необходимо обеспечить материальное и моральное стимулирование труда работников [5, с. 62—64]. Материальная заинтересованность достигается наиболее обоснованным выбором формы и системы заработной платы, совершенствованием элементов тарифной системы заработной платы, а также широким внедрением системы премирования [6]. Моральная заинтересованность достигается присвоением заслуженных имен и объявлением благодарностей, награждением почетных грамот, медалями и орденами, а также включения их имен передовиков в почетную книгу и доску почета передовиков.

— Экологичность и охрана окружающей среды. При разработке проектных решений и внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан необходимо разработать комплексные мероприятия и их внедрение, обеспечивающих экологическую безопасность и охрану окружающей среды.

— Экономическая безопасность. Экономическая безопасность достигается, прежде всего, сочетанием личных, коллективных и общенародных интересов с последующей реализацией потенциальных возможностей повышения эффективности проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан при условии доходности и прибыльности.

— Прогрессивность стандартов, норм и нормативов, используемых в разработке проектных решений и внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан. При функционировании нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан необходимо периодически осуществлять диагностику стандартов и нормативной базой соответствии с Международными стандартами.

— Социальная справедливость. При разработке проектных решений и организации внедрения проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан необходимо обеспечение социальной справедливости в реализации прав, обязанностей и ответственности каждого работника с удовлетворением их материальных и моральных потребностей.

— Широкое использование информационно-коммуникационных технологий при разработке проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан с применением автоматизированной системы и системы электронного контроля.

— Контроль и проверка исполнения. При разработке проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан необходимо осуществить контроль по эффективному освоению проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан, а также внедрению режима экономии, с четкой проверкой исполнения намеченных [3]. Контроль и проверка исполнения и выполнения заданий, намеченных текущему бизнес-плану, завершается сопоставлением с нормативными и соответствующими показателями предыдущих периодов. Эти функции осуществляет специальная комиссия.

Решение проблем, возникающих в разработке проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан, сопровождается экономическим обоснованием эффективности, доходности и прибыльности [4—7].

На повышение эффективности разработки проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан оказывает влияние ниже следующие факторы:

— Технико-технологический фактор. Влияние этого фактора нацеливает на внедрение новейших достижений науки и техники при разработке проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и широкое использование информационно-коммуникационных технологий в процессе функционирования с учетом эффективной системы экономического стимулирования внедрения рационализаторских предложений и изобретений.

— Организационный фактор. Влияние этого фактора связано с подготовкой, переподготовкой, распределением, размещением и эффективным использованием кадров как при разработке проектных решений, так и при внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан. Наиболее ответственные задачи по реализации кадровой стратегии призваны решать кадровые службы, функционирующие в разработке проектных решений и внедрений проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан [4].

— Идеино-воспитательный фактор. Влияние этого фактора связано с разработкой и внедрением комплексных идейно-воспитательных мероприятий, с реализацией главной цели по обеспечению экологической и социально-экономической эффективности внедрения проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Психологический фактор. Влияние этого фактора связано с учетом индивидуальных и психологических особенностей каждого работника как при разработке проек-

тных решений, так и при внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Физиологический фактор. Влияние этого фактора связано с обеспечением условий для поддержания и укрепления физического здоровья каждого работника, как при разработке проектных решений, так и при внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Социологический фактор. Влияние этого фактора связано с созданием нормальных жилищно-бытовых условий, а также для эффективного использования свободного времени как при разработке проектных решений, так и при внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Экологический фактор. Влияние этого фактора требует разработку и внедрения комплексных мероприятий, обеспечивающих охрану окружающей среды и экологического равновесия в процессе функционирования проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан [7]. Формирование экологического менеджмента в условиях рыночной экономики в проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

— Экономический фактор. Влияние этого фактора связано с разработкой мероприятий по совершенствованию формы и системы заработной платы и с широким внедрением системы материального поощрения (премирования и единовременной помощи), как при разработке проектных решений, так и при внедрении проекта нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан.

Литература:

1. Джумшудов С.Г. Принципы разработки решений в системе государственного управления // Ученые Записки АзТУ. — № 3. — Баку. — 2007. — С. 62—64.
2. Джумшудов С.Г. Экономика предприятия (на азерб. языке). — Баку, "Тахсил", 2009. — 360 с.
3. Джумшудов С.Г. Принятие управленческих решений (на азерб. языке). — Баку, "Тахсил", 2010. — 160 с.
4. Гаджизаде Э.А. Национальная энергетическая стратегия: концептуальные обоснования и перспективы // Известия НАНА. — Сер. "Экономика". — 2010. — № 1. — С. 5—13 (на азерб. языке).
5. Джумшудов С.Г. Принципы разработки решений в системе государственного управления // Ученые Записки АзТУ. — № 3. — Баку, 2007. (на азерб. языке).
6. Нефтепровод Баку — Тбилиси — Джейхан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// library.aliyev-heritage.org/az/912487.html](http://library.aliyev-heritage.org/az/912487.html)
7. <http://www.azerbaijan.az/portal/Economy/OilStrategy>
8. Джумшудов С.Г. Принятие управленческих решений Баку, "Тахсил", 2010. — 160 с. (на азерб. языке).

References:

1. Dzhumshudov, S.G. (2007), "Principles for the development of solutions in the public administration system", Uchenye Zapiski AzTU, vol. 3, pp. 62—64.
2. Dzhumshudov, S.G. (2009), Ekonomika predpriyatiya [Business Economics], Tahsil, Baku, Azerbaijan.
3. Dzhumshudov, S.G. (2010), Prinyatie upravlencheskih reshenii [Management decisions], Tahsil, Baku, Azerbaijan
4. Hajizade, E.A. (2010), "National energy strategy: conceptual studies and perspectives", Proceedings of ANAS, series "Economics", vol. 1, pp 5—13.
5. Dzhumshudov, S.G. (2007), "Principles for the development of solutions in the public administration system", Uchenye Zapiski AzTU, vol. 3.
6. On-line Library Heydar Aliyev Heritage (2015), "Oil pipeline Baku — Tbilisi — Ceyhan", available at: <http://library.aliyev-heritage.org/az/912487.html> (Accessed 20 Nov 2015).
7. Portal Azerbaijan (2015), available at: <http://www.azerbaijan.az/portal/Economy/OilStrategy> (Accessed 20 Nov 2015).
8. Dzhumshudov, S.G. (2010), Prinyatie upravlencheskih reshenii. [Making management solution Baku], Tahsil, Baku, Azerbaijan.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2015 р.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

О. Ryabokon,

post graduate student, Taras Shevchenko National University of Kyiv

PROBLEMS OF FORMATION OF LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

Стаття присвячена проблемам формування місцевих бюджетів в Україні. Увага приділена проблематиці фінансів ще за часів другої половини 19 століття. Проаналізовано актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні на сьогоднішній день та сформувано основні напрями їх подолання.

This article deals with the problems of local budgets in Ukraine. Attention is paid to the issue of finance even during the second half of the 19th century. Analyzed actual problems of local budgets in Ukraine to date, and formed the main directions of their solution.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінанси, фінансовий план, розвиток, нормативно-законодавча база, державний бюджет, економічні сфери.

Key words: local budgets, finance, financial plan, development, regulatory and legal framework, the state budget, the economic sphere.

ВСТУП

Місцеві бюджети — це основний фінансовий план розвитку територіальних громад, районів і областей України. Прибуткова частина кожного місцевого бюджету відображає результати роботи підприємств, організацій та інших суб'єктів господарювання, що діють на визначеній території, масштаби їхньої діяльності й обсяги прибутків, частина з яких мобілізується в прибутки місцевих бюджетів за допомогою податків, зборів та інших обов'язкових платежів. На формування місцевих бюджетів впливає рівень прибутків населення, що також є платником податків. Вагомість цього джерела прибутків зростає в умовах розвитку підприємницької діяльності громадян.

Активний вплив місцевої вади на соціально-економічні процеси в регіоні можливий лише за умови достатнього обсягу фінансових ресурсів, що знаходяться в її розпорядженні. Через те, що основою місцевих фінансових ресурсів є місцеві бюджети (в них зосереджено більше 90 % фінансових ресурсів регіону), в сучасних умовах надзвичайно важливого значення набуває обсяг та склад їх доходної частини.

Проблемам формування доходів місцевих бюджетів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці вчених-економістів С. Буковинського, О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленка, В. Кравченка, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. Належне місце у розробці цих питань займають роботи західних вчених А. Вагнера, Р. Грейста, Л. Штейна та ін. Серед російських вчених, які зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики доходів місцевих бюджетів, відзначимо А. Бабича, Т. Грицюк, А. Дробозіну, Ю. Константинову, В. Лексина, Л. Окуневу, Г. Поляка, Л. Павлову, В. Родіонову, В. Сенчагова, Д. Черніка, А. Шведова, В. Христенко та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених формуванню доходів місцевих бюджетів, існують суперечності щодо трактування поняття "власні доходи" місцевих бюджетів, також мало досліджена структура доходів місцевих бюджетів України в розрізі кошків доходів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Після набуття Україною незалежності розпочався процес становлення національної фінансової системи. Важливою його ознакою стало відродження місцевих фінансів як складової фінансових систем усіх цивілізованих держав. Це обумовлено становленням в державі інституту місцевого самоврядування, розмежуванням функцій та завдань виконавчої влади по вертикалі.

Місцеві бюджети в розвинутих країнах поповнюються переважно за рахунок податкових надходжень. Зокрема, у країнах — членах Європейського Союзу податкові надходження становлять близько 70%, у Швеції та Данії — понад 80%.

Незважаючи на стабільне зростання податкових надходжень місцевих бюджетів, все ж незначною залишається частка надходжень від місцевих податків. У той час як місцеві податки утворюють близько 46% прибуткової бази місцевих органів влади в Німеччині, 48% — у Швейцарії, 38% — в Італії, 45% — в Австралії, 44% — в Норвегії, 35% — в Японії, 66% — у США, 37% — у Великобританії, в Україні частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів становить 7% (основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень єдиного податку). У зв'язку із цим виникає нагальна потреба реформування місцевих податків, щоб вони стали найвагомим джерелом доходів у місцевих бюджетах, якими вони є у розвинених демократичних країнах.

Роль місцевих бюджетів є багатогранною, адже саме вони виступають:

- важливим чинником економічного розвитку і фінансової стабільності;
- важелем здійснення перерозподільних процесів;
- фінансовою базою місцевого самоврядування;
- інструментом реалізації державної регіональної політики;
- планами формування і використання фінансових ресурсів територіальних утворень;
- головним джерелом фінансових ресурсів для утримання і розвитку місцевого господарства, вирішення місцевих проблем;

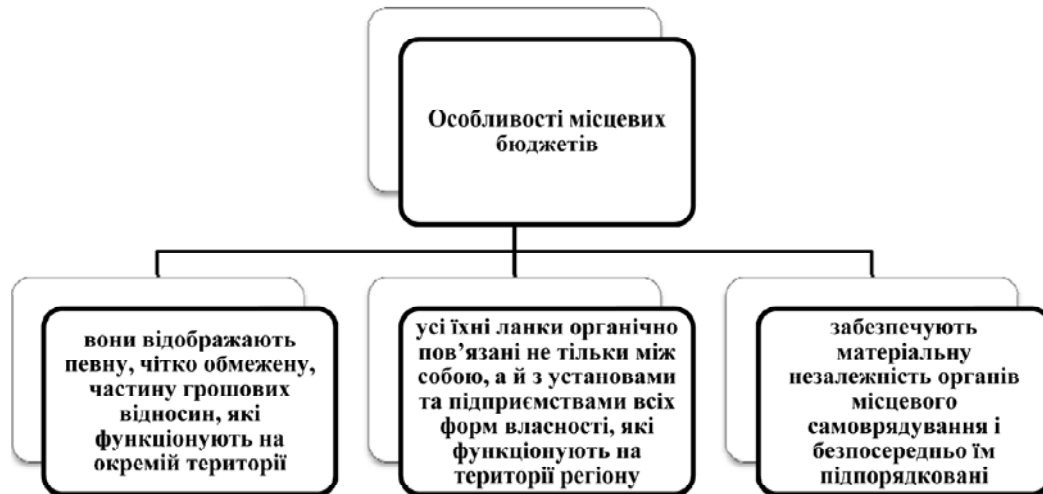


Рис. 1. Особливості місцевих бюджетів

— основою забезпечення конституційних гарантій, вирішення соціальних проблем, піднесення рівня добробуту населення.

Проблематика місцевих фінансів починає цікавити дослідників з другої половини ХІХ ст. після становлення в багатьох країнах інституту місцевого самоврядування, автономії регіонів, департаментів, штатів, земель та інших територіальних одиниць.

У 30-ті рр. розвиток теорії місцевих фінансів в СРСР було припинено. Внаслідок деформації фінансової системи місцеві фінанси були ліквідовані і не визнавалися до початку 90-х рр. Окремі аспекти місцевих фінансів у кінці 80-х на початку 90-х рр. вивчалися українськими економістами та фінансистами. Метою їх дослідження є виявлення сутності, ролі та закономірностей становлення і розвитку місцевих фінансів як самостійної складової фінансової системи держави, розробка основ теорії місцевих фінансів України

На сьогоднішній день можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні як:

— існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році

— існують неузгодженості в термінології;

— надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними

ми органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;

— нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;

— недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю швидким змінам, що відбуваються.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, місцевий бюджет складається із надходжень і видатків на виконання повноважень органів влади Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Доходи включають власні та зовнішні джерела. Основним джерелом доходів є закріплені за місцевими бюджетами податки і збори (вони складаються з тих, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів і тих, що не враховуються). До надходжень місцевих бюджетів включаються трансферти з інших бюджетів (дотації та субвенції) та запозичення (для тих бюджетів, які мають права приймати бюджет з дефіцитом згідно з положеннями Бюджетного кодексу).

Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними. Держава коштами державного бюджету не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування коштами відповідних бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також

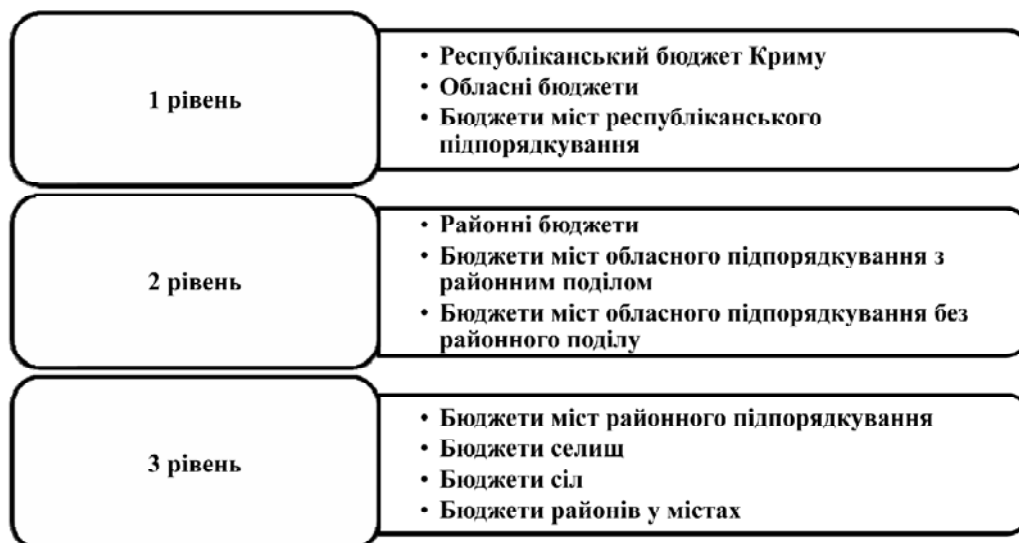


Рис. 2. Місцеві бюджети України

за бюджетні зобов'язання держави. Самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів, правом відповідних органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування на визначення напрямів використання коштів відповідно до законодавства України, правом Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні бюджети.

А. Сміт у своїй праці "Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй" перший висловив доцільність розмежування державних та місцевих бюджетів і, відповідно, їх доходів. Він наголошував, що крім державного фінансового господарства існує ще й місцеве фінансове господарство, виділяючи такі види доходів, як неподаткові (доходи від капіталів, підприємств, майна держави) і податки.

Важливим у державній регіональній підтримці є фінансування технологічної перебудови виробництва, спрямованої на істотне скорочення енергоспоживання в усіх його сферах, надання фінансових ресурсів місцевим науково-технічним програмам, що реалізують саме технологічне вдосконалення виробництва у основних енергоспоживачів: машинобудуванні, чорній металургії, вугільній та нафтохімічній промисловості. Важливим аспектом зміцнення фінансово-економічної самостійності органів місцевого самоврядування є їхнє кадрове і професійне забезпечення, покликане не лише гарантувати дотримання режиму законності в своїх діях, а й відповідної ефективності функціонування громадського соціально-економічного комплексу в умовах ринкової економіки. З іншого боку, надання регіонам більших можливостей у використанні фінансових ресурсів, що генеруються на їх території, замість перерозподілу коштів через центральний бюджет, сприятиме прискоренню ринкових перетворень, ефективнішому використанню фінансових ресурсів держави. Якщо Україна прагне досягти успіхів у збереженні макроекономічної стабільності, структурної перебудови державного сектора, підвищити ефективність і якість послуг державної служби та забезпечити економічне зростання на засадах соціальної справедливості, то вона, в першу чергу мусить вирішити проблеми в системі міжбюджетного фінансування.

Основними напрямками подолання проблем, пов'язаних із формуванням місцевих бюджетів мають бути:

- чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади при формуванні доходної частини місцевих бюджетів;
- підвищення контролю при сплаті та використанні доходів місцевих бюджетів;
- пошук альтернативних джерел наповнення доходної частини бюджетів фінансовими ресурсами;
- формування доходної частини на підставі об'єктивної оцінки їх податкового потенціалу;
- використання стабільних базових показників та нормативних розрахунків від державних показників до місцевих бюджетів.

Реалізація зазначених заходів та врахування досвіду економічно розвинених країн неодмінно сприятиме зміцненню фінансових основ діяльності органів місцевого самоврядування регіонів України, забезпечить сталий соціально-економічний розвиток територій, підвищення соціального захисту та добробуту громадян. Тоб-



Рис. 3. Економічні сфери, у яких Україна повинна докласти зусиль для підвищення ефективності існуючої моделі міжбюджетних відносин

то успішний соціально-економічний розвиток регіонів України можливий лише за умови проведення в державі реформ, результатом яких має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого самоврядування.

Основними напрямками зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування повинно стати:

1. Створення бюджетної системи та міжбюджетних взаємовідносин, що відповідатимуть розвитку місцевого самоврядування.
2. Розмежування відповідальності центральних й місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування у сфері надання державних і громадських послуг.
3. Розширення власної доходної бази місцевих бюджетів усіх рівнів та створення відповідних стимулів для нарощування доходів.
4. Запровадження системи фінансового вирівнювання та системи трансфертів, що ґрунтуються на прозорій правовій основі та об'єктивних критеріях.

Література:

1. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.1997 № 280/97-ВР/ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
2. Богачов С. Проблеми й перспективи формування місцевих бюджетів у великих містах (у світлі реформування податково-бюджетного законодавства України) / С. Богачов // Схід. — 2011. — № 1 (108). — С. 8—12.
3. Гвазава Н.Г. Формування місцевих бюджетів: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Н.Г. Гвазава. — Режим доступу: www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2009-2/doc/5/04.pdf

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1997), Law of Ukraine "On local government in Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр> (Accessed 20 Nov 2015).
2. Bogachev, S.A. (2011), "Problems and prospects of local budgets in cities (in the light of the reform of tax and budget legislation Ukraine)", East, vol. 1 (108), pp. 8—12.
3. Hvazava, N.G. (2009), "The formation of local budgets: problems and perspectives", Derzhavne budivnytstvo, vol. 2, [online], available at: www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2009-2/doc/5/04.pdf (Accessed 20 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 27.11.2015 р.