

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, теорії фінансів, банківської справи, страхування, статистики, обліку та аудиту, а також економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці, та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, теории финансов, банковского дела, страхования, статистики, учета и аудита, а также экономико-математического моделирования и информационных технологий в экономике, и пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

The research results on current problems of economic theory, public administration, international economics, business economics, management, theory of finance, banking, insurance, statistics, accounting and auditing, as well as economic-mathematical modeling and information technologies in the economy, and the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); Г. О. Харламова, канд. екон. наук (відп. секр.); Аггелопулос Стаматіс Х., д-р наук, проф.; Алпас Хамі, д-р наук, проф.; Батзіос Христос, д-р наук, проф.; Башев Храбрин Янушев, д-р наук, проф.; Ван Рюїжен Маурітц, д-р наук, проф.; Віталє Ксенія, д-р наук, проф.; Дитріх Вальтер, д-р наук, проф.; Друтейкіне Грета, д-р наук, проф.; Зінельдін Мосад, д-р наук, проф.; Савватеев Алексей, канд. наук, проф.; Сербу Разван Сорін, канд. наук, проф.; О.І. Жилінська, канд. екон. наук, доц.; Б. А. Засадний, канд. екон. наук, доц.; Н.В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; Г.І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І.І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; С.В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; Р.В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; Г. М. Филюк, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 20.11.2013 (протокол № 4)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

12(153)/2013

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, public administration, international economics, business economics, management, theory of finance, banking, insurance, statistics, accounting and auditing, as well as economic-mathematical modeling and information technologies in the economy, and the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, теорії фінансів, банківської справи, страхування, статистики, обліку та аудиту, а також економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці, та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, теории финансов, банковского дела, страхования, статистики, учета и аудита, а также экономико-математического моделирования и информационных технологий в экономике, и пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

CHIEF EDITOR	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine)
MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD	Prof. Angela Ignatuyk (Ukraine) (deputy chief-editor); Dr. Ganna Kharlamova (Ukraine) (executive editor); Prof. Dr. Aggelopoulos Stamatis Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Ditrih Walter (Germany); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galyna (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyutyy Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Prof. Naumenkova Svetlana (Ukraine); Dr. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Dr. Zasadnyy Bohdan (Ukraine); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden)
Editorial address	90-A, Vasyl'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: Visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	the Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Protocol №4 of 20th November 2013)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine №1-05/7 of 10.11.2010)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

© Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Publishing center "Kyiv University", 2013

ЗМІСТ

Булкот О. Валютна мультиполярність у системі глобальних фінансів.....	6
Версаль Н. Міжнародний ринок державних цінних паперів: специфіка функціонування.....	10
Галушка З., Лусте О. Аналіз впливу господарського менталітету на економічний розвиток країни: кореляційно-регресійний підхід.....	13
Гродзієвська К. Причини та наслідки загроз несприятливої цінової динаміки глобального аграрного ринку.....	18
Давидова О. Європейська модель державного регулювання розвитку туристичної діяльності.....	22
Давлетбаєва Н. Особливості розвитку основних елементів національної інноваційної системи України та Казахстану на сучасному етапі.....	26
Єгоров І., Маслюківська А. Активізація інноваційної діяльності – як фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств.....	33
Іванов В., Науменкова С. Економіко-правові колізії дослідження фінансових ринків.....	35
Іванов С., Артюх Т. Імплементация Україною системи технічного регулювання ЄС: економічний та законодавчий аспект.....	41
Кальний С. Державна політика забезпечення економічної безпеки сільського господарства.....	45
Кирий В. Секьюритизація як основний інструмент структурованого фінансування банків: теоретичні аспекти та сучасні тенденції.....	49
Комендант О. Сучасні центри міжнародного ринку праці під впливом нової економіки.....	53
Кочкіна Н., Наконечний В. Передумови розвитку світового ринку вірусної реклами.....	59
Крилова Н. Залучення акціонерного капіталу на фондових ринках: публічне чи приватне розміщення акцій.....	64
Лазебник Л. Актуальні тренди в регулюванні світової фінансово-банківської системи.....	68
Нестерова Д. Фінансові ресурси страхових організацій та їх інвестиційні можливості.....	71
Осецький В. Господарський менталітет як чинник розвитку інституційного середовища.....	75
Пашук Л. Маркетингові засади підвищення ефективності діяльності бізнес-асоціацій.....	80
Ревенко С. Інституціональне середовище формування організованого аграрного ринку.....	84
Сердюк В. Методичний підхід до аналізу впливу інноваційних процесів на якість машинобудівної продукції.....	88
Склярук І. Удосконалення обліку прибутку підприємств пивоварної промисловості.....	94
Старостіна А., Проценко І. Основні фактори трансформації міжнародного ринку послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства.....	99
Травінська С. Справедлива вартість – достовірний та правдивий метод оцінки зобов'язань на підприємстві.....	103
Черкашина К. Економетричне моделювання залежності індексу ПФТС від рядів економічних показників.....	111
Швець В., Михальська О. "Гнучкі" бюджети в системі аналізу процесу бюджетування виробничих витрат на олійно-жирових підприємствах.....	112
Додаток 1 Анотація та література (латинізація).....	119
Додаток 2 Відомості про авторів.....	132

СОДЕРЖАНИЕ

Булкот О. Валютная мультиполярность в системе глобальных финансов	6
Версаль Н. Международный рынок государственных ценных бумаг: специфика функционирования	10
Галушка З., Лусте О. Анализ влияния хозяйственного менталитета на экономическое развитие страны: корреляционно-регрессионный подход	13
Гродзиевская К. Причины и последствия угроз неблагоприятной ценовой динамики глобального сельскохозяйственного рынка	18
Давыдова О. Европейская модель государственного регулирования развития туристической деятельности	22
Давлетбаева Н. Особенности развития основных элементов национальной инновационной системы Украины и Казахстана на современном этапе	26
Егоров И., Маслюковская А. Активизация инновационной деятельности – как фактор повышения конкурентоспособности отечественных молокоперерабатывающих предприятий	32
Иванов В., Науменкова С. Экономико-правовые коллизии исследования финансовых рынков	35
Иванов С., Артюх Т. Имплементация Украиной системы технического регулирования ЕС: экономический и законодательный аспект	41
Кальный С. Государственная политика обеспечения экономической безопасности сельского хозяйства	45
Кирий В. Секьюритизация как основной инструмент структурированного финансирования банков: теоретические аспекты и современные тенденции	48
Комендант Е. Современные центры международного рынка труда под влиянием новой экономики	53
Кочкина Н., Наконечный В. Предпосылки развития мирового рынка вирусной рекламы	59
Крылова Н. Привлечение акционерного капитала на фондовых рынках: публичное или частное размещение акций	64
Лазебник Л. Актуальные тренды в регулировании мировой финансово-банковской системы	68
Нестерова Д. Финансовые ресурсы страховых организаций и их инвестиционные возможности	71
Осецкий В. Хозяйственный менталитет как фактор развития институциональной среды	75
Пащук Л. Маркетинговые основы повышения эффективности деятельности бизнес-ассоциаций	80
Ревенко С. Институциональная среда формирования организованного аграрного рынка	84
Сердюк В. Методический подход к анализу влияния инновационных процессов на качество машиностроительной продукции	88
Склярчук И. Усовершенствование учета прибыли предприятий пивоваренной промышленности	94
Старостина А., Проценко И. Основные факторы трансформации международного рынка услуг на современном этапе развития мирового хозяйства	99
Травинская С. Справедливая стоимость – достоверный и правдивый метод оценки обязательств на предприятии	103
Черкашина К. Эконометрическое моделирование зависимости индекса ПФТС от ряда экономических показателей	111
Швец В., Михальская Е. "Гибкие" бюджеты в системе анализа процесса бюджетирования производственных затрат на масложировых предприятиях	114
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация)	119
Приложение 2 Сведения об авторах	132

CONTENTS

Bulkot O. Currency Multipolarity in the System of Global Finance.....	6
Versal N. International Government Securities Market: Specificity of Functioning	10
Galushka Z., Luste O. An Analysis of Influence of Economic Mentality is on Economic Development of Country: Cross-Correlation Regressive Approach.....	13
Grodzievskaya K. Reasons and Consequences of the World Agricultural Market Bad Price Dynamics Threats	18
Davydova O. The European Model of State Regulation of Tourism Activities	22
Davletbaeva N. Features of Development of the Main Elements of the National Innovation System of Ukraine and Kazakhstan at the Present Stage	26
Yegorov I., Masliukivska A. The Enhancing of Innovation Activity is a Factor to Increase of the National Enterprises Competitiveness of the Dairy Industry	32
Ivanov V., Naumenkova S. Economic-Law Collisions in Financial Markets Research	35
Ivanov S., Artyuh T. Implementatsija Ukraine of System of Technical Regulation of EU: Economy and Legislative Aspect	41
Kal'nyi S. State Policy of Economic Security of Agriculture	45
Kyrii V. Securitization as a Main Instrument of Structured Finance for Banks: Theoretical Basis and Latest Tendencies	49
Komendant O. International Centers of International Labor Market Under the Influence of the New Economy	53
Kochkina N., Nakonechnyi V. Preconditions for the Development of the World Viral ad Market.....	59
Krylova N. Ipo Vs. Private Placement – Decision to Make to Attract the Financial Resources	64
Lazebnyk L. Actual Trends in Adjustment of World Financial and Banking Systems	68
Nesterova D. The Financial Resources of Insurance Companies and their Investment Opportunities.....	71
Osetsky V. Economic Mentality as a Factor of Development of Institutional Environment.....	75
Paschuk L. Marketing Concept to Improve Business Associations' Activity Effectiveness.....	80
Revenko S. Institutional Environment of the Agricultural Market Formation Process.....	84
Serdiuk V. Methodical Approach to the Analysis of the Impact of Innovation Engineering Enterprise	88
Sklyaruk I. Improvements in Accounting of Breweries' Profit.....	94
Starostina A., Protsenko I. Key factors of transformation of the international market at the present stage of global economy.....	99
Travinska S. Fair Value of Authentic and True Method of Assessing the Liabilities of the Company	103
Cherkashyna K. Econometric's Model: the Dependence of PFTS Index from Economics Ranks.....	111
Shvetz V., Mykhalska E. Flexible' Budgets are Already Budgeting Process Analysis of Production Costs for Oil and Fat Enterprises.....	114
Appendix 1 Annotation and References (in Latin): Translation\ Transliteration\ Transcription	119
Appendix 2 Information About Authors (Meta-Data)	132

ВАЛЮТНА МУЛЬТИПОЛЯРНІСТЬ У СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСІВ

Розглянуто ключові детермінанти визначення та розвитку міжнародного статусу валюти. Виокремлено головні тенденції формування валютного компоненту сукупних світових резервів. Проаналізовано параметри основних міжнародних резервних валют, проведено їх компаративний аналіз. Проаналізовано кількісні та якісні параметри розвитку "нетрадиційних" резервних валют. Досліджено сучасні тенденції розвитку системи глобальних фінансів та світової валютної системи зокрема.

Ключові слова: валютна мультиполярність, резервна валюта, глобальна фінансова система, міжнародний статус валюти.

Постановка проблеми. Сучасний еволюційний етап світової валютної системи особливий не тільки проявами глобальних кризових шоків, а й беззаперечним пануванням двох провідних валют – долара США та євро. Проте сучасна валютно-фінансова криза яскраво продемонструвала нездатність біполярної системи валютних відносин забезпечити належний рівень міжнародної ліквідності для ефективного функціонування системи глобальних фінансів. Відтак, суб'єктами глобальних фінансів починають активно використовуватись нові валюти, здатні не тільки посісти ключові позиції у світовій валютній системі, а й докорінно змінити механізм її функціонування. Означені тенденції призводять до зародження принципово нової системи валютних відносин, побудованої на функціонуванні декількох потужних валют. Тому особливо актуальною є необхідність дослідження статусу та ролі означених валют у глобальному валютному середовищі.

Аналіз останніх досліджень. Питання визначення місця та статусу валюти у світовій економіці піднімаються у наукових доробках вітчизняних вчених З.О. Луцишин, О.І. Рогача, Т.С. Шемет, А.С.Філіпенка та ін. А дослідженню міжнародної ролі валюти присвячені праці сучасних зарубіжних економістів Б. Ейхенгріна, Ф. Бергстена, Р. Мандела, А. Поусена, Дж. Пісані-Фері та ін. Проте у дослідженнях названих авторів не знаходять теоретичного обґрунтування фактори та умови, котрі сприяють становленню та розвитку статусу міжнародної валюти у світовій валютній системі.

Мета статті полягає в уніфікації теоретичних підходів до визначення міжнародного статусу валюти та виявленні сучасних тенденцій і напрямів розвитку світової валютної системи.

Виклад основного матеріалу. Існує декілька підходів до трактування поняття міжнародна валюта, проте вони переважним чином пов'язані із визначенням такої категорії як міжнародна розрахункова одиниця. Міжнародною розрахунковою грошовою одиницею прийнято називати штучну наднаціональну валютну одиницю, котра призначена для вимірювання міжнародних вимог та зобов'язань, а також для здійснення розрахунків між країнами, установлення валютного паритету та курсу [1]. Проте ми вважаємо таке трактування дещо обмеженим, оскільки, наприклад, така штучна міжнародна розрахункова одиниця як СПЗ (SDR) не виконує функції світових грошей у повному обсязі. Цікавою у цьому аспекті є класифікація валют вітчизняного дослідника Т.С. Шемет, яка пропонує вирізняти міжнародні штучні гроші (або міжнародні штучні валютні одиниці), тобто це ті валюти, вартість яких розраховується за принципом валютного кошика. Ці валюти також називають колективними, оскільки вони утворюються в межах окремих валютних союзів і виконують функції інтернаціональної міри вартості національних грошей, міжнародного засобу платежу та засобу нагромадження [2].

Очевидно, що валюти тих держав, національна економіка яких має найбільшу вагу у світовому господарстві і значною мірою впливає на міжнародну торгівлю та рух капіталу, набувають статусу провідних. Інші валюти виконують у міжнародній сфері лише окремі функції, наприклад, функцію міжнародної торговельної валюти.

Тобто, міжнародна валюта – це, по-суті, вільноконвертована національна валюта розвинутої країни, яка виконує деякі функції світових грошей (наприклад, засіб платежу, засіб нагромадження, резервна валюта центральних банків, валюта міжнародних розрахунків тощо) за межами країни-емітента. Зрозуміло, що статус міжнародної валюти у системі глобальних фінансів має обов'язково підтверджуватись й економічною могутністю країни-емітента. Тут доречно навести приклад теорій, які визначають зв'язок між величиною економіки та міжнародною роллю валюти. Так, наприклад, Б. Ейхенгрін і Дж. Франкель довели, що зростання частки країни у виробництві світового продукту (визначеного за ПКС) на 1 пр. пункт викликає зростання на 1,33 пр. пункти частки цієї валюти у сукупному обсязі світових резервів [3, 4]. Провівши зворотне дослідження, Б. Ейхенгрін підтвердив цю гіпотезу, проте ефекти виявилися меншими. Отже, зростання частки валюти у сукупних світових резервах, спричинене зростанням на 1 пр. пункт частки країни у випуску світового продукту (за ПКС), становить 0,9 пр. пункти. Таким чином, роль величини економіки в становленні її валюти як ключової було підтверджено.

Для країни-емітента валюти, яка є домінантною в світовій економіці, вигоди цілком очевидні: по-перше, це сеньйораж, по-друге, додаткові можливості фінансування бюджетного дефіциту, дефіциту платіжного балансу та стимулювання зайнятості та, по-третє, отримання додаткових вигадів на фінансовому ринку. Цілком зрозуміло, що країна, яка досягає монопольного впливу своєї національної валюти у світі, не зацікавлена в тому, щоб відмовитись від отримання зазначених вигод у повному обсязі, так само як і в тому, щоб ділитися своїм міжнародним успіхом з іншими країнами. Проте сучасні дисбаланси глобальної економіки породжують об'єктивну необхідність не тільки забезпечення належного рівня міжнародної ліквідності, а й формування сталої, ефективної системи світових монетарних відносин, заснованої на валютному поліцентризмі.

Сучасні зрушення у світовій валютній системі характеризуються появою так званих "нетрадиційних" резервних валют, таких як китайський юань, канадський та австралійський долари, а також зростаючим попитом на них серед провідних банків світу, у тому числі національних. Насамперед, такі тенденції можна пояснити швидкими та сталими темпами зростання економік країн-емітентів названих валют, наявністю цінової стабільності у країнах та ефективністю системи державних фінансів. Низький ступінь чутливості до впливу валютних ризиків, зниження кредитних рейтингів суверенних цінних паперів деяких

розвинених країн є ключовими причинами зростання популярності "нетрадиційних" резервних валют. Відсутність ємного та ліквідного фінансового ринку обмежує реальний потенціал розвитку "нетрадиційних" валют у якості міжнародних резервних валют.

Міжнародні резерви центральних банків традиційно інвестуються у високоліквідні фінансові інструменти (понад 95 %), деноміновані у чотирьох провідних валютах – євро, долар США, фунт стерлінгів та єна. Очевидно, що названі валюти, а також швейцарський франк, єдині офіційно визнані домінантні резервні валюти у глобальній економіці. Нагадаємо, що саме ці чотири валюти використовуються для розрахунку СПЗ. Сучасна глобальна валютно-фінансова криза, а також боргова криза у ЄС призвели до скорочення частки безпечних активів, що викликало загрози стабільності функціонування системи глобальних фінансів у цілому [5]. Такі дисбаланси можна пояснити також і зміною у репозиції структури ключових "надійних" високоліквідних активів, особливо з погляду виконання ними функцій засобу міри вартості, резервного активу, і найважливіше, "похідних" функцій на ринку деривативів та спекулятивних інструментів: як головного засобу забезпечення виконання вимог і основи для ціноутворення на інші фінансові активи [6].

Саме тому деякі центральні банки країн прийшли до рішення про диверсифікацію своїх міжнародних резервів, що у майбутньому допоможе їм сформувати запаси міжнародної ліквідності та зменшити ризики, викликані коливаннями курсів валют та торгівлею ліквідними ва-

лютними цінностями. При цьому, наголосимо, що і канадський і австралійський долари зазначаються у структурі міжнародних валютних резервів окремо від категорії "інших" використовуваних валют, що очевидно свідчить про їх майбутнє визнання в якості міжнародних резервних валют [7].

Якщо розглядати вартісні еквіваленти, то частка "нетрадиційних" резервних валют у сукупному обсязі світових резервів становить 372 млрд. дол. США. При цьому частка міжнародних резервів країн, що розвиваються у "нетрадиційних" валютах за досліджуваний період зросла з 1,9% у 2007 р. до 7,6% у 2012 р. Частка австралійського та канадського доларів у сукупному обсязі світових резервів на кінець 2012 року становить 6,2%. Причому вона зросла майже втричі протягом лише останніх п'яти років – з 2,1% на кінець 2007 р до 6,2% на кінець 2012 р. Стосовно використання китайського юаня в якості резервної валюти, то його частка залишається невисокою, що головним чином пов'язане з обмеженнями у його конвертації. Разом з тим, спостерігається тенденція до використання й інших валют, таких як бразильський реал, індійська рупія та російський рубль в якості резервних, проте ці показники залишаються на дуже низькому рівні [8].

Далі зупинимось на характеристиці груп країн-емітентів класичних та "нетрадиційних" міжнародних валют за основними макроекономічними показниками (див. табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика груп країн-емітентів резервних валют*

№ за п.	Показник	Одиниці виміру, рік	Емітенти класичних резервних валют	Емітенти "нетрадиційних" резервних валют
1	Розмір економіки	ВВП, млрд. дол. США, 2011 р.	37,104	4,132
2	Ємність торговельного ринку	Експорт + імпорт, млрд. дол. США, 2011 р.	19,859	2,603
3	Ємність ринку облігацій	млрд. дол. США, 2-й квартал 2012 р.	72.507,331	5.153,637
4	Ємність ринку міжнародних облігацій	млрд. дол. США, 4-й квартал 2012 р.	15,162	2,046
5	Інфляція	CPI, середній за січень 1999 – вересень 2012 рр.	1,4	2,1
6	Зростання ВВП	усереднене за 1999 – 2011 рр.	1,6	2,5
7	Суверенний рейтинг	Довгостроковий валютний рейтинг S&P	AA+	AAA
8	Сукупний валовий державний борг	% від ВВП	114,6	50,3

* Джерело: складено автором за [8]

* Традиційними резервними валютами у системі сучасних міжнародних фінансів вважаються долар США (США), євро (країни ЄВС), фунт стерлінгів (Велика Британія), єна (Японія). До "нетрадиційних" резервних валют віднесено австралійський долар (Австралія), канадський долар (Канада), юань (Китай).

Існує численна кількість досліджень, де йдеться, що міжнародний статус валюти визначається її часткою в сукупних світових резервах країн або часткою її використання як засобу платежу, особливо що стосується обслуговування міжнародної торгівлі [9]. Зазначені підходи є справедливими, але зауважимо, що необхідно враховувати і економічні, фінансові, політичні, інституційні та безліч інших умов, які сприяють зростанню популярності міжнародної валюти.

Ми пропонуємо поділити *детермінанти розвитку міжнародного статусу валюти на дві групи*:

1. *Економічні та фінансові умови* (розмір економіки, обслуговування торгівлі (умови торгівлі), трансакційні витрати, інвестування, фінансові операції, вартість валюти на зовнішніх ринках).

2. *Політичні та інституційні умови*.

Оцінимо позиції євро, долара США та інших "нетрадиційних" резервних валют у статусі міжнародних відповідно до *першої групи детермінант розвитку*.

Насамперед звернемося до дослідження позицій євро і долара США та проаналізуємо величини економіки та зовнішньоторговельних потоків, які вони обслуговують. Очевидно, що чим більшою та потужнішою є економіка країни та її торговельні зв'язки, то більш ймовірно, що її валюту будуть застосовувати інші – менші країни, особливо торговельні партнери. Відповідно до цього критерію Єврозона є "великою країною" та привабливою не тільки для головних торговельних партнерів, а й для решти світу. Так, наприклад, на кінець 2007 р. на Єврозону припадало понад 16 % світового ВВП (за ПКС) та 18 % сукупного обсягу світової торгівлі (за поточним валютним курсом). Отже, за цим параметром євро має значні потужності. Проте є і значний стримувальний фактор – переважна частина розрахун-

ків із зовнішньоторговельних операцій здійснюється все ще в доларах США. Крім того, зауважимо, що понад 70 % розрахунків за енергоносії в глобальній економіці припадає саме на долар США. Зрозуміло, що посунути з домінуючих позицій валюту, яка асоціюється з низькими інформаційними та трансакційними витратами дуже складно. Тому для Єврозони розвиток та підтримка внутрішньої торгівлі є важливою детермінантою розвитку глобального статусу єдиної валюти [8].

Наступною важливою детермінантою є трансакційні витрати, які є необхідним показником не тільки при обслуговуванні міжнародної торгівлі, а й при виборі валюти для здійснення інвестиційних та фінансових операцій. Відповідно до цього критерію, міжнародна валюта справді має бути забезпечена великими, глибокими, ліквідними та ефективними фінансовими ринками. За цією ознакою (величина, кредитна спроможність, ліквідність) Єврозона поступається США, проте цей розрив має тенденцію до скорочення, причому в період розгортання кризи виявилось, що європейські фінансові ринки мають більшу ліквідність та можливості своєчасного рефінансування. Разом з тим, ринок державних облігацій США все ще залишається найбільш ліквідним сегментом глобального ринку облігацій [10]. Проте, наприклад, європейський ринок корпоративних облігацій є досить тісно інтегрованим, а ефективні спреди між ціною попиту та пропозиції подеколи значно нижчі, ніж у США [11]. При цьому, країна – емітент міжнародної валюти має незначний вплив на рішення інвестора про структуру його інвестиційного портфеля, що створює додаткові умови для розвитку конкуренції між валютами.

Важливим є забезпечення стабільної вартості міжнародної валюти у глобальному валютному середовищі та уникнення її різкого номінального знецінення. Зауважимо, що інфляція та знецінення, що супроводжують функціонування міжнародної валюти не є природними явищами, навпаки – це результати невизагнаної макроекономічної політики та структурної слабкості країни-емітента.

Друга група детермінант є надзвичайно важливою, проте дуже складною для оцінювання. Історично склалося, що економічно розвинуті країни зі стабільними політичними системами та здатністю забезпечити в повному обсязі виконання норм права, як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях, мають валюту, яким притаманні значні торговельні можливості, а відтак, вони можуть стати міжнародними. Звичайно, вигоди країни-емітента міжнародної валюти є однозначними, особливо що стосується додаткових можливостей рефінансування своїх зобов'язань.

Підтримка валюти з боку економічно сильною країною сприяє подальшому розвитку міжнародного статусу її валюти. Відповідно до цього критерію Єврозону не можна розглядати як сильну "країну", проте успіх економічного та валютного союзу забезпечує їй особливі переваги, що виявляються в поєднанні таких факторів як використання євро як валюти прив'язки, функціонування справді незалежного центрального банку, розробка та надання технічної допомоги при реалізації валютної політики, ефективне функціонування платіжних систем, емісія банкнот та ін.

Ефективне управління економікою – наступна фундаментальна детермінанта успіху міжнародної валюти. Для ЄС цей фактор є слабким. Це пов'язано з тим, що розподіл повноважень проведення монетарної політики серед країн – членів Єврозони та інституцій ЄС є нечітким та непрозорим, що, своєю чергою, демонструє проблему нестачі єдиної уніфікованої управлінської структури, так званого командного типу. Сучасна валютно-фінансова криза виявила слабкість сучасних валютно-

фінансових організацій у всьому світі, і Європейський Союз не став винятком. Проте саме ЄЦБ продемонстрував здатність швидко, адекватно та ефективно реагувати на шоки, що виникають особливо в аспекті проблем ліквідності. Разом з тим, національні фінансові органи виявилися нездатними діяти спільно та скоординовано на регіональному рівні. Розбіжності в прийнятті управлінських рішень різними країнами сприятимуть послабленню досить сильного банківського сектору, що може привести до значної фрагментації єдиного фінансового ринку.

Ще одним негативним фактором, який обмежує успіх євро, є брак спільної, скоординованої, уніфікованої програми усунення наслідків кризи в межах ЄС, що робить політику ЄС слабкою, вразливою, а ринок – фрагментованим. Іншою важливою інституційною умовою міжнародного успіху валюти є торговельна та фінансова лібералізація. Лише ті валюти, які вільно використовуються для торговельних чи інвестиційних цілей, можуть досягнути статусу міжнародних. До початку XXI ст. в глобальній економіці такі позиції утримував долар США, проте зараз його частку активно відвоює євро.

Економічне зростання Китаю, зокрема збільшення частки його ВВП у сукупному світовому випуску продукції та міжнародній торгівлі, монетарна політика, спрямована на популяризацію юаня на світовому фінансовому ринку (зокрема, торгівля юанем на валютних біржах за межами Китаю), можуть призвести до зростання попиту на юань з боку інвесторів, а також зростання на нього попиту у системі глобальних фінансів. Проте, тут також існують проблеми пов'язані із відсутністю ємного та ліквідного внутрішнього фінансового ринку, наявність значних фінансових обмежень (особливо, що стосується монетарної політики), жорсткий контроль за рухом капіталу, неадекватний режим плаваючого валютного курсу, які унеможливають розвиток міжнародного статусу юаня, залишаючи за ним право бути лише резервною валютою [8, 12].

Пояснити інтернаціоналізацію юаня можна, перш за все, зростанням частки його використання як валюти платежів та розрахунків у зовнішньоторговельних операціях Китаю (на кінець 2012 р. частка юаня у платежах по зовнішньоторговельним операціям становила 10%), особливо у аспекті зростання частки та обсягів зовнішньої торгівлі Китаю у сукупних обсягах світової торгівлі. Ця тенденція має висхідний характер та значно посилюється використанням юаня у розрахунках по зовнішнім контрактам провідними китайськими компаніями-експортерами. При цьому, долар США все ще залишається провідною валютою розрахунків по китайським зовнішньоторговельним операціям. Стосовно депозитів, деномінованих у юанях, то їх обсяг у вартісному вираженні на кінець 2011 р. становив 100 млрд. дол. США. Теж саме можна сказати і про облігації, деноміновані в юанях – їх частка теж стабільно зростає та становить понад 65 млрд. дол. США. Емісія облігацій ("dim sum") компаній-резидентів створює додаткові інвестиційні можливості для нерезидентів, котрі мають депозити у юанях. Наступним підтримуючим фактором є активізація первинних публічних розміщень нефінансовими компаніями в Гонконзі. Іще один фактор, стимулюючий розвиток міжнародного статусу валюти, який досить часто залишається поза увагою дослідників – відведення ключової ролі саме юаню в стимулюючій політиці Китаю, спрямованій на лібералізацію поточного та капітального рахунків платіжного балансу, а також підписання двосторонніх своїх угод (в юанях) між центральним банком Китаю та декількома іноземними банками [8, 14].

Проте, не зважаючи на зазначені позитивні тенденції, міжнародне використання юаня в якості резервної

валюти усе ще залишається обмеженим: лише невелика кількість центральних банків розміщує частину своїх міжнародних резервів у активах, деномінованих в юанях, причому переважним чином це країни, котрі мають двосторонні торговельні угоди з Китаєм. Також використання юаня в азієському регіоні залишається обмеженим, порівняно з доларом США, який традиційно залишається домінуючою валютою у цьому регіоні, навіть не зважаючи на те, що частка торгівлі Китаю в сукупному обсязі світової торгівлі становить 9%, в той час як США – 11%, а цінова стабільність та темпи інфляції в Китаї протягом останніх років не мали значних коливань. Проте обмежений та мало ліквідний внутрішній фінансовий ринок створює головні перешкоди до швидкого перетворення юаня на міжнародну валюту. Китай намагається забезпечити популярність та ліквідність ринку шляхом створення офшорного фінансового центру в Гонконзі, що дозволить залучати додаткові фінансові інвестиції та створити умови для розвитку внутрішнього фінансового ринку [13].

Ліквідність міжнародних фінансових активів, деномінованих в юанях, також є невисокою. Наприклад, щоденний оборот юаня на міжнародному валютному ринку становить менше 1% від загальної кількості угод, а частка боргових зобов'язань, деномінованих в юанях, становить менше 0,3% від сукупної кількості боргових цінних паперів в обігу [14]. Фінансовий ринок Китаю переважно закритий для іноземних інвестицій, які є об'єктом квотування та жорсткого регулювання [8, 13]. Проте, однією з головних проблем в обмеженні розвитку міжнародної ролі юаня залишається його неконвертованість.

Далі проаналізуємо проблеми та перспективи використання канадського і австралійського доларів у якості міжнародних валют.

Насамперед узагальнимо мотиви, що сприяють розвитку статусу австралійського та канадського доларів як міжнародних резервних валют:

1. Мотиви ризику та прибутковості: йдеться про те, що центральний банк, приймаючи рішення про інвестування у "нетрадиційні" валюти має на меті диверсифікувати свій міжнародний інвестиційний портфель та досягнути таким чином його мінімальної ризиковості та ефективної прибутковості.

2. Торгівельний мотив: включення "нетрадиційних" валют до складу міжнародних резервів особливо доцільне тоді, коли країна має тісні торговельні відносини з країною-емітентом цієї валюти, що дозволяє отримувати додаткові вигоди від оплати експортно-імпорتنих операцій та врегулювання сальдо торговельних балансів.

3. Зростання вартості та укріплення курсів "нетрадиційних" валют, незважаючи на деяке зниження рівня конкурентоспроможності їх економік.

4. Впровадження жорстких стандартів ризик-менеджменту при управлінні структурою міжнародних резервів, особливо у зв'язку зі зниженням суверенних кредитних рейтингів деяких розвинених країн.

5. Боргова криза у ЄС та зростаючий обсяг державного боргу США негативно впливають на динаміку та позиції євро і долара США у світовій економіці та довіру до них інвесторів, що своєю чергою спричиняє зменшення їх частки у структурі сукупних світових резервів [7].

Але варто визнати, що існують і обмежувальні фактори розвитку статусу австралійського та канадського доларів як міжнародних резервних валют, причому їх вплив є суттєвим. Насамперед, розвиток міжнародного статусу названих валют обмежений тим фактом, що ринок боргових цінних паперів, деномінованих у досліджуваних валютах однозначно менший та менш ліквідний, ніж у країнах-емітентах домінуючих міжнародних

валют. Негативний вплив справляє і малорозвинена зовнішня ринкова інфраструктура та наявність внутрішніх обмежень на використання означених валют у зовнішній діяльності країни. Мова йде про те, що якщо країні будуть необхідні кошти для покриття торговельного дефіциту, або фінансування зовнішнього боргу, чи забезпечення безперебійного руху капіталу, тоді диверсифікація міжнародних резервів за рахунок включення до них "нетрадиційних валют" є неефективною.

Висновок. Провівши дослідження сучасних тенденцій розвитку системи глобальних фінансів, доходимо висновку, що вплив валютної мультиполярності на світову валютну систему є неоднозначним. З одного боку тенденції до поліцентризму мають забезпечити більшу стабільність та стійкість до кризових проявів глобальної валютної системи: наявність альтернативних резервних валют, здатних виконувати функції світових грошей у глобальній економіці, має створити умови для розроблення та впровадження більш виражених економічних політик країн-емітентів цих валют. З іншого боку, наявність мультиполярності валютного ринку дозволить інвесторам більш гнучко управляти портфелем своїх інвестицій за рахунок включення до них альтернативних валютних інструментів, котрим притаманні менші ризики та інші валютні дисбаланси. Разом з тим, ці ж тенденції можуть призвести і до зростання волатильності валютних курсів, що в кінцевому підсумку може створити дисбаланс усієї глобальної валютної системи. Зрозуміло, що зростаючий попит на "нетрадиційні" резервні валюти може бути послаблений у випадку, якщо розвинені економіки вироблять та застосовують дійсно дієву систему заходів боротьби з наслідками сучасної валютно-фінансової кризи, а збереження висхідної тенденції до використання досліджуваних валют може спричинити структурну кризу механізму існуючих валютних у відносин у світі, що у кінцевому підсумку призведе до формування системи глобальних фінансів, заснованої на валютній поліцентричності. Визначені питання можуть створити основу для подальших наукових досліджень у окресленому напрямі.

Список використаної літератури:

1. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. / О.М. Мозговий. – К.: КНЕУ, 2000. – 557 с.
2. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: навч. посібник / Т.С. Шемет; за ред. О.І. Порача. – К.: Либідь, 2006. – 360 с.
3. Eichengreen B. The SDR, Reserve Currencies and the Future of the International Monetary System. / B. Eichengreen, J. Frankel. – 1996.
4. The Future of the SDR in Light of Changes in the International Financial System / [eds. M. Mussa, J.D. Boughton, and P. Isard]. – Washington: International Monetary Fund, 2008.
5. Garcia C. The decline of safe assets // Financial Times. – Alphaville. – 5 December, 2011.
6. Safe assets: Financial system cornerstone? // Global Financial Stability Report. – IMF, Washington, DC. – 3 April, 2012.
7. Reserve Management Trends 2012. // Central Banking Publications. – RBS, 2013.
8. The International Role of Euro. [Електронний ресурс]. – ECB, 2013. – Режим доступу: www.ecb.int
9. Kannan P. On the Welfare Benefits of an International Currency. / P. Kannan. // IMF Working Paper. – 2007. – № 07/49.
10. Galati G. The Euro as the Reserve Currency: a Challenge to the Pre-eminence of the US Dollar? / G. Galati, P. Wooldridge. // BIS Working Paper. – 2006. – № 218.
11. Financial Integration in Europe [Електронний ресурс]. – ECB, 2008. – Режим доступу: www.ecb.int/publi/
12. Эпоха валютных войн. // Деловая столица №1-3/503-505. – 17.01.2011г.
13. Vallee The internationalisation path of the renminbi // Bruegel Working Paper. – Brussels. – 2012/05.
14. Triennial Central Bank Survey: Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2010. Preliminary Results [Електронний ресурс]. – Monetary and Economic Department // BIS, Basle, 2010. – Режим доступу: www.bis.org

Надійшла до редакції 30.09.13

О. Булкот, канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ВАЛЮТНАЯ МУЛЬТИПОЛЯРНОСТЬ В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Рассмотрены ключевые детерминанты, определяющие развитие международного статуса валюты. Выделены главные тенденции формирования валютного компонента международных резервов стран. Проанализированы параметры главных международных резервных валют, проведен их компаративный анализ. Исследованы современные тенденции развития системы глобальных финансов и мировой валютной системы в частности.

Ключевые слова: валютная мультиполярность, резервная валюта, система глобальных финансов, международный статус валюты.

O. Bulkot, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CURRENCY MULTIPOLARITY IN THE SYSTEM OF GLOBAL FINANCE

The key determinants for defining and development of international position of currency are given. The main tendencies of composition of international reserves by currency component are determined. The parameters of main international reserve currencies are comparatively analyzed. The key modern tendencies in evolution of the system of global finance and the international monetary system in particular are examined.

Keywords: currency multipolarity, reserve currency, system of global finance, international role of currency.

УДК 339.72
JEL F34

Н. Версаль, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Київ

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ

Розкрито специфіку функціонування міжнародного ринку державних цінних паперів впродовж 1993 – 2012 рр.: основними його гравцями є розвинені країни (країни Західної Європи, Канада, США) з посиленням ролі країн, що розвиваються; негативний вплив боргових криз не тільки на розвиток міжнародного ринку державних цінних паперів, але й міжнародного ринку капіталів загалом; боргові кризи не є спонтанним явищем, і, як правило, обумовлюються неадекватним зростанням ВВП нарощенням державного боргу.

Ключові слова: міжнародний ринок капіталів, міжнародний ринок державних цінних паперів, державні цінні папери, боргова криза.

Постановка проблеми. Міжнародний ринок боргових цінних паперів може бути використаний урядами країн для залучення коштів, як правило, з наступними цілями: покриття різниці між видатками та доходами країни; рефінансування державного боргу; залучення капіталу для великих проектів, в яких держава бере участь.

Міжнародний ринок державних цінних паперів (МРДЦП) має низку характеристик, які у сукупності дозволяють визначити його основні відмінні риси від міжнародного ринку корпоративних боргових цінних паперів, а саме: мінімальний кредитний ризик і відповідно висока надійність; ліквідність і можливості інвестування в різні за строками цінні папери; розвинений ринок.

Звичайно, що ці характеристики притаманні не всім державним цінним паперам, оскільки все залежить від країни – емітента, або кредитоспроможності країни – емітента. Поєднання вищевказаних характеристик дозволяє міжнародному ринку державних цінних паперів грати специфічні ролі в економіці, зокрема на думку Метьюсона Д. та Шіназі Г. варто виокремити наступні [7]: МРДЦП є джерелом індикативних процентних ставок та формування цін на міжнародному ринку боргових цінних паперів, продукує ефективні інструменти хеджування ризику процентних ставок за корпоративними облігаціями, дозволяє регулювати ліквідність ринку, пропонує інструменти для інвестування та хеджування процентних ставок, продукує "майже гроші". Саме тому є необхідність детально проаналізувати сучасну ситуацію на міжнародному ринку державних цінних паперів, оскільки останнім часом він є визначальним показником економічного розвитку країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Детальна характеристика державних цінних паперів, які можуть обертатися на міжнародному ринку цінних паперів, подана в роботі Базиловича В.Д., Шелудько В.М. [2]. Розкриття специфіки розвитку міжнародного ринку облі-

гацій подано в роботах Бенці Р., Роуза П., Маркіса М. та інших [3, 4, 5, 6, 10, 11]. Детальна характеристика саме особливостей міжнародного ринку державних цінних паперів в контексті його сутнісних характеристик подана в роботі Метьюсона Д. та Шіназі Г. [7].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Зважаючи на результати попередніх досліджень, вважаємо за необхідне подати аналітичний зріз ситуації на міжнародному ринку державних цінних паперів впродовж 1993 – 2012 рр., попередньо розкривши на базі дослідження Метьюсона Д. та Шіназі Г. [7] його основні сутнісні характеристики.

Метою статті є з'ясування специфіки функціонування міжнародного ринку державних цінних паперів впродовж 1993 – 2012 рр., а також визначення причин розвитку боргових криз в окремих країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними сутнісними характеристиками міжнародного ринку державних цінних паперів за Метьюсоном Д., Шіназі Г., Роуза П., Маркіса М. є [7, 11]:

По-перше, МРДЦП є джерелом індикативних процентних ставок та формування цін на міжнародному ринку боргових цінних паперів. Криві прибутковості за державними борговими інструментами досить часто є орієнтирами для формування цін за корпоративними борговими цінними паперами. Це пояснюється як тим, що ДЦП активно торгуються, так і тим, що вони мають низький рівень дефолту. Ключові процентні ставки є найбільш корисними, коли вони дозволяють інвесторам чітко відрізнити коливання премій за кредитний ризик від коливань відсоткових ставок.

По-друге, МРДЦП продукує ефективні інструменти хеджування ризику процентних ставок за корпоративними облігаціями. Як фінансові посередники, так і нефінансові компанії мають попит на державні цінні папери для хеджування ризиків вкладень в цінні папери з

фіксованим доходом, в першу чергу процентного ризику і ризику розривів у термінах погашення. Учасники на первинному ринку, включаючи дилерів цінних паперів, часто продають короткострокові державні цінні папери, щоб знизити ризик втрат з цінних паперів при підвищенні процентних ставок або при зниженні цін на облігації. Учасники міжнародного ринку цінних паперів часто купують і продають державні цінні папери для управління портфельними ризиками.

Однак, іноді можливі й інші варіанти розвитку подій. Так, величезні втрати виникли у трейдерів боргових цінних паперів, які намагалися застрахуватися з використанням державних цінних паперів під час колапсу Long-Term Capital Management (LTCM) восени 1998 р. Основна ідея функціонування фонду: виявлення паперів, неправильно оцінених щодо інших цінних паперів. Довгі позиції трималися за недооціненими, короткі – за переоціненими цінними паперами. Основні напрямки в стратегії: конвергенція між суверенними облігаціями емітентів США, Японії та Європейських країн; конвергенція між суверенними облігаціями емітентів Європейських країн; конвергенція між *on-the-run* (нещодавно випущеними) і *off-the-run* (давно випущеними) державними облігаціями США. Фонд мав позиції на різноманітних ринках: датські заставні, американські казначейські облігації, російські державні казначейські облігації, американські акції, заставні облігації, латиноамериканські облігації, англійські облігації й американські свопи. LTCM прагнув, щоб волатильність активів фонду була близько 20% щодо річної середньої вартості активів і в середньому становила 11,5%. Фонд почав торгувати в лютому 1994 р., а вже в 1995 р. інвестори заробили 43%, а в 1996 р. – 41%. За підсумками трьох років (кінець 1997 р.) прибуток склав близько 40%. Однак, 17 серпня 1998 р. Росія оголосила дефолт по внутрішньому боргу. З цього моменту почався період драматичних ринкових подій, які призвели фонд до величезних збитків. Вже 21 серпня 1998 р. його збитки склали 551 млн. дол. США, здебільшого по позиціях, які не мали жодного відношення до Росії, але ефект від її дефолту не безпосередньо вплинув на їх результат. Збиток до 21 серпня був більшим, ніж 10-тикратна денна волатильність активів фонду. Комп'ютерні таблиці розраховували нульову ймовірність такої події, якщо виходити з нормального розподілу ймовірностей [8, 9].

На початку вересня 1998 р. інвестори фонду побачили, що їхні інвестиції скоротилися наполовину від рівня січня, і фонд стрімко втрачав капітал. Зустрівшись 23 вересня 1998 під заступництвом Федерального резервного банку Нью-Йорка, глави 14 провідних банків та інвестиційних компаній вирішили інвестувати до фонду LTCM 3,65 млрд. дол. США. У жовтні 1999 р. фонд був розформований [8, 9].

По-третє, МРДЦП дозволяє регулювати ліквідність ринку. Угоди з державними цінними паперами на грошовому ринку та на ринку репо-угод використовуються для управління ліквідністю як інституційними, так й індивідуальними інвесторами. Оскільки операції репо забезпечені, фінансування на ринку репо відбувається за нижчими ставками, ніж за беззаставними кредитами.

По-четверте, МРДЦП пропонує інструменти для інвестування та хеджування процентних ставок. Мінімальний кредитний ризик і порівняно низький ринковий ризик інвестування в державні цінні папери перетворюють їх на відносно безпечні довгострокові інвестиції для пенсійних фондів, страхових компаній та інших інституціональних інвесторів. Крім того, законодавчо встановлені на національному рівні інвестиційні обмеження створюють стимул для інституційних інвесторів вкладати кошти в облі-

гації з низькими кредитними ризиками та тривалими строками погашення, тобто в державні цінні папери.

Спекулянти та арбітражери також використовують ринки державних цінних паперів для прийняття позицій на рівні процентних ставок. Однією з причин цього є те, що можна швидко і дешево відкривати і закривати позиції в ліквідних державних цінних паперах, в т.ч. використовувати ринки репо.

По-п'яте, МРДЦП продукує "майже гроші". Державні цінні папери є фактично заміниками валюти країни-емітента. В короткостроковому періоді державні цінні папери мають низький ринковий ризик і, таким чином, є надійним засобом збереження вартості. Як результат, державні цінні папери можуть бути якісним видом застави, особливо в угодах з підтримки ліквідності. Державні цінні папери провідних країн світу дають впевненість у збереженні коштів, особливо казначейські цінні папери США, державні цінні папери Німеччини та державні цінні папери інших стабільних країн Європи, державні цінні папери Японії.

Що ж до активності країн на МРДЦП, то варто відзначити наступні особливості впродовж останніх десятиліть:

1) Основними гравцями на цьому ринку, особливо на стадії його формування, були країни Європи та Канада. Частка випуску державних боргових цінних паперів урядів цих країн складала станом на грудень 1993 р. понад 65%. І основними країнами – позичальниками були Канада, Швеція, Італія, Фінляндія, Австрія, Данія, Велика Британія. Німеччина та Франція стали активними учасниками МРДЦП лише згодом – у 1998 – 1999 р. США ніколи не домінували на цьому ринку та посідали дуже низькі позиції: їх запозичення досі не перевищували 5 млрд. дол. США.

2) Частка розвинутих країн традиційно є домінуючою на цьому ринку, хоча, звичайно, за останні 20 років вона значно знизилася. Якщо у грудні 1993 р. вона становила 74,85%, то у грудні 2012 р. лише 54,91%. Водночас, не можна сказати, що існує стала тенденція до її зниження. Так, дійсно починаючи з грудня 1993 р. до березня 2001 р. уряди розвинутих країн поступово зменшували заборгованість на міжнародному рівні, і її частка навіть становила менше 50%. Водночас, починаючи з грудня 2001 р. і до червня 2009 р., вони поступово нарощували свою активність у запозиченні коштів на міжнародних ринках. Однак, боргові кризи країн Європи суттєво похитнули позиції розвинутих країн – позичальників на МРДЦП.

3) Кризи на МРДЦП, як правило, не є спонтанним явищем (рис. 1). Наприклад, уряди Італії та Іспанії завжди були активними учасниками МРДЦП, а уряд Італії традиційно посідав провідні позиції у випуску міжнародних державних цінних паперів. Однак, можуть бути виключення, що можна продемонструвати на прикладі останніх подій у Португалії, Іспанії, Греції та на Кіпрі, коли фактично, заборгованість цих країн зростала досить швидко, нерівномірно та не відповідала обсягам ВВП:

– по-перше, швидкість у нарощенні боргу: Греція – у вересні 2008 р. заборгованість складала 57,77 млрд. дол. США, а вже через рік 109,46 млрд. дол. США, Португалія – у грудні 2008 р. 30,48 млрд. дол. США, а за рік – 44,40 млрд. дол. США, Іспанія – у вересні 2008 р. 65,97 млрд. дол. США, а за рік – 80,62 млрд. дол. США. Проте, найскладніша ситуація виникла на Кіпрі: у березні 2009 р. заборгованість складала 1,55 млрд. дол. США, а за рік – 5,14 млрд. дол. США.

– по – друге, нерівномірність у нарощенні боргу: значні сплески діяльності на ринку, що є очевидним з рис. 1.

– по-третє, невідповідність зростання заборгованості за міжнародними державними цінними паперами зростанню та обсягу ВВП. Можемо навести лише приклад Греції та Німеччини: станом на вересень 2009 р.

борг Німеччини на МРДЦП складав 139,47 млрд. дол. США, тобто перевищував борг Греції лише на 30 млрд. дол. США, і це при тому, що обсяги ВВП цих двох країн суттєво різняться.

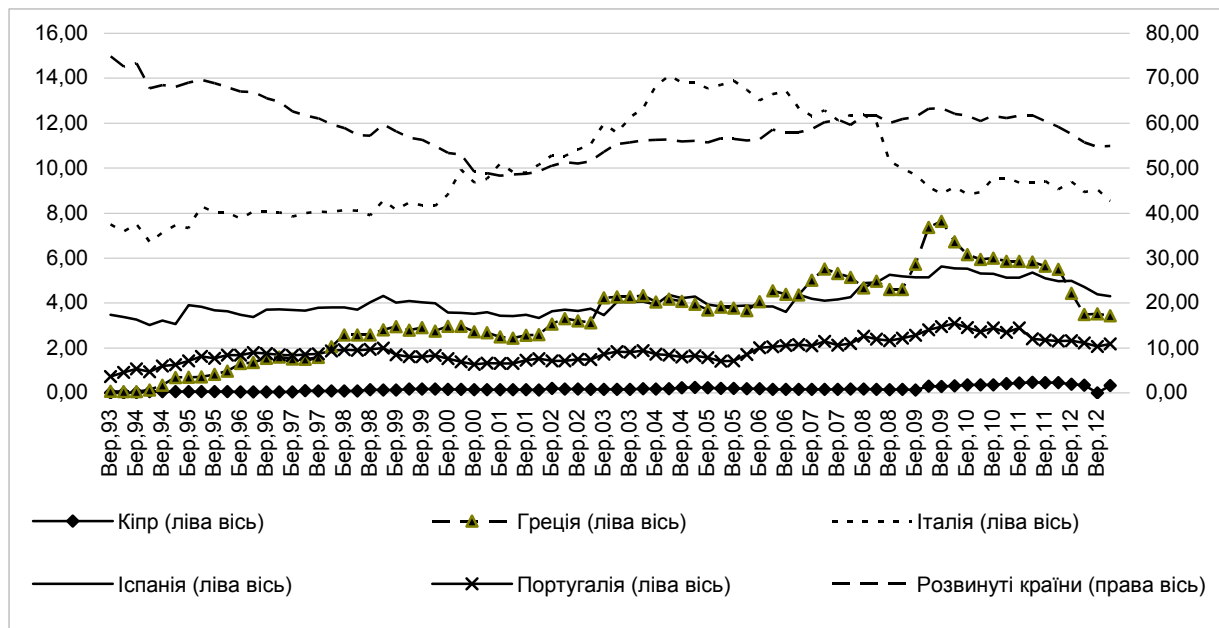


Рис. 1. Динаміка питомої ваги заборгованості окремих країн Європи у загальному обсязі МРДЦП за 1993 – 2012 рр., %

* Джерело: побудовано за даними BIS.

4) Країни, що розвиваються, останнім часом є дуже активними учасниками МРДЦП. Передусім, країни, що розвиваються, представлені чотирма основними регіонами:

– по-перше, країни Африки та Близький Схід займають незначну частку цього ринку, хоча вона має постійну тенденцію до зростання. Основними позичальниками останнім часом є уряди таких країн, як Ізраїль, Катар, ПАР, ОАЕ;

– по-друге, країни Азії та Океанії. Найбільш цікавими представниками регіону є Індія та Китай. Однак, Індія жодного разу не виходила на МРДЦП. Китай останнім часом суттєво наростив свою присутність. Основними позичальниками останнім часом є Філіппіни, Індонезія, Китай;

– по-третє, країни Європи, частка яких на МРДЦП перевищує частку двох попередніх регіонів у більш, ніж 1,6 рази. Основні позичальники: Польща, Туреччина, Росія, Угорщина, Чехія, Україна;

– по-четверте, країни Латинської Америки та Карибів, обсяги заборгованості за якими є майже такими ж, як і країн Європи і становлять на сьогодні понад 250 млрд. дол. США. Основні позичальники: (Бразилія, Мексика, Аргентина, Венесуела, Колумбія).

Висновки. Таким чином, МРДЦП відіграє важливу роль у фінансуванні урядів країн усього світу та має характеристики, які дають широкі можливості інвесторам для формування стратегій інвестування, орієнтованих як на підтримання ліквідності, так і на отримання спекулятивних прибутків: МРДЦП є джерелом індикативних процентних ставок та формування цін в цілому на ринку боргових цінних паперів; МРДЦП продукує ефективні інструменти хеджування ризику процентних ставок за корпоративними облігаціями, за виключенням ситуації з LTCM; МРДЦП має можливість продукувати ліквідність ринку та забезпечувати хеджування процентних ставок тощо. Аналіз ситуації на міжнародному ринку державних цінних паперів впродовж 1993 – 2012 рр.

засвідчив, що, по – перше, на ринку домінують розвинені країни, зокрема з Західної Європи, Канади та США, хоча останнє десятиліття позначене якісними зрушеннями, а саме поступовим захопленням цього ринку країнами, що розвиваються, особливо країнами Латинської Америки, Східної Європи та Росії, Китаю. По-друге, боргові кризи не є спонтанним явищем, і, як правило, обумовлюються неадекватним зростанню ВВП нарощенням боргу. І звичайно, їх вплив є негативним не тільки для розвитку міжнародного ринку державних цінних паперів, а й в цілому міжнародного ринку капіталів, зважаючи на наведені сутність характеристики цього ринку.

Список використаної літератури:

1. Версаль Н.І. Особливості функціонування міжнародного ринку боргових цінних паперів / Н.І. Версаль // Збірник наукових праць ДЕДУТ. Серія "Економіка і управління". – 2012. – Вип. 19. – С. 317 – 325.
2. Цінні папери [підручник] / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2011. – 1094 с.
3. Benzie R. The development of the international bond market / R. Benzie // BIS Economic Papers. – No. 32 – January 1992. – Basle, Bank for International Settlements. – 92 p.
4. BIS Quarterly Review, December 2006, 2007, 2008, 2009, 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/qtrpdf>.
5. Bond Markets and Prices: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investinginbonds.com/Pages/BondMarketsAndPrices.aspx?folder_id=510.
6. International bond markets: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bauer.uh.edu/rsusmel/7386/ln12.pdf>.
7. International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues. By a Staff Team led by Donald J. Mathieson and Garry J. Schinas. International Monetary Fund August 2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org.
8. Lowenstein R. When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management [текст] / R. Lowenstein. – Random House Trade Paperbacks, 2001. – 304 p.
9. MacKenzie, D. Long-Term Capital Management and the sociology of arbitrage / D. MacKenzie // Economy and Society Volume. – 2003. – № 3. – P. 349–380.
10. Prasad E. IMF Bonds: Details and Implications / E. Prasad // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.brookings.edu/articles/2009/0504_IMF_bonds_prasad.aspx.
11. Rose Peter S., Marquis Milton H. Money and Capital Markets [текст] / P. S. Rose, M. H. Marquis. – McGraw-Hill/Irwin, 2007 – 767 p.

Надійшла до редакції 20.09.13

Н. Версаль, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ: СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Раскрыта специфика функционирования международного рынка государственных ценных бумаг в течение 1993 – 2012 гг.: основными его игроками являются развитые страны (страны Западной Европы, Канада, США) с усилением роли развивающихся стран; негативное влияние долговых кризисов не только на развитие международного рынка государственных ценных бумаг, но и международного рынка капиталов в целом; долговые кризисы не являются спонтанным явлением, и, как правило, возникают в результате неадекватного роста ВВП наращивания государственного долга.

Ключевые слова: международный рынок капиталов, международный рынок государственных ценных бумаг, государственные ценные бумаги, долговой кризис.

N. Versal, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTERNATIONAL GOVERNMENT SECURITIES: SPECIFIC FUNCTIONING

It's disclosed the features of the international government securities market during 1993 – 2012: main players are the developed countries (Western Europe, Canada, USA) with the increasing role of developing countries; debt crises have the negative impact as on the development of the international government securities market, but also on the international capital market as a whole; debt crises are not a spontaneous phenomenon, and usually occur as a result of inadequate growth in GDP increasing government debt.

Keywords: international capital market, international government securities market, government securities, debt crisis.

УДК 330.341
JEL O 110

З. Галушка, д-р екон. наук, проф.,
О. Лусте, асп.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕНТАЛІТЕТУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ: КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ ПІДХІД

У статті визначено роль господарського менталітету як важливого чинника соціально-економічних трансформацій, проаналізовано методику аналізу ментальних відмінностей, проведено кореляційно-регресійний аналіз залежності ментальних характеристик суспільства та показників економічного розвитку країни, окреслено перспективи подальших досліджень цієї проблематики.

Ключові слова: господарський менталітет, соціально-економічна політика, інноваційний розвиток, міжнародні індекси ефективності економіки, кореляційна залежність.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Господарський менталітет є довготерміновою детермінантою економічної поведінки людини, чинником суспільного прогресу або регресу, залежно від того, які характеристики є домінуючими в ментальній структурі нації. Він виявляє вплив на соціально-економічні трансформації на мікро-, мезо- та макрорівнях, що проявляється у формуванні мотивів та моделей поведінки працівників, визначає рівень їхньої економічної активності; дозволяє сформулювати різні підходи до управління, стилів керівництва, функціонування і розвитку організаційної структури підприємства; під впливом господарського менталітету відбуваються процеси соціалізації економіки країни, він сприяє економічній інтеграції країни, формуванню її конкурентного потенціалу, визначає рівень її економічної свободи. На наш погляд, це актуалізує необхідність діагностики ментальних характеристик населення кожної конкретної країни, виявлення домінуючих у суспільстві стереотипів і цінностей. Тільки у результаті таких досліджень отримується інформація про реально існуючі неформальні правила, яка у подальшому може бути використана для розробки стратегічних і тактичних кроків соціально-економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вплив специфічної ролі культурно-мотивованих норм у ринковому середовищі досліджували Г. Хофстеде, Ш. Шварц, Р. Льюїс, Ч. Хампден-Тернер, Ф. Тромпенаарс, Г. Тріандіс. У вітчизняній та російській науці вченими Г. Комих, Т. Гайдай, О. Бондаренко, А. Гриценком, Г. Пилипенко, Р. Нуреевим,

Ю. Латовим, Т. Вуколовою, А. Шастітко активно вивчали проблеми господарського менталітету та основних факторів його формування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття. Слід зауважити, що дотепер недостатньо розроблено є методологія оцінки впливу господарського менталітету на соціально-економічний розвиток держави.

Метою статті є вивчення взаємозалежності показників економічного розвитку держави та основних складових господарського менталітету суспільства шляхом удосконалення методології її оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На наш погляд, для оцінки впливу господарського менталітету на характер соціально-економічних перетворень у суспільстві найбільш вдалою є концепція Г. Хофстеде. Основою цієї методології є аналіз ментальних характеристик різних етнічних груп з використанням формалізованих методів. Г. Хофстеде виділив 4 основні показники, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані та описані пануючі ціннісні системи представників різних країн і етнічних груп, що дає можливість встановити положення будь-якої країни на загальносвітової ментальній карті [10]: дистанція влади (Power Distance – PDI); індивідуалізм (Individualism – IDV); мужність (Masculinity – MAS); прагнення уникнути невизначеності (Uncertainty Avoidance – UAI); довгострокова орієнтація (Long-Term Orientation – LTO).

Всі показники Г. Хофстеде зазвичай варіюються в інтервалі від 0 до 100 балів, хоча можливі і більш екстремальні значення [7]. "Дистанція влади" визначає ступінь нерівності в розподілі влади між людьми, який

для населення країни є прийнятним. Показник у своєму крайньому високому значенні припускає можливість установлення авторитарного управління економікою, розвиток корупційних схем. Українські показники сприяють абсолютній децентралізації економіки, анархії виробництва, глибоким кризам. Відтак, кожну зі світових культур можна оцінити як культуру з більшою або меншою дистанцією влади [5].

"Індивідуалізм – колективізм" вказує на те, як саме люди даної країни переважно діють: як індивіди чи як члени певної групи. При цьому індивідуалізм є системою цінностей, в якій домінує особистість окремої людини; в ній люди мають право критикувати співробітників і керівництво; кар'єрне зростання пов'язане лише з якостями та досягненнями цієї особистості. На протилегу індивідуалізму, колективізм виступає як система цінностей, в якій окрема людина є перш за все частиною групи, а вже потім – особистістю [6].

Характеристики "мужність – жіночність" асоціюються з прагненням суспільства мінімізувати чи максимізувати соціальний розподіл ролей між чоловіками і жінками. За допомогою цього критерію Г. Хофстеде пропонує розкривати прихильність людей даної культури до таких цінностей, як наполегливість, самовпевненість, рекорди, героїзм, що притаманні переважно чоловікам. "Жіночність" відповідає прагненням людей налагодити рівні відносини, їхні схильності до компромісів, скромності, турботі про ближніх, якості життя тощо. У країнах з високим рівнем мужності перевага віддається незалежному індивідуальному типу ухваленню рішень, а не груповому. Крім того, в цих країнах існує сильна мотивація досягнення цілей, робота вимагає більшої напруги і посідає важливе місце в житті людей. У суспільствах, де переважає жіночність, соціальні ролі чоловіків і жінок у більшості випадків співпадають. У керівників цінують уміння організувати безконфліктну командну роботу, досягти консенсусу, розробити справедливую мотивацію тощо [10].

Критерій уникнення невизначеності – це ступінь соціальної нестабільності, який у даній культурі сприймається як норма. Значення індексу уникнення невизначеності обумовлює вибір стратегії участі працівників у змінах. Чим нижчим є цей індекс, тим більше шансів, що буде обрана демократична стратегія організації змін і активне залучення працівників в організаційні зміни. Люди в країнах із слабким уникненням невизначеності ставляться до усього більш безтурботно в порівнянні з країнами з високим рівнем уникнення невизначеності [1].

Показник довготривалої орієнтації виявляється у погляді в майбутнє та в наполегливості щодо досягнення цілей. Короткотривала орієнтація характеризується поглядом у минуле та сучасне, виявляється через повагу до традицій та виконання соціальних зобов'язань. Отже, за довготривалої орієнтації виявляються цінності, спрямовані в майбутнє – ощадливість, накопичення, завзятість, натомість за короткотривалої орієнтації проявляються цінності, спрямовані в сьогодення або минуле – пошана традицій і виконання боргу перед суспільством [8; 2; 9].

Для оцінки впливу господарського менталітету на соціально-економічний розвиток скористаємось власною методикою, яка передбачає дослідження взаємозв'язку між показниками менталітету за Г. Хофстеде та міжнародними показниками розвитку економічної сис-

теми. Оцінка ефективності розвитку національних економік буде проводитись за такими показниками:

1. **ВНП на душу населення** (*Gross National Income – GNI per capita*) – головний показник ефективності розвитку національних економік, прийнятий найважливішим критерієм Світового банку для економічного аналізу та формування власної економічної політики.

2. **Індекс економічної свободи** (*Index of Economic Freedom – IEF*) – розраховується американським незалежним стратегічним дослідницьким центром "Фонд спадщини" (*The Heritage Foundation*) та діловою газетою *The Wall Street Journal*. Експерти Фонду визначають економічну свободу як відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу та споживанню товарів і послуг, за винятком необхідних громадянам захисту та підтримки свободи як такої. Щоб оцінити рівень свободи економік, експерти Фонду виставляють державам оцінки за 100-бальною системою в розрізі 10 основних компонентів. При цьому показник 100 відповідає максимальній свободі, а 0 свідчить про повну її відсутність [4]. Рівень Індексу економічної свободи складається з наступних компонентів: свобода бізнесу, свобода торгівлі, податкова (фіскальна) свобода, державні витрати, грошова (монетарна) свобода, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності, свобода від корупції, свобода праці.

3. **Глобальний інноваційний індекс** (*Global Innovation Index – GII*) – розраховується з 2007 р. експертами Бізнес – школи INSEAD на базі 132 країн. Автор концепції GII професор С. Дутта наголошує на ключовій ролі інноваційного потенціалу та інноваційної політики країн в контексті забезпечення їхньої конкурентоспроможності в глобальному середовищі, як провідної рушійної сили сучасних змін, двигуна розвитку та добробуту. Методика розрахунку індексу обумовлює виокремлення двох груп показників:

– **індекс умов (факторів) інноваційного розвитку** (*Innovation Input Index*), що складається з п'яти субіндексів: інститути, людський потенціал, ІКТ та загальна інфраструктура, розвинутість ринків, розвинутість бізнесу;

– **індекс результатів інноваційного розвитку** (*Innovation Output Index*), який містить субіндекси: результати наукових досліджень, творчі досягнення та добробут. Названі субіндекси включають в себе 19 узагальнюючих показників та більш ніж 60 індикаторів, які висвітлюють різні аспекти інноваційного розвитку та отримані з чисельних джерел, у тому числі, з баз даних Світового банку, Світового Економічного Форуму, Міжнародної Спільки Телекомунікацій тощо [3].

Авторами сформульовано гіпотезу про наявність залежності та щільного зв'язку між показниками ефективності національних економік – ВНП на душу населення, Індексом економічної свободи, Глобальним індексом інновацій та вимірами господарського менталітету за Г. Хофстеде. Країни, обрані для дослідження, були згруповані відповідно до чинного інституціонального режиму наступним чином: постсоціалістичні країни (Чехія, Словаччина, Росія, Угорщина, Польща, Румунія); ангlosаксонські країни (США, Канада, Австралія, Великобританія); північноєвропейські (Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія); південно-європейські (Іспанія, Італія, Португалія); західноєвропейські (Німеччина, Австрія, Швейцарія, Франція, Бельгія).

Вихідні дані для проведення дослідження представлені в таблиці 1.

Таблиця 1. Значення міжнародних показників ефективності національних економік та ментальних характеристик за методикою Г. Хофстеде

Ознака групування	Назва країни	Міжнародні показники ефективності національних економік			Ментальні характеристики країн за методикою Г. Хофстеде				
		GNI	IEF	GII	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
Пост-соціалістичні країни	Чехія	24,71	70,9	48,4	57	58	57	74	13
	Словаччина	24,77	68,7	42,2	104	52	110	51	38
	Росія	22,72	51,1	37,2	93	39	36	95	49
	Угорщина	20,71	67,3	46,9	46	80	88	82	50
	Польща	21,17	66,0	40,1	68	60	64	93	32
	Румунія	16,31	65,1	40,3	90	30	42	90	48
Англо-саксонські країни	США	50,61	76,0	60,3	40	91	62	46	29
	Канада	42,53	79,4	57,6	39	80	52	48	23
	Австралія	43,30	82,6	53,1	36	90	61	51	31
	Великобританія	36,88	74,8	61,2	35	89	66	35	25
Північна Європа	Швеція	44,15	72,9	61,4	31	71	5	29	20
	Данія	43,34	76,1	58,3	18	74	16	23	46
	Норвегія	66,96	70,5	55,6	31	69	8	50	44
	Фінляндія	38,63	74,0	59,5	33	63	26	59	41
Південна Європа	Іспанія	32,32	68,0	49,4	57	51	42	86	19
	Італія	32,87	60,6	47,8	50	76	70	75	34
	Португалія	24,77	63,1	45,1	63	27	31	104	30
Західна Європа	Німеччина	41,89	72,8	55,8	35	67	66	65	31
	Австрія	44,10	71,8	51,9	11	55	79	70	31
	Швейцарія	61,10	81,0	66,6	34	68	70	58	40
	Франція	36,72	64,1	52,8	68	71	43	86	39
	Бельгія	40,17	69,2	52,5	65	75	54	94	38
	Україна	7,29	46,3	35,8	78	30	54	93	40

Джерело: складено самостійно на основі [10; 11; 12; 13].

Кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити залежність між показниками ефективності національних економік та вимірами господарського менталітету за Г. Хофстеде. Встановлено, що значний зв'язок прослідковується між показниками ВВП на душу населення, Індексом економічної свободи, Глобальним індексом інновацій та показниками індивідуалізму, дистанції по відношенню до влади та показником уникнення невизначеності. Інші два виміри господарського менталітету – мужності та довготермінової орієнтації не чинять істотного впливу на досліджувані економічні показники країн.

Залежність ВВП на душу населення, індексів індивідуалізму та дистанції влади представлена на рис. 1.

Коефіцієнт кореляції між показниками ВВП на душу населення та індексом індивідуалізму $R = 0,62$, що означає наявність сильного прямого зв'язку між досліджуваними величинами. Коефіцієнт кореляції між показниками ВВП на душу населення та індексом дистанції влади $R = -0,71$, і при зростанні показника дистанції влади спостерігається одночасне зменшення значень ВВП на душу населення.

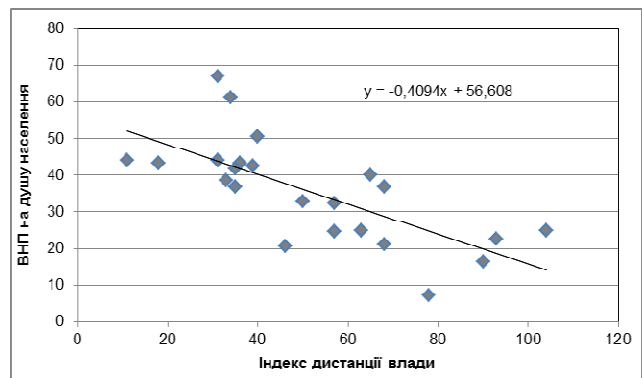
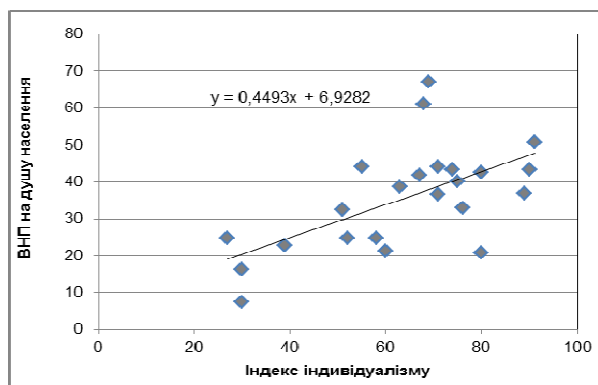


Рис. 1. Діаграма розсіювання величин ВВП на душу населення, індексів індивідуалізму, дистанції влади та графіки рівнянь регресії

* Джерело: складено самостійно автором.

Залежність ВВП на душу населення та індексу уникнення невизначеності представлена на рис. 2.

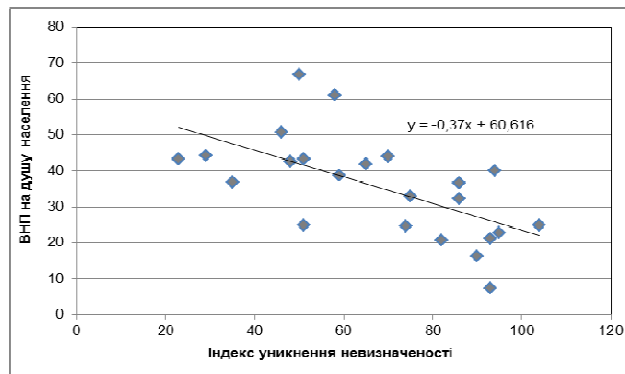


Рис. 2. Діаграма розсіювання величин ВВП на душу населення, індексу уникнення невизначеності та графік рівняння регресії

* Джерело: складено самостійно автором.

Коефіцієнт кореляції $R = -0,62$, що означає наявність сильного зворотного зв'язку між показниками ВВП на душу населення та індексу уникнення невизначеності. При зростанні показника уникнення не-

значеності спостерігається зменшення величини ВВП на душу населення.

Залежність Індексу економічної свободи, індивідуалізму та дистанції влади представлена на рис.3.

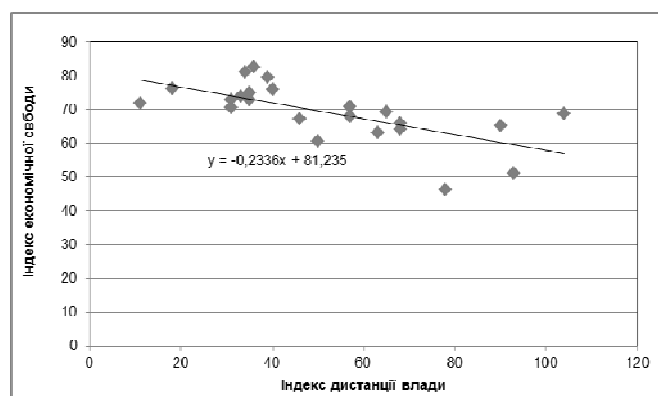
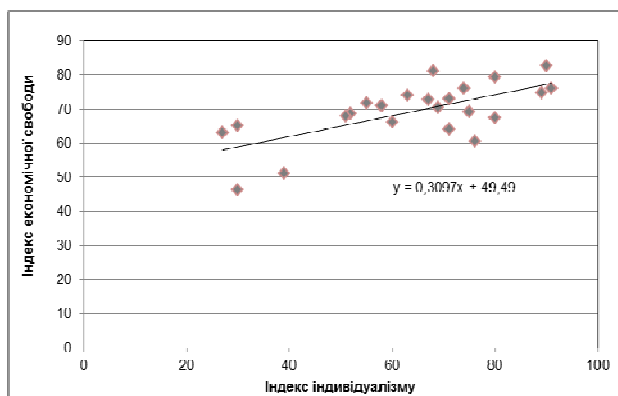


Рис. 3. Діаграма розсіювання Індексів економічної свободи, індивідуалізму, дистанції влади та графіки рівнянь регресії

* Джерело: складено самостійно автором.

Коефіцієнт кореляції між показниками Індексу економічної свободи та індексом індивідуалізму $R = 0,68$, що означає наявність сильного зв'язку між цими величинами.

Коефіцієнт кореляції між Індексом економічної свободи та показником дистанції влади $R = -0,66$, це доводить наявність сильного зворотного зв'язку між дослід-

жуваними величинами. При зростанні показника дистанції влади спостерігається зниження значень Індексу економічної свободи в країнах.

Залежність Індексу економічної свободи та індексу уникнення невизначеності представлена на рис. 4.

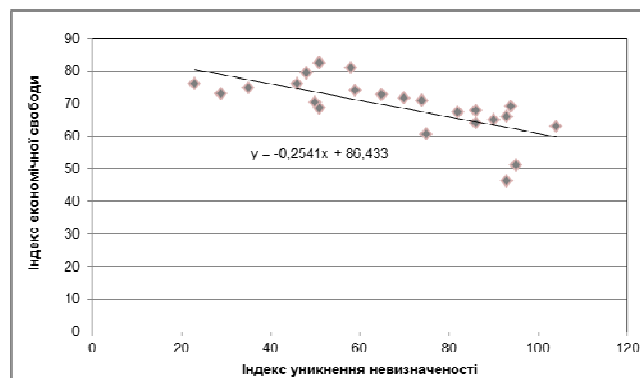


Рис. 4. Діаграма розсіювання Індeksu економічної свободи, індексу уникнення невизначеності та графік рівняння регресії

* Джерело: складено самостійно автором.

Коефіцієнт кореляції $R = -0,69$, що означає наявність сильного зворотного зв'язку між Індексом економічної свободи та індексом уникнення невизначеності. При зростанні показника уникнення невизначеності

спостерігається зменшення значень Індeksu економічної свободи в країнах.

Залежність Глобального інноваційного індексу, індексів індивідуалізму та дистанції влади представлена на рис. 5.

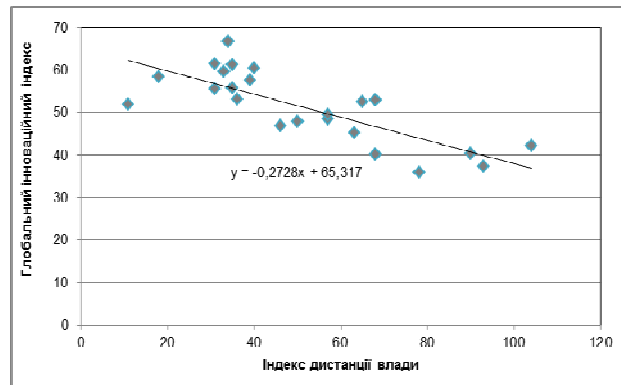
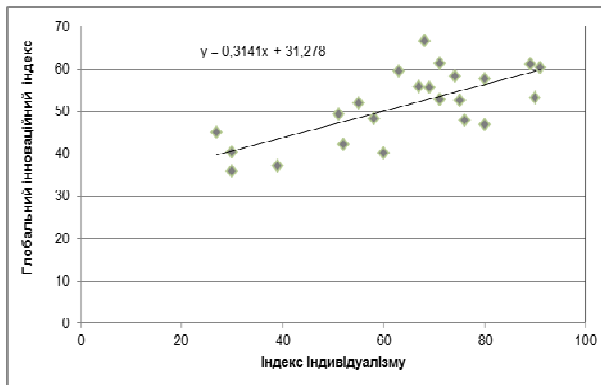


Рис. 5. Діаграма розсіювання Індексів глобальної інноваційності, індивідуалізму, дистанції влади та графіки рівнянь регресії

* Джерело: складено самостійно автором.

Коефіцієнт кореляції між значеннями Глобального інноваційного індексу та індексом індивідуалізму $R = 0,7$, що означає наявність значного зв'язку: при зростанні показника індивідуалізму спостерігається збільшення значень Глобального інноваційного індексу.

Коефіцієнт кореляції між значеннями Глобального інноваційного індексу та індексом дистанції влади $R = -0,79$; при зростанні показника дистанції влади спостерігається зменшення значень Глобального інноваційного індексу.

Залежність Глобального інноваційного індексу та індексу уникнення невизначеності представлена на рис. 6.

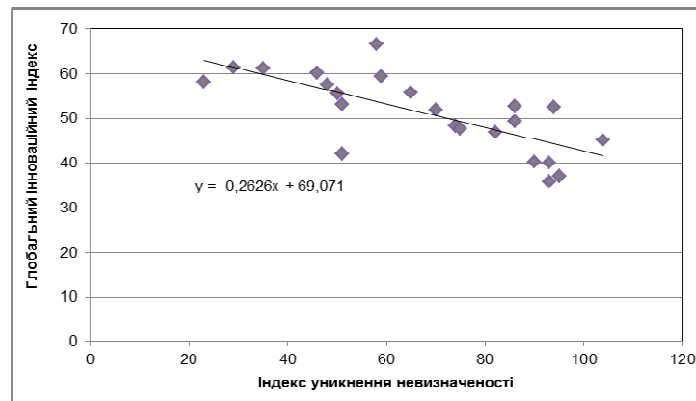


Рис. 6. Діаграма розсіювання Глобального інноваційного індексу, уникнення невизначеності та графік рівняння регресії

* Джерело: складено самостійно автором.

Коефіцієнт кореляції $R = -0,73$, що означає наявність значного зворотного зв'язку між значеннями Глобального інноваційного індексу та показником уникнення невизначеності: при зростанні показника уникнення невизначеності спостерігається зменшення значень Глобального інноваційного індексу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Запропонована гіпотеза одержала економіко-математичне підтвердження і можна зробити висновки про те, що складові господарського менталітету чинять суттєвий вплив на рівень економічного розвитку держави. Зокрема, індекси уникнення невизначеності та дистанції влади, в цілому, мають негативні кореляції з показниками економічного розвитку, зокрема, ВВП на душу населення, Індексом економічної свободи, Глобальним інноваційним індексом, а показник індивідуалізму має пряму кореляційну залежність з усіма трьома досліджуваними

показниками ефективності національних економік. Отже, сприяння розвитку в структурі господарського менталітету цінностей індивідуалізму, поширення децентралізованих механізмів управління в організаціях, активне залучення працівників до організаційних змін та стимулювання розвитку демократичних цінностей чинить позитивний вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

Перспективи подальших досліджень господарського менталітету полягають в інтегрованому підході до аналізу основних його складових, стимулюванні розвитку та використанні ментальних характеристик суспільства для вирішення пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави.

Список використаної літератури:

1. Галан Н.І. Інноваційна динаміка глобальної економіки / Н.І. Галан // Економічний простір. – 2008. – №9. – С.69-76.

2. Данилова Е., Тарарухина М. Российская производственная культура в параметрах Г.Хофстеда / Е. Данилова, М.Тарарухина // Мониторинг общественного мнения. – 2003. – №3(65). – С.53-64.

3. Тараненко І.В., Інноваційний імператив сталого розвитку глобалізованого суспільства / І.В. Тараненко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С.51-56.

4. Колеснікова-Стейнруд О.В., Дудка Л.Д. Рівень індексу економічної свободи в Україні і аналіз його складових / О.В. Колеснікова-Стейнруд О.В., Л.Д. Дудка // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – № 15 (169). – 2011. – С. 225–239.

5. Корженко В., Писаренко Ж. Вплив національної культури на формування моделі управління: методики крос-культурного менеджменту / В. Корженко, Ж. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 1 (35). – С.16-26.

6. Латов Ю., Латова Н. Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда / Ю. Латов, Н. Латова // Мир России. – 2007. – №4. – С.43-72.

7. Лебедева Н.М. Ценности культуры, экономические установки и отношение к инновациям в России / Н.М. Лебедева // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2008. – Т. 5, № 2. – С. 68–88.

8. Ляшенко Л.І. Господарська етика як фактор формування цивілізаційного розвитку / Л.І. Ляшенко // Проблеми матеріальної культури. Серія: Економічні науки. – 2007. – №2. – С.25-28.

9. Шатровский А.Г. Социально-экономический механизм формирования ментальности, или ключ к разгадке славянской души / А.Г. Шатровский // Социальная экономика. – 2009. – №2. – С.160-166.

10. The Hofstede Centre. National cultural dimensions. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geert-hofstede.com/national-culture.html>.

11. Index of Economic Freedom. Country Rankings. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>.

12. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>.

13. World Bank, International Comparison Program database. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD/countries?order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc

Надійшла до редакції 09.09.13

З. Галушка, д-р экон. наук, проф.,
Е. Лусте, асп.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, Черновцы

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕНТАЛИТЕТА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ: КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ ПОДХОД

В статье определена роль хозяйственного менталитета как важного фактора социально-экономических трансформаций, проанализирована методика анализа ментальных различий, проведен корреляционно-регрессионный анализ зависимости ментальных характеристик общества и показателей экономического развития страны, намечены перспективы дальнейших исследований этой проблематики.

Ключевые слова: хозяйственный менталитет, социально-экономическая политика, инновационное развитие, международные индексы эффективности экономики, корреляционная зависимость.

Z. Halushka, Doctor of Science (Economics), Professor,
O. Luste, PhD Student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi

AN ANALYSIS OF INFLUENCE OF ECONOMIC MENTALITY IS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRY: CROSS-CORRELATION REGRESSIVE APPROACH

The article defines the role of economic mentality as an important factor of social and economic transformation, analyses methods for analyzing mental differences, carried correlation-regression analysis based on mental characteristics and indicators of social economic development, outlines the prospects for further research this issue.

Keywords: economic mentality, social and economic policy, innovation development, international indices of economic efficiency, correlation.

УДК 631:338.43
JEL Q 110

К. Гродзієвська, асп.
ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України, Київ

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ЗАГРОЗ НЕСПРИЯТЛИВОЇ ЦІНОВОЇ ДИНАМІКИ ГЛОБАЛЬНОГО АГРАРНОГО РИНКУ

Дана стаття розглядає основні загрози для сільськогосподарських виробників, що спричинюються несприятливою ціновою динамікою на глобальному аграрному ринку. Автор досліджує причини загроз та шляхи їх вирішення, можливі заходи з їх обчислення та мінімізації для сільгоспвиробника та цінової кон'юнктури аграрного ринку взагалі.

Ключові слова: загроза; ризик; аграрний ринок; ціна; сільськогосподарські виробники.

Одним з найбільш вразливих напрямів господарської діяльності є сільське господарство. Розвиток підприємництва і конкуренції, існування випадків підвищеної конфліктності, багатоваріантність розгортання подій, невизначеності вимагають вивчення передумов виникнення економічних загроз, методів їх оцінки та регулювання на всіх рівнях управління та впливу на ефективність господарювання. Особливо це стосується підприємств аграрної галузі, де виробництво здійснюється під впливом природно-кліматичних, біологічних та екологічних умов, сезонності технологічних процесів, диспаритету цін, недофінансування і нееквівалентності відносин з іншими галузями та залежності від державної політики стосовно підтримки сільського господарства.

Дослідженням категорії ризиків і загроз несприятливої цінової динаміки у нашій та зарубіжній літературі займалися такі вчені як: Гришова І.Ю., Гуменна О.В., Гудзь О.Є., Кобилянська О.М., Кравець І.В., Ніколюк О.М.,

Одінцова Т.М., Прокопенко К.О., Попрозман Н.В., Саранчук А.О., Шубравська О.В. та ін.

Метою статті є дослідження причин та наслідків загроз несприятливої цінової динаміки глобального аграрного ринку для виробників сільськогосподарської продукції.

Вважається, що слово "ризик" проникло в інші мови з іспанської або португальської. Так давні мореплавці називали підводні скелі, що загрожували загибеллю їхнім кораблям. Вчені не одностайно трактують категорії "ризик" і пропонують свої визначення. За Попрозманом Н.В. як економічна категорія, ризик являє собою подію, яка може відбутися або не відбутися. У разі появи ризику можливі різні результати: негативний (програв, збиток, втрати тощо); нульовий, тобто затрати дорівнюють доходу; позитивний (виграш, прибуток, дохід) [8, с. 81].

Гуменна О.В. ризик у сільському господарстві визначає як невід'ємний елемент процесу функціонування агропідприємства на ринку [2, с. 63].

Одінцова Т.М. ризик в діяльності підприємства характеризує як ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появу додаткових витрат в результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [7, с. 66].

Николук О.М. підприємницький ризик характеризує як прийняття рішення з метою подолання невизначеності, яка виникає в процесі виробництва та реалізації сільськогосподарських культур, на основі оцінки ймовірностей настання наслідків альтернативних рішень і ступеня відхилення від запланованого результату [6, с. 111].

Гудзь О.Є. категорію "ризик" визначає, як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоотримання доходів порівняно з варіантом, що передбачає не раціональне використання ресурсів при даному виді підприємницької діяльності. Іншими словами – це загроза того, що підприємство понесе втрати у вигляді додаткових видатків або матиме доходи нижче тих, на які розраховує [3, с. 95].

Прояв ризиків у сільському господарстві має певні особливості. Велика складність функціональних зв'язків між елементами ринкового механізму створюється під впливом соціально-економічних, організаційно-технічних, політичних та інших чинників, що мають різновекторний характер, а тому для розуміння природи економічного ризику фундаментальне значення має зв'язок між загрозою і прибутком.

Слід зазначити, що вищі загрози пов'язані з імовірністю більшого прибутку, загрози присутні завжди, і їх можна знизити до певного рівня, але повністю позбутися неможливо. Вони потенційно спричиняють втрати, а ще гірше – невизначеність, яку можна інтерпретувати і деталізувати як недостовірність, неоднозначність і відсутність інформації про виробничі та економічні процеси, а також невизначеність зовнішнього середовища. Через відсутність вичерпної інформації неможливо адекватно прогнозувати економічні явища.

Визначеність означає, що кожне рішення призводить до єдиного можливого наслідку. Невизначеність – це стан економічного об'єкта, про який нічого не відомо, а тому неможливо ні оцінити, ні передбачити, а тільки можна перетворити у загрозу і включити у процес розрахунку про-

гнозних показників розвитку досліджуваного об'єкта, тобто здійснення кількох варіантів із різною ймовірністю.

Причиною економічної загрози є також конфліктність ситуації, вона виникає тоді, коли необхідно вибрати рішення із кількох варіантів, а це викликає невпевненість у тому, що прийнятий варіант забезпечить найкращий результат. Так, збільшення експорту може стимулювати економічне зростання регіону, країни в цілому тільки за умови, що зароблені кошти будуть ефективно інвестовані в розвиток національного виробництва.

Існують певні причини виникнення невизначеності та спричинених загроз. Більшість з них зв'язані з науково-технічним прогресом, про хід якого неможливо зробити точний прогноз і неповнотою інформації, яка спричинена тим, що агенти деяких фірм з політичних, економічних чи інших міркувань приховують частину даних або показників. Виділяють групи причин виникнення невизначеності та спричинених нею загроз (рис.1).

Чинники, які визначають ступінь загрози, поділяються на дві групи причин – об'єктивні або зовнішні та суб'єктивні чи внутрішні [5, с. 105]. Безпосередньо від конкретного підприємця об'єктивні чинники причин не залежать. Зовнішні "провокуючі" загрози поділяються на чинники безпосереднього впливу і чинники опосередкованого впливу. До останніх причин впливу відносяться нормативно-правова база, яка регулює господарську діяльність; бюджетна, податкова система і фінансово-кредитна, від яких залежить ефективність господарювання; дії органів влади; дії постачальників, торговельних і збутових посередників; криміногенна ситуація; конкуренція.

Чинниками опосередкованого впливу виступають природно-кліматичні, соціальні, демографічні, екологічні умови; стихійні лиха; науково-технічний прогрес; нестабільність політичної ситуації в державі. До суб'єктивних причин відносяться ті, які характеризують конкретне підприємство; його виробничий потенціал; технічні і транспортні ресурси та можливості; бази постачання, збуту та переробки продукції; концентрація, спеціалізація, інтеграція, інтенсифікація, організація та мотивація праці; кваліфікація керівного персоналу; стратегія розвитку; маркетинг; якість продукції; система управління. Вони є керованими і їхню дію можна спрямовувати в належне русло.

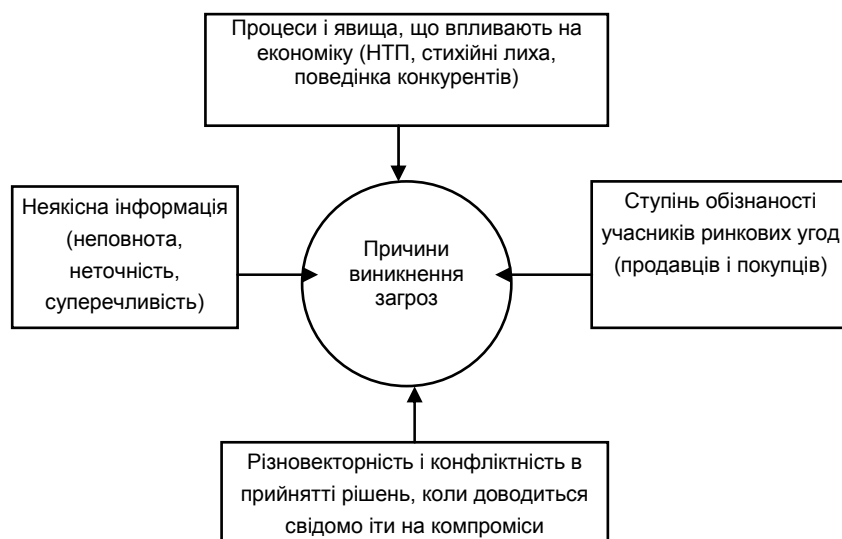


Рис. 1. Причини виникнення загроз

* Джерело: власна розробка автора.

Діють специфічні причини економічних загроз. На перше місце можна поставити необов'язковість і без-

відповідальність суб'єктів господарювання всіх рівнів; суперечливість законодавчо-правових документів роз-

роблених неналежним чином; рівень інфляційних процесів; недієздатність і бездіяльність в цій справі правоохоронних органів; переважання політичних, а іноді і особистих інтересів над економічними; надто великий бюрократичний управлінський апарат; нестійке і недосконале податкове законодавство.

Процес діяльності, в тому числі сільськогосподарського виробництва пов'язаний з прийняттям значної кількості рішень і пов'язаний із короткостроковим і довгостроковим прогнозуванням і плануванням діяльності підприємства в сучасному ринковому середовищі. Основні загрози несприятливої цінової динаміки, мають такі види:

- виробничі, що зв'язані з технологічними процесами і можливими не передбачуваними втратами капіталу;
- фінансові, втрата доходу чи ліквідних активів;
- інфляційні процеси, що відбуваються з цінами на товари і тарифи на різні послуги;
- коливання ринкової кон'юнктури як національної економіки, так і іноземної.

За природою виникнення загрози діляться на суб'єктивні (пов'язані з особистими здібностями керівного складу: освіта, досвід, професіоналізм, амбіції) і об'єктивні (нестача інформації, стихії, неочікувані зміни кон'юнктури ринку та цін, рівня інфляції, законодавства, умов кредитування, інвестування тощо). Виділяють локальні загрози за масштабами впливу, галузеві, регіональні, національні, міжнародні. Розрізняють за сферою виникнення зовнішні та внутрішні загрози (виробничі, фінансові). За ступенем допустимості загрози виділяють мінімальний (рівень можливих втрат в межах 0 – 25%), підвищений (в межах 25 – 50%), критичний (в межах 50 – 70%) і недопустимий (можливі втрати близькі до розміру власних засобів, що загрожує банкрутством підприємства, коефіцієнт ризику в межах 75 – 100%) [7, с. 66].

Будь які загрози взагалі, і загрози діяльності підприємства зокрема, досить багатогранні і представляють складну сукупність елементів інших загроз. Дедалі складнішими стають умови функціонування сільськогосподарських підприємств, а кількість чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх, що впливають на їх діяльність – зростає і впливає на рівень загрози. А це потребує врахування будь-яких рішень в діяльності сільськогосподарських підприємств.

Світові економіки перебувають в ері глобальних змін. Ринок зерна слід віднести до кола основних чинників забезпечення життєдіяльності суспільства. Саме зерновий ринок є одним з найбільших сегментів світового аграрного ринку, де на нього припадає 25% всього товарообігу продовольства і сировини для виробництва. Особливість світового ринку зерна робить загрозу голоду складною і невідкладною.

Залежність людства від стихій небесних та земних, збитки, які воно несе від небезпечних явищ в атмосфері, в морях та океанах з часом не зменшуються. Значну небезпеку несе парниковий ефект. Глобальне потепління погіршує ситуацію, загрожує не тільки зниженням урожаю, а й небезпеку. У світі щороку зникає понад 1 млн. га ріллі. Тому для виживання людству необхідно впродовж трьох десятиліть збільшити виробництво продовольства мінімум на 70%. Щороку від голоду страждає понад 1 мільярд людей, при цьому щодня помирає понад 20 тисяч.

Як наслідок, зростання світових цін ставить під загрозу глобальну продовольчу безпеку і повноцінне харчування. До підвищення цін в світі недоїдають 854 млн. чоловік. В результаті глобальної кризи до них може додатися ще 100 млн. чоловік. Зокрема, експерти визначають Азіатсько-Тихоокеанський регіон (642 млн.) голодуючих. Далі ідуть країни Субсахарської Африки (265 млн.), Латинської Америки (53 млн.), Близького Сходу і Північної Африки (42 млн.), розвинені держави (15 млн.). Найбільш несприятлива економічна ситуація склалася в Сомалі, Афганістані, Ефіопії, Іраку, Еритреї, Судані, Гаїті, Бурунді, ДРК, Ліберії, Анголі, Монголії, Північній Кореї, Уганді, Таджикистані та Грузії. Експерти вважають, що збільшення числа голодуючих свідчить про слабкість системи управління продовольчою безпекою [9]. Деякі імпортери почали купувати зерно за будь-яку ціну, щоб зберегти потенціал внутрішніх поставок. Це призвело до паніки і волатильності цін на міжнародних ринках зерна. Заходами для зниження впливу цінової волатильності виступають:

- поліпшення ризик-менеджменту;
- збільшення прозорості ринку та вдосконалення ринкової інформації;
- координація продовольчої політики на міжнародному рівні;
- продовольчі резерви.

Зернове господарство України виступає однією із стратегічних і найбільш ефективних галузей. Зерно і вироблені з нього продукти завжди були найбільш ліквідними, оскільки вони становлять основу продовольчої бази і безпеки. Природно-кліматичні умови і родючі землі сприяють вирощуванню всіх зернових культур і дають змогу одержувати високоякісне продовольче зерно в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Україна посідає досить вагоме місце щодо валових показників виробництва та експорту зерна. Протягом усього періоду незалежності вона стійко входить у першу десятку країн – виробників ячменю, гречки, соняшнику, картоплі, цукрового буряка і в першу двадцятку виробників пшениці, кукурудзи, ріпаку, молока [10, с. 119] (табл. 1).

Таблиця 1. Місце України серед перших 20 світових виробників продукції

Показник	1992 р.	2000 р.	2004 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2011 р.
Пшениця	7	13	11	13	12	8	12
Ячмінь	5	8	4	3	7	2	4
Кукурудза	...	19	12	15	12	10	13
Гречка	3	3	3	3	3	3	9
Насіння соняшнику	4	3	3	2	2	2	1
Ріпак	17	17	...	10	9	6	9
Картопля	4	6	4	5	5	4	8
Цукровий буряк	2	6	5	4	5	6	8
Молоко	6	8	10	10	11	12	17

* Джерело: складено за даними FAOSTAT [Електронний ресурс] // Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй: [сайт]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

Як видно з таблиці, Україна посідає передові позиції по соняшниковій олії та ячменю. А це несе свої загрози

для вітчизняного виробника, адже сконцентрувавши свої зусилля та вклавши кошти лише у ці два види продукції,

виробники дуже сильно ризикують понести значні втрати у разі несприятливої цінової динаміки на цю продукцію.

Особливий інтерес викликає механізм оцінки економічної загрози у процесі управління ризиком, який впливає на результати підприємницької діяльності. Він може визначатися величиною можливих втрат у матеріальному і грошовому виразі і відносному – як величини можливих втрат, віднесених до деякої бази (майнового стану, прибутку).

Рівень загрози може бути оціненим за формулою [3, с. 97]:

$$P_3 = I_3 \cdot P_e, \quad (1)$$

де P_3 – рівень відповідної загрози; I_3 – імовірність виникнення загрози; P_e – розмір можливих фінансових втрат від загрози.

При цьому загроза вимірюється за допомогою коефіцієнта:

$$K = O_3 \div \Phi, \quad (2)$$

де K – коефіцієнт загрози; O_3 – максимальний обсяг збитків, грн.; Φ – обсяг власних фінансових ресурсів з урахуванням точно відомих надходжень.

Для детального вивчення і подальшого аналізу загрози треба визначити зону загрози у відповідності до розмірів втрат, в яку вона входить, зона допустимої загрози, зона критичної загрози, зона катастрофічної загрози, якій, в свою чергу, відповідає розрахунковий прибуток, розрахункова виручка, майновий стан і величина допустимих втрат. Рівень допустимої загрози визначається з урахуванням розміру основних засобів, обсягів виробництва, рівня прибутковості, рентабельності та ін. Практика показує, в управлінні загрозою керівник аграрного підприємства найчастіше діє за інтуїцією, спираючись на минулий досвід. Тільки невеликий процент керівників оцінює загрози математичним методом [3, с. 97].

Одержані результати слугують для розробки заходів і вжиття дій для їх нейтралізації. Сільськогосподарське підприємство вживає конкретний спосіб запобігання загрози залежно від специфіки свого виробництва, обраної дивідендної політики, розробленої стратегії. Проте існують загальні принципи у процесі управління загрозами: усвідомленість прийняття; керованість; незалежність управління; порівнянність рівня загроз із рівнем прибутковості фінансових операцій і фінансовими можливостями; економічність; врахування тимчасового фактора; фінансової стратегії підприємства.

Кожен метод нейтралізації загроз потребує вираженого підходу для оцінки впливу на його рівень порівняно з іншими галузями. Нейтралізувати загрози можна за допомогою заходів адаптації маркетингової політики до умов функціонування підприємства, антиінфляційного захисту, мінімізації втрат внаслідок псування матеріальних цінностей та короткого терміну зберігання, залучення примусово стягнення боргів та ін. [1, с. 88]. У світовій практиці сільськогосподарських підприємств широко застосовується і такий інструмент мінімізації загрози, як страхування, але він потребує державної підтримки [4, с. 15].

Висновки. Чим складнішим і невизначенішим виступає соціально-економічне середовище, тим нагальнішою є необхідність врахування загрози, побудова та удосконалення інструментарію, його аналізу і прогнозування. Чинники, які зумовлюють загрози в сільськогосподарських підприємствах, переважно викликані зовнішніми (некерованими) процесами, що вимагає обережності у ставленні до прогнозів, щоб в найбільшій мірі компенсувати втрати і знизити їх рівень. Все це вимагає необхідності державного регулювання рівня загрози в аграрному секторі, підтримки нижньої межі цін; митного захисту внутрішнього ринку від різких коливань цін на світовому ринку; сприяння розвитку торгівлі.

Список використаної літератури:

1. Гришова І.Ю. Шляхи нейтралізації ризиків використання оборотних засобів молокопереробних підприємств / І.Ю. Гришова // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 86 – 88.
2. Гуменна О.В. Вплив ризику на прийняття управлінських рішень в АПК / О.В. Гуменна // Агроінком. – 2004. – № 5 – 6. – С. 63 – 64.
3. Гудзь О.Є. Ризики в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Агроінком. – 2007. – № 5 – 6. – С. 94 – 99.
4. Кравець І.В. Динамічні зміни на ринку свинини / І.В. Кравець // Агроінком. – 2007. – № 11 – 12. – С. 11 – 15.
5. Кобилянська О.М. Причини виникнення ризиків та особливості їх прояву в сільському господарстві / О.М. Кобилянська // Агроінком. – 2007. – № 11 – 12. – С. 105 – 107.
6. Николук О.М. Підприємницькі ризики виробників продукції рослинництва / О.М. Николук // Економіка АПК. – 2007. – № 8. – С. 109 – 113.
7. Одінцева Т.М. Оцінка ризиків фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / Т.М. Одінцева // Агроінком. – № 1 – 2. – С. 66 – 70.
8. Попрозман Н.В. Методологія економічного ризику в умовах ринку / Н.В. Попрозман // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 81 – 85.
9. Саранчук А.О. Розвиток зернового ринку в умовах глобальної продовольчої кризи. – [Електронний ресурс] / А.О. Саранчук. – Режим доступу: uga-port.org.ua
10. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Розвиток аграрного ринку України в умовах дії інноваційних чинників / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc.qum/ep/2011.2/9. Shubravskaya.pdf. – С. 118 – 129.

Надійшла до редакції 01.10.13

К. Гродзиевская, асп.

ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины", Киев

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ УГРОЗ НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ ГЛОБАЛЬНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО РЫНКА

Данная статья рассматривает основные угрозы для сельскохозяйственных производителей, которые возникают из-за неблагоприятной ценовой динамики на глобальном аграрном рынке. Автор исследует причины угроз и пути их предупреждения, возможные способы их вычисления и минимизации для сельхозпроизводителя и ценовой конъюнктуры аграрного рынка в целом.

Ключевые слова: угроза; риск; аграрный рынок; цена; сельскохозяйственные производители.

K. Grodzievskaya, PhD Student

Institute of Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences, Kyiv

REASONS AND CONSEQUENCES OF THE WORLD AGRICULTURAL MARKET BAD PRICE DYNAMICS THREATS

This article is about main threats of the bad price dynamics on the world agricultural market for agriculture producers. Scientific point of view on the risks is considered. Mostly theoretical point of view allows understanding how deep and wide scientists could research this problem. Author considers reasons of this menaces and ways out, how to avoid or estimate the rate of undesirable consequences for agriculture producers and agriculture price conjuncture. Researcher distinguishes several main reasons of the agriculture threats among them: production, finance, inflation and conjuncture fluctuation. In this article readers can find new ideas for governmental way to operate risky and low informative level situations in agricultural sphere. Researchers can use structural approach of the risk identification due to the scheme of risks realization reasons. Also few formulas provided for cybernetic way to research this problem. Scientist proposes ways for neutralization threats, among them are: adaptation, insurance, spends minimization, etc. Author analyzes Ukrainian agricultural tendencies in the last decades and draws a conclusion for socio-economic trend in witch modern world economy moves.

Keywords: threat; risk; agricultural market; price; agriculture producers.

УДК 338.48 (477)
JEL L 51

О. Давидова, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито існуючі моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності. Обґрунтовано доцільність застосування європейської моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності в Україні. Відзначено, що європейська модель державного регулювання туристичної діяльності базується на координації маркетингової діяльності та розвитку співпраці державного та приватного секторів. Виявлено основні форми державно-приватного партнерства та переваги застосування кластерної моделі розвитку туристичної діяльності, а саме: контракти, угоди про розподіл продукції, оренда, спільні підприємства. Перспективними сферами застосування механізму ДПП визначено транспортний сектор, житлово-комунальне господарство, енергетику і туристичну сферу. Розглянуто особливості розвитку кластерних утворень в країні та перспективи створення туристичних кластерів.

Ключові слова: туристична діяльність, державне регулювання, моделі державного регулювання туристичної діяльності, державно-приватне партнерство в туризмі, кластерна модель розвитку туристичної діяльності.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. туризм став системоутворюючим фактором розвитку економіки багатьох країн світу. Водночас він є специфічним об'єктом державного регулювання, що сприяє збільшенню ВВП, валютних надходжень, розвитку торгівлі і промисловості, інвестицій, інфраструктури, сприяє створенню нових галузей, вкладу у платіжний баланс.

Дослідники виділяють чотири моделі державного регулювання туристичної діяльності у країнах-лідерах з надання туристичних послуг. Перша модель сформована у США та характеризується відсутністю державного органу регулювання туристичної діяльності в країні, наявністю потужного приватного сектору та переважанням інструментів непрямого впливу держави. Другу модель державного регулювання туристичної діяльності представляють Єгипет та Туреччина. Ця модель відзначається потужною державною підтримкою розвитку туристичної діяльності, зокрема розробкою планів розвитку туристичної сфери, пільговим кредитуванням та застосуванням здебільшого інструментів прямого впливу. Особливістю третьої моделі є наявність сильного державного органу, який через комбінування інструментів прямого і непрямого впливу та інструментів створення сприятливого середовища для розвитку туристичної діяльності здійснює регулювання і координування цього виду економічної діяльності в країні, сприяє розвитку змішаних за формою власності інститутів – державно-приватних, створює умови для залучення інвестицій та проведення ефективних маркетингових заходів для формування і просування бренду країни на національному і міжнародному ринках туристичних послуг, зокрема частка державних коштів у загальних витратах на рекламу національних туристичних послуг складає від 60 до 100 %. Така модель дістала назву європейської моделі та набула поширення у Франції, Іспанії та Великій Британії. Четверта модель є змішаною, де поєднані елементи останніх двох моделей. Характерними рисами четвертої моделі є розмежування повноважень між центральною і регіональною туристичними адміністраціями та застосування інструментів прямого і непрямого впливу держави на розвиток туризму (Малайзія).

Розглянувши існуючі моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності, відзначимо, що найрозповсюдженішою нині є друга модель державного регулювання розвитку туристичної діяльності, яку обирають 41 % країн світу. Для країн, що характеризуються ЮНВТО як "нові" туристичні ринки, у тому числі й України, найефективнішою вбачається третя модель державного регулювання туристичною діяльністю, де управління здійснюється через окремий підрозділ у межах багатогалузевого міністерства, що спрямовується у двох напрямках:

вирішення загальних питань державного регулювання та координація маркетингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питання державного регулювання туристичною діяльністю приділяло уваги багато дослідників, зокрема: М. Борушак [1], П. Гаман [2], С. Захарова [6], Д. Стеченко [12] та ін. Однак, незважаючи на праці вчених, недостатньо розкритими є питання щодо розвитку туристичної індустрії в Україні відповідно до європейської моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності, враховуючи особливості взаємодії державного і приватного секторів, створення туристичних кластерів.

Метою статті є доведення необхідності застосування у вітчизняній практиці європейської моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Приналежність України до кола цивілізованих європейських країн визначається наявністю спільних цінностей, європейської ідентичності, історії, географічного розташування та політики в країні, що відзначено у аналітичній доповіді "Європейський проект та Україна". Європейська модель суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку є найбільш сприятливою для реалізації українського потенціалу і забезпечення поступального розвитку країни [5, с. 39].

Нині, незважаючи на нестабільність у соціально-економічній сфері, країною обрано стратегію євроінтеграції – це процес соціально-економічного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними господарствами, взаємодії їх суб'єктів господарювання, виробничих структур на різних рівнях та у різних формах [13, с. 111]. Це особливо актуалізується після кризових 2008–2009 років у контексті реалізації соціально-економічних реформ, зокрема настійна увага приділяється туристичній сфері, особливо після успішного проведення Чемпіонату з футболу. Україна досягла певних позитивних зрушень, поділяючи Європейські цивілізаційні цінності, що засвідчують наступні заходи і процеси: вступ України до Ради Європи у 1995 р.; наявність міцних зв'язків із членами Європейського Союзу; вступ України до Світової організації торгівлі у 2005 р.; приєднання України до Європейської комісії з туризму у 2005 р., що дає можливість нашій країні застосовувати європейські механізми розвитку і підтримки туристичної діяльності; успішне проведення Чемпіонату Європи з футболу Євро-2012, що надає змогу Україні сформувати імідж європейської держави; перспективи проведення Чемпіонату Європи по баскетболу у 2015 році – Євробаскет-2015.

Перевагами обрання Україною європейської моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності є: прийняття участі у Європейських заходах; участь

європейських фахівців у концепції розвитку вітчизняної туристичної сфери; потужний, сформований потенціал для розвитку туристичної діяльності; наявність органу виконавчої влади або окремого міністерства, що керує розвитком туристичної діяльності в країні; взаємодія приватного і державного секторів (ДПП), створення кластерних об'єднань, що сприяє просуванню конкурентоспроможних туристичних товарів і послуг на національному та міжнародному рівнях; сприяння розвитку туристично привабливих територій країни через селективне застосування державою інструментів стимулювання.

Окрім зазначених переваг європейської моделі розвитку туристичної діяльності, які притаманні Україні, варто підкреслити те, що соціально-культурне середовище, яке формувалося в українських землях за моменти їх християнізації має тривалу традицію усталених зв'язків із соціокультурним середовищем західноєвропейської цивілізації, а також спільні прадавні антично-грецькі джерела формування своїх цивілізаційних основ розвитку. Тоді як економічне середовище, що у ХХ столітті розвивалося як складова командно-адміністративної системи, зазнає ринкової трансформації лише упродовж часів незалежності України. У цьому полягає головна суперечність розвитку туристичної діяльності в Україні, високий рівень сформованості рекреаційних, у тому числі туристичних, потреб населення та рівнів їх задоволення у наявній мережі суб'єктів туристичної діяльності. Відтак, за умов, що національна економіка є відкритим економічним середовищем, громадяни України задовольняють свої туристичні потреби на міжнародних ринках, позбавляючи таким чином головного ресурсу – розвитку туристичної діяльності в Україні.

Європейський вектор розвитку туристичної сфери України обґрунтовується, насамперед, наявністю потужного природного та ресурсного потенціалів, що приваблювало та приваблюватиме увагу вітчизняних та іноземних туристів; висококваліфікованих кадрів, культурної та історичної спадщини, що налічує понад 130 тис. пам'яток, з них: 57,2 тис. – це пам'ятки археології; 52,4 тис. – пам'ятки історії; близько 6 тис. пам'яток монументального мистецтва; близько 16,8 тис. пам'яток архітектури і містобудування, що було створено за радянських часів. Функціонує понад 60 історико-культурних заповідників, 437 державних музеїв [9, с. 585]. Започатковано програму "Семи чудес України", що сприяє формуванню туристичної привабливості України на міжнародному рівні та потребує збереження, охорони і розвитку для майбутніх поколінь.

Належність України до Європи підтверджують і показники туристичної сфери: частка подорожей українців до європейських країн протягом 10 років складає близько 50 % від загальної кількості виїздів українців за кордон, а частка європейських туристів сягнула майже 40 % у 2008 р., що становить близько 9 млн осіб. Проте через економічні та політичні події кількість європейських туристів зменшилася у 2011 р. майже удвічі і становить 4,8 млн осіб [4]. Доцільно відмітити, що зростання інтересу до України як туристичної країни відмічено туристами з європейських країн (Німеччини, Великої Британії, Франції, Італії, Туреччини, Австрії, Іспанії, Нідерландів, Швейцарії, Чехії, Данії, Швеції та Норвегії), з яких щорічно прибуває по 8–12 тис. туристів. Позитивною динамікою відмічено туристичні прибуття під час Чемпіонату Євро–2012, які склали близько 50 тис. вболівальників, з яких 31 тис. – шведи, іспанці, французи та поляки [8].

Особливістю європейської моделі державного регулювання туристичної діяльності є наявність в країні органу, що здійснює ефективну державну політику у туристичній сфері. Процес становлення державного регулюван-

ня розвитку туристичної діяльності в Україні відбувається близько 20 років і характеризується постійними змінами та реорганізаціями відомств, прийняттям низки законопроектів, постанов, програм розвитку. Недостатньо ефективного функціонування Державної служби курортів і туризму при Міністерстві культури і туризму України призвело до її ліквідації та створення Державного агентства з туризму і курортів України (Держтуризмкурорт України) при Міністерстві інфраструктури України (2011 р.). Це виправдано економічно, оскільки транспорт є однією із складових у наданні туристичних послуг.

Згідно з Положенням Держтуризмкурорт України є центральним органом виконавчої влади, що координується Кабінетом Міністрів України через Віце-прем'єр-міністра України – Міністра інфраструктури України, входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері туризму та курортів. Організаційна структура Державного агентства України з курортів і туризму у своєму складі має відділ туристичних ресурсів та регіонального розвитку; відділ туристичної інфраструктури; сектор готелів та аналогічних засобів розміщення [8]. Протягом тривалого часу велися переговори щодо підпорядкування туристичної сфери до Міністерства економіки України або Міністерству культури України. Так, наприклад, у багатьох європейських країнах центральним органом виконавчої влади, що регулює туристичну діяльність, є відповідні департаменти при міністерствах. Зокрема, у Франції питаннями державного регулювання займається Міністерство транспорту і суспільних робіт, у Великій Британії – Міністерство культури, засобів масової інформації та спорту, в Іспанії – Міністерство економіки.

Важливою рисою європейської моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності є розвиток співробітництва державного і приватного секторів (ДПП) у туристичній сфері, що полягає у передачі приватному сектору частини функцій держави стосовно туристичних об'єктів на певний термін, порівняно із другою моделлю, яка передбачає приватизацію об'єктів туристичного призначення, тобто передачу державної власності у приватне володіння, що набуває актуальності для туристичної діяльності України. Це підтверджується тим, що більшість курортно-рекреаційних та туристичних підприємств, займаючи вигідне географічне розташування, перебувають у кризовому стані, тоді як приватний сектор розвивається швидкими темпами, особливо заклади розміщення, про що відмічено у Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [11].

Державно-приватне партнерство у туристичній сфері представляє це сукупність взаємовідносин держави і приватних туристичних підприємств, що реалізуються у різних формах на основі розподілення ризиків між учасниками, отриманні прибутків від виробництва і надання конкурентоспроможних туристичних послуг, а також послуг суміжних із туризмом сфер задля задоволення туристичного попиту резидентів і нерезидентів. Передумовами розвитку ДПП в Україні є високий рівень бюджетного дефіциту, політична та економічна нестабільність, низький рівень життя населення, постійне оновлення законодавчої бази. У період 1990–2011 рр. в Україні було реалізовано 40 проектів ДПП, в які інвестовано понад 12 млн дол. США [14]. З них 23 проекти із загальної кількості належать сектору енергетики, 14 проектів – сектору телекомунікації. Загалом, впровадження проектів ДПП в країні відбувається у чотирьох секторах: енергетика, телекомунікації, транспорт, водопостачання та водовідведення, транспорт.

За матеріалами ООН в Україні щодо розвитку ДПП у таблиці розглянуто основні форми партнерства та переваги застосування кластерної моделі розвитку туристичної діяльності у рамках співпраці державного та приватного секторів. Найбільш розповсюдженими формами ДПП є концесійні угоди, на які припадає близько 60 %

угод між державою та приватним бізнесом у сфері транспортної інфраструктури та житлово-комунальних послуг у країнах з перехідною економікою та у країнах, що розвиваються [9, с. 195]. Протягом 1990-2009 рр. у ЄС було укладено більше 1300 угод з ДПП загальною вартістю капіталу, що перевищує 250 млрд євро [11, с. 32].

Таблиця 1. Форми державно-приватного партнерства

Форма ДПП	Сутність	Переваги застосування кластерної моделі розвитку туристичної діяльності
Контракти	Форма партнерських відносин, де здійснюється надання послуг від імені та за рахунок держави, отримуючи компенсаційні виплати у вигляді частки доходів або прибутку. При цьому приватне підприємство отримує пільги, преференції та майже не зазнає ризиків, на противагу державному.	Співробітництво між бізнесом, наукою і державою, формування замкненого виробничого циклу.
Угоди про розподіл продукції	Договір, згідно із яким держава надає права на користування надрами приватному підприємству на платній основі на визначений договором термін для залучення інвестицій у певну сферу. У свою чергу приватному партнеру належить тільки та частина випущеної продукції, порядок розподілу якої обумовлений угодою.	Підвищення інвестиційної та туристичної привабливості регіонів та країни загалом.
Оренда (лізинг)	Форма партнерства, коли державна власність передається на визначений термін під користування приватному сектору на визначеній платній основі. Крім того, у договорі обумовлюється викуп орендованого майна приватним партнером.	Розвиток інноваційної діяльності туристичних підприємств.
Спільні підприємства	Форма партнерства, де приватне підприємство на пайовій основі може брати участь у акціонуванні, розподіляючи ризики із державою пропорційно частки капіталу. Чим вища частка, тим більше рішень може прийняти приватне підприємство без участі держави і навпаки.	Активізація розвитку суміжних сфер із туризмом.
Концесійні угоди	Форма партнерства, з метою ефективного використання державного майна, що дозволяє державному сектору зменшивши витрати, збільшити рентабельність. Для цього партнер-інвестор використовує як внутрішні, так і зовнішні ресурси. Приватний партнер вносить плану за користування власністю держави. Право власності на вироблену продукцію передається концесіонеру. Головною ціллю застосування є задоволення суспільних потреб. Основною метою угоди є захист споживачів від монопольного ціноутворення при надання туристичних послуг. Концесійні угоди бувають: BOO – будувати, володіти, управляти; BOOT – будувати, володіти, управляти; BOT – будувати, управляти, передавати; DBF – проектувати, будувати, фінансувати; DBFO – проектувати, будувати, фінансувати, управляти; DBO – проектувати, будувати, управляти.	Розвиток та зміцнення співпраці між державою, приватним та науковим секторами; підвищення показників ефективності функціонування туристичних підприємств; сприяння розвитку інноваційних форм організації туристичної діяльності.

* Джерело: Складено автором на основі [7, с. 15-16; 10].

Світовий досвід свідчить, що кластеризація впливає на процеси конкурентоспроможності та інноваційну діяльність, що є досить актуальним для вітчизняної туристичної сфери, адже у виробництві та наданні туристичних послуг задіяні підприємства розміщення, харчування, розваг, транспортні, фінансово-кредитні установи та інші. В Україні створення кластерних формувань знаходиться на початковому етапі, де передові позиції посідає Хмельниччина. Проте, в сучасних умовах набуває розвитку та популяризації створення кластерних формувань у туристичній, харчовій та машинобудівельній сферах. Таким чином, згідно з аналітичною доповіддю "Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні" [7, с. 17–18], кластерними формуваннями охоплено майже всі регіони України, а саме: харчова промисловість (АРК, Полтавська, Запорізька, Хмельницька, Одеська, Донецька, Вінницька та Харківська обл.); туристично-рекреаційна сфера (м. Севастополь, АРК, Хмельницька, Одеська, Черкаська та Львівська обл.); машинобудування (Одеська, Миколаївська, Запорізька, Донецька, Харківська та Закарпатська обл.); сільське господарство (Донецька, Сумська, Вінницька, Харківська, Дніпропетровська, Чернівецька області); транспортно-логістичний кластер (Одеська, Херсонська, Черкаська та Харківська області).

Відзначимо, що у практиці розвитку державного регулювання туристичної діяльності в Україні переважають прямі інструменти впливу, а непрямі мають здебільшого декларативний характер. Проте, розглядаючи непрямі інструменти державного регулювання туристичної діяльності, дієвим нововведенням стало розвиток податкового стимулювання туристичної діяльності. Так,

звільнення закладів розміщення від податків на 10 років призвело до збільшення готелів у містах Донецьк та Львові перед проведенням Євро-2012, а запровадження нового виду місцевого податку – місцевого збору – призвело до надходження у місцевий бюджет близько 30 тис грн. у 2012 р.

Маркетингова складова європейської моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності в Україні потребує розвитку для формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту, створення позитивного іміджу, шляхом проведення оцінювання туристичної привабливості регіонів, виявлення найбільш перспективних територій країни для розвитку туристичної діяльності; підтримки та стимулювання з боку держави селективного розвитку сфери туризму.

Одним із заходів економічної сфери є розробка ефективних заходів організаційно-економічної підтримки просування туристичного бренду України на міжнародних ринках туристичних послуг. У багатьох розвинутих країнах створення бренду є одним із основних інструментів розвитку території, що сприяють залученню інвестицій, розвивають соціальну та культурну складову життя населення регіону і країни загалом. В основі просування туристичного бренду покладається створення позитивного туристичного іміджу, створення та просування туристичних атрибутів – символів, логотипів, торгових марок, проведення фестивалів, виставок, спортивних турнірів, створення туристичного журналу та відповідних веб-сайтів в мережі Інтернет, пропаганда туристичної привабливості країни.

Проведення футбольного чемпіонату Євро-2012 показало, що більшість іноземних туристів, які мають ба-

жання відвідати нашу країну, не мають доступу до інформації, тому актуальним нині є запозичення досвіду освітньої сфери та створити вебметричний рейтинг вітчизняних туроператорів, що аналізуватиме ступінь представлення туристичної діяльності в мережі Інтернет. Увагу необхідно приділити веб-сторінці Державного агентства з курортів і туризму України, що є новоствореним (2011 р.) та потребує доповнення, зокрема доцільно розмістити інформацію щодо показників відвідуваності нашої країни іноземними туристами, детально представити розроблені туристично привабливі маршрути, вказавши їх вартість, комплекс послуг, що надається, час перебування туристів у кожному з пунктів маршруту; кількість туристів у групі; вид та кількість транспортних засобів, задіяних в обслуговуванні туристів, рівень їх комфортності; відзначити потреби в послугах гідів, екскурсіводів та інструкторів, перекладачів, особливості підготовки документів.

Висновки та перспективи подальшого застосування. Таким чином, доцільність застосування європейської моделі державного регулювання туристичної діяльності пояснюється наявністю унікальних природних ресурсів, сформованого потужного потенціалу для розвитку туристичної діяльності, наявністю окремого міністерства, що здійснює управління туристичною індустрією країни, прийняттям участі України у Європейських заходах, а також розвитком ДПП у туристичній сфері.

Відзначимо, що для активізації туристичної діяльності в країні необхідно створювати належні умови для розвитку ДПП шляхом розроблення стратегій розвитку туристичних кластерів у найбільш туристично привабливих регіонах, що сприятиме створенню та просуванню конкурентоспроможних туристичних товарів і послуг на національному та міжнародному ринках, формуючи позитивний туристичний імідж та бренд країни. Це дозволить активізувати інноваційний розвиток вітчизняних підприємств та підвищить туристичну привабливість як регіонів, так і країни загалом, особливо в умовах підготовки до проведення Чемпіонату Євробаскет-2015.

Список використаної літератури:

1. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів : монографія / М. Борушак. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 288 с.

О. Давидова, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

2. Гаман П.І. Особливості функціонування механізму державного регулювання розвитку туризму на регіональному рівні / П.І. Гаман // Держава та регіони. – 2008. – № 2. – С. 39–44.

3. Давидова О.Г. Державне регулювання туристичної діяльності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / О.Г. Давидова. – Полтава, 2013. – 20 с.

4. Державне агентство з туризму і курортів України [Електронний ресурс]: [офіційний веб-сайт] / Державне агентство з туризму і курортів України. – Електрон. дані. – К., 2011. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>.

5. Європейський проект та Україна [Електронний ресурс]: аналіт. доп. – К.: НІСД, 2012. – 64 с. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/evroproekt-446b0.pdf>.

6. Захарова С.Г. Державно-приватне партнерство в системі регулювання туристичної галузі України: дис. ... канд. наук: 25.00.02 / Захарова Світлана Геннадіївна. – Запоріжжя, 2009. – 201 с.

7. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні [Електронний ресурс]: аналіт. доп. – К.: НІСД, 2011. – 47 с. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovac_pidhod-d3220.pdf.

8. Київ за час Євро-2012 відвідало близько 50 тисяч іноземних уболівальників [Електронний ресурс] // Novostimira.com : [веб-сайт]. – Режим доступу: http://www.novostimira.com.ua/novyny_23662.html.

9. Ляхович О.О. Світовий досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / О. Ляхович // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія "Економіка". – 2011. – Вип. 3 (55). – С. 191–197. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvdp/ekon/2011_3/Vek5524.pdf.

10. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]: Закон України від 1 лип. 2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України // Законодавство України: [офіційний веб-портал Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

11. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс] / Комітет з економічних реформ при Президенті України // Норматив PRO: професійна нормативно-правова бібліотека: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://document.ua/programa-konomicnih-reform-na-2010-2014-roki-zamozhne-susp-doc45817.html>.

12. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком туризму: навч. посібник / [Д.М. Стеченко, І.В. Безуглий, Н.П. Турло, С.М. Мархонос; за ред. Д.М. Стеченка]. – К.: Знання, 2012. – 455 с.

13. Туристичний маркетинг: можливості та пріоритетні напрями розвитку: монографія / О. Азаряк, Ю. Каспарієн, О. Іщенко, Г. Ворошилова. – Донецьк: [Дон НУЕТ], 2009. – 184 с.

14. Що до розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні? [Електронний ресурс]: аналіт. записка // Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

Надійшла до редакції 19.09.13

ЕВРОПЕЙСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье раскрыты существующие модели государственного регулирования развития туристической деятельности. Обоснована целесообразность применения европейской модели государственного регулирования развития туристической деятельности в Украине. Отмечено, что европейская модель государственного регулирования туристической деятельности базируется на координации маркетинговой деятельности и развития сотрудничества государственного и частного секторов. Выявлены основные формы государственно-частного партнерства и преимущества применения кластерной модели развития туристической деятельности, а именно контракты, соглашения о разделе продукции, аренда, совместные предприятия. Перспективными сферами применения механизма ГЧП определен транспортный сектор, жилищно-коммунальное хозяйство, энергетику и туристическую сферу. Рассмотрены особенности развития кластерных образований в стране и перспективы создания туристических кластеров.

Ключевые слова: туристическая деятельность, государственное регулирование, модели государственного регулирования туристической деятельности, государственно-частное партнерство в туризме, кластерная модель развития туристической деятельности.

O. Davydova, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE EUROPEAN MODEL OF STATE REGULATION OF TOURISM ACTIVITIES

In the article the existing model of state regulation of the development of tourism. Expediency of the European model of state regulation of tourism development in Ukraine. It is noted that the European model of state regulation of tourism activities based on the coordination of marketing activities and the development of cooperation between the public and private sectors. The basic forms of public-private partnerships and the advantages of using cluster model of development of tourism, namely, contracts, production sharing agreement, lease, joint venture. Promising areas of application of the PPP identified the transport sector, housing and utilities, energy and tourism sector. The features of cluster formations in the country and the prospects for tourism clusters.

Keywords: tourism activities, government regulation, the model of state regulation of tourism, public-private partnership in tourism cluster model of tourism development.

УДК 338.24(574)
JEL O 31

Н. Давлетбаева, канд. экон. наук, доц.
Карагандинский государственный технический университет, Республика Казахстан

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассмотрены национальные особенности становления и дальнейшего развития инновационных систем Украины и Казахстана на современном этапе. Через использование основных статистических показателей развития инновационной составляющей экономики двух государств, проведен сравнительный анализ. Определены ключевые проблемы этапа формирования национальных инновационных систем и основные отличия в развитии инновационной деятельности, определение которых позволит в перспективе наладить межстрановое сотрудничество в научно-инновационной сфере.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационная инфраструктура, национальная инновационная политика.

Постановка проблемы. Начиная с середины XX столетия, в результате исследований ученых-экономистов, сформировалась новая теория инновационного развития, предусматривающая собой целостную систему знаний об эффективной стратегии функционирования и трансформации любой экономической системы, опирающейся на переход к более высокой степени развития с учетом комплекса новых научных знаний.

Новая экономическая теория инновационного развития – одно из наиболее перспективных направлений экономической науки – содержит в своем арсенале серьезные аргументы в пользу своей состоятельности и решения теоретических и методологических вопросов, имеющих важное значение не только в сферах государственного и корпоративного управления, но и в других областях общественной жизни.

Из мирового опыта известны разные стратегии развития национальных экономик. В Казахстане основной упор сделан пока на интенсивное освоение природных богатств, прежде всего нефти и газа. Вместе с тем, есть опасность того, что долговременное следование данной стратегии закрепит Казахстан в ряде стран, благополучие которых основывается на получении природной ренты. Такая экономика имеет естественные пределы своего роста. В современных условиях больше перспектив у стран, экономика которых ориентируется на получение ренты с научно-технического прогресса. Поэтому, стратегия сырьевого развития должна дополняться стратегией перехода национальной экономики к инновационному типу. Для этого в Казахстане имеются соответствующие предпосылки в виде: достаточно крупного промышленного и инновационного потенциала; наличия широких слоев образованного населения; доступа к внешним источникам информации и капитала.

Инновации становятся основой технологического прорыва при взаимодействии науки, конструкторско-технологической базы, предприятий реального сектора, венчурного капитала и других институтов государственной индустриально-инновационной политики. Это зависит как от потенциала разработок научных учреждений, венчурных фирм, предприятий, готовности финансовых институтов к преобразованиям, так и от механизма реализации политики создания инновационной системы Казахстана.

Анализ последних исследований и публикаций.

В 1987 г. для объяснения национальных различий в уровне технологического развития К.Фримен предложил понятие *национальной инновационной системы* [1]. В современной теории национальная инновационная система (НИС) определяется как "такая совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и ра-

спространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Как таковая – это система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии" [2]. Таким образом, эффективность инновационного развития экономики зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов (фирм, научных организаций, вузов и др.) в отдельности, но и от того "как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право)".

Переход от линейного (по цепочке "наука – производство – потребление") к системному описанию инновационного процесса на практике ознаменовал собой переоценку детерминантов экономического роста, фокусируя внимание на институтах и взаимосвязях. Ещё одна принципиальная характеристика НИС – *центральная роль предприятий в инновационном процессе*. Наука может продуцировать знания и даже стимулировать спрос на них, предлагая новые, ранее неизвестные технологии, овладение которыми обеспечивает усиление конкурентных позиций предприятий, но именно последние осуществляют практическую реализацию инноваций, их продвижение к потребителям и формирование обратных связей [3].

НИС – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ – мелкие и крупные компании, университеты, гослаборатории, технопарки и инкубаторы. Другая часть НИС – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [4].

Кроме вышеобозначенных теоретические и практические аспекты формирования и развития национальных инновационных систем в постсоветских странах рассматривались в публикациях следующих ученых Л.Гохберга [5], У.Баймуратова [6], Ф.Днишева [7], А.Таубаева [8], однако непосредственного сравнения национальных инновационных систем Украины и Казахстана не было сделано.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Инновационные системы формируются под влиянием множества объективно заданных для каждой страны факторов, включая её размеры, наличие природных ресурсов, географическое положение и

климат, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности. Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности. Кроме того, каждая НИС характеризуется определенной структурной и некоторой степенью порядка, предполагающими достаточную стабильность институционального взаимодействия. При этом в каждой стране формируется национальная конфигурация институциональных элементов.

Цель исследования заключается в том, что исходя из сложившейся ситуации в национальных инновационных системах Казахстана и Украины, определить общие проблемы и основные отличия в реализации государственной инновационной политики, для разработки в дальнейшем рекомендации по усилению взаимного сотрудничества в инновационной сфере.

Таким образом, определение различий в структуре национальных инновационных системах разных стран, может проходить по принципу определения степени участия государства в инновационном процессе, роли фирм в повышении инновационной активности экономики в целом, производстве научного-технического продукта как основы развития инновационных процессов.

Основные результаты исследования. При сравнительно равном уровне ВВП (180 млрд. USD у Казахстана, 165 млрд. USD у Украины в 2011 году) и схожей структуры промышленности (высокая роль металлургии, горнодобывающей промышленности) развитие инновационной составляющей в экономиках обеих стран имеет разное состояние. Промышленность Казахстана, будучи менее диверсифицированной, имеет более выраженный сырьевой характер, что обуславливает высокую долю производства продукции низких переделов и недостаточный спрос на продуктовые и технологические инновации, преимущественно связанные с отраслями традиционно-высоких переделов – машиностроения, химической и фармацевтической промышленности и т.д. Также имеются существенные

отличия в уровне научно-технического потенциала и политика обоих государств в плане развития инновационной деятельности. Можно говорить, что в целом, инновационная составляющая экономики Украины более развита в сравнении с Казахстаном.

Перейдем к анализу основных показателей развития инновационной составляющей экономики двух государств. Так, по количеству предприятий, задействованных в инновационной деятельности, Украина более чем в 2 раза опережает Казахстан. В 2011 году уровень инновационной активности предприятий Казахстана составляет 5,7%, что равно 614 предприятиям, занимающимся инновационной деятельностью. За последние 5 лет, количество данных предприятий выросло на 16%. В свою очередь в Украине на конец 2011 года инновационной деятельностью занимается 1679 предприятий, что равно 16,2% инновационной активности. Также за анализируемый период число данных предприятий выросло более чем на 40%. По видам деятельности, в которых занято наибольшее количество инновационно-активных предприятий ситуация по странам схожа. Наибольшее количество подобных предприятий занято в производстве кокса и продуктов нефтепереработки и отрасли машиностроения [9-15].

По уровню внедрения инновационной продукции предприятиями ситуация аналогична. В 2011 году 731 предприятия Украины внедрило порядка 3,3 тыс. наименований инновационной продукции. Показатели Казахстана значительно скромнее, 257 предприятий внедривших 528 наименований инновационной продукции. При этом по степени новизны внедренных инноваций ситуация несколько отличается. Из 3,3 тыс. внедренных инноваций в Украине порядка 900 (или 28%) можно классифицировать как новые для рынка, тогда как в Казахстане их доля достигает 60% [9-15].

Позиции Украины в сравнении с Казахстаном также сильны и в сравнении такого показателя как доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства (рисунок 1.).



Рис. 1. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства Казахстана и Украины за 2005-2011 годы, %

* Источник: [9-15].

Доля инновационной продукции предприятий Украины в общем объеме промышленного производства страны в 2011 году составила 3,8% или 5,3 млрд. USD против 1,5% или 1,6 млрд. USD в Казахстане. В свою очередь можно отметить, что динамика доли инновационной продукции в обеих странах за последние годы

имеет отрицательную тенденцию. За последние 7 лет доля инновационной продукции в промышленном производстве Украины снизилась на 2,7%, в Казахстане на 0,8%. При том, что за данный период рост производства инновационной продукции в Украине составил 169%, а в Казахстане 197%, можно говорить о сущест-

венно отставании темпов роста производства инновационной продукции от темпом роста производства в целом по промышленности данных стран [9-15].

Следует отметить также различия в направленности реализованной инновационной продукции. Более половины от инновационной продукции Казахстана направлена на экспорт, в Украине данная доля равна 30%. При этом следует заметить, что удельный вес экспортной инновационной продукции Казахстана произведен пред-

приятиями горнодобывающей промышленности и металлургии, тогда как в Украине он относительно диверсифицирован за счет экспорта инновационной продукции не только металлургии, но и машиностроения, пищевой промышленности и ряда других отраслей.

Рассмотрим объемы и динамику затрат на технологические инновации по обоим государствам за последние годы (рисунок 2).

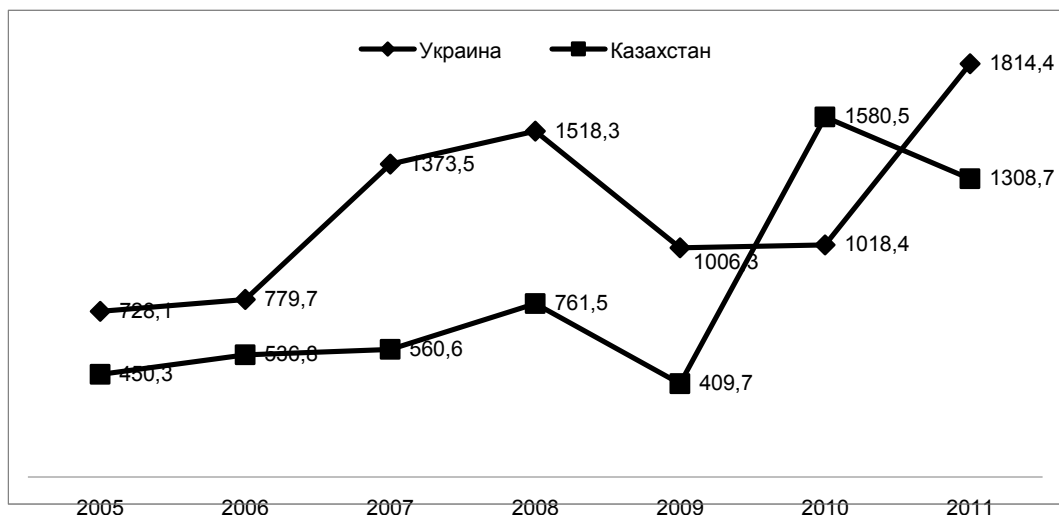


Рис. 2. Динамика затрат на технологические инновации в Казахстане и Украине за 2005-2011 годы, млн. USD

Источник: [9-15].

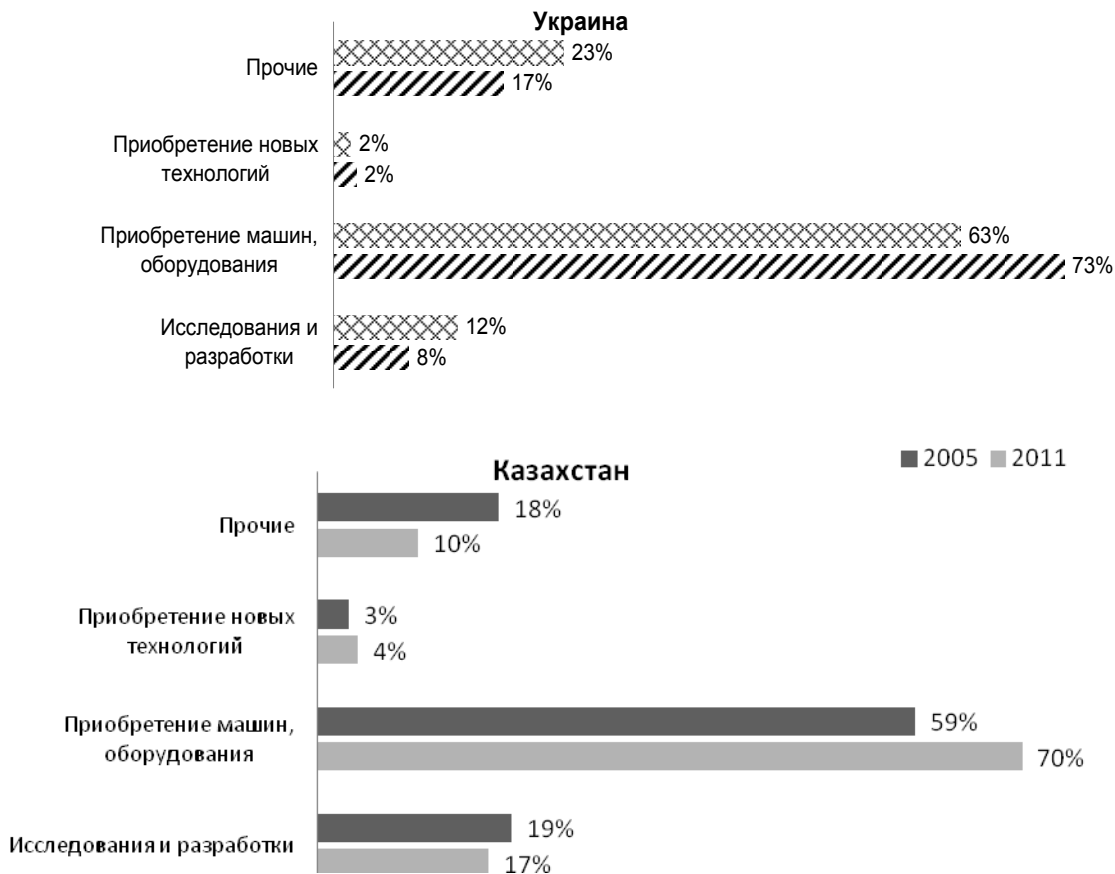


Рис. 3. Структура затрат на технологические инновации в Казахстане и Украине по направлению затрат за 2005, 2011 годы, %

* Источник: [9-15].

Несмотря на то, что экономика Украины произвела в 2011 году инновационной продукции в 3,5 раза больше Казахстана, уровень ее затрат на технологические инновации лишь на 40% превышает значения по Казахстану. За исследуемый период, объемы затрат на технологические инновации в Казахстане и Украине выросли в 3 и 2,5 раза соответственно. Следует заметить, что трехкратное увеличение затрат на инновации в Казахстане было достигнуто в последние два года, тогда как рост затрат в Украине имеет относительно стабильный характер, за исключением снижения затрат в кризисные 2009-2010 годы. Что касается направленности затрат, то в обоих государствах наблюдается схожая ситуация (рисунок 3).

В структуре затрат на технологические инновации как в Казахстане так и в Украине доминирует транс-

ферт технологий, а именно приобретение машин и оборудования, на них приходится удельный вес всех затрат и за исследуемый период их доля растет. Доля затрат на исследования и разработки невелика (17% в Казахстане и 8% в Украине) и за последние годы они стабильно снижаются. Доминирования трансфера технологий и особенно его проявление в виде приобретения машин и оборудования, а также снижение затрат на собственные исследования и разработки можно рассматривать как фактор снижающий инновационный потенциал обоих государств.

Что касается основных источников финансирования затрат на технологические инновации, то по Украине можно выделить следующую ситуацию (рисунок 4).

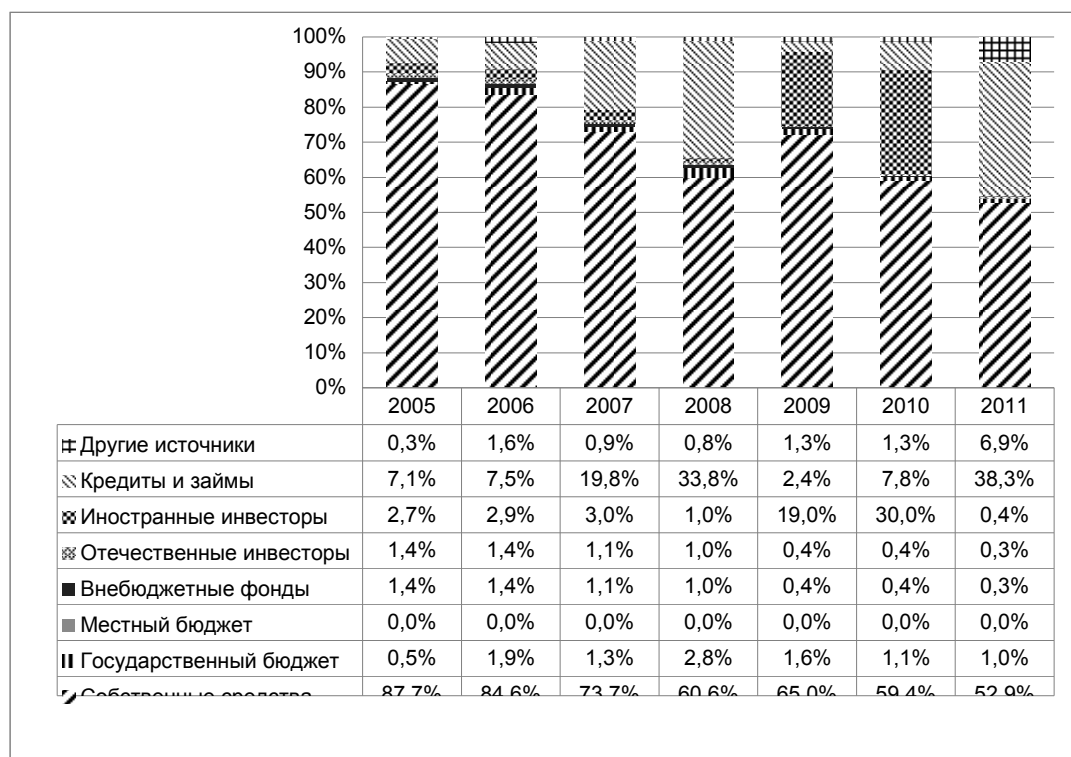


Рис. 4. Структура затрат на технологические инновации Украины по источникам финансирования за 2005-2011 годы, %

* Источник: [9-15].

За исследуемый период заметна тенденция по снижению роли собственных средств как ключевого источника финансирования затрат на технологические инновации в Украине. Если в 2005 году на собственные средства приходилось порядка 88% всех затрат, то к 2011 году данная доля сократилась до 53%. И если в 2009 и 2010 годах велика роль иностранных инвестиций, (в 2010 году на них приходилось до 30% затрат), то в остальные годы можно отметить увеличение кредитов и займов как одно из ключевых источников финансирования данного типа затрат. Роль государства в финансировании затрат на технологические инновации за исследуемый период незначительна. Повышение роли кредитов и займов, а соответственно повышение активности банков второго уровня, инвестиционных и других фондов в финансировании

затрат на технологические инновации характеризует развитие национальной инновационной системы Украины с положительной стороны, так как говорит о повышении заинтересованности финансовых институтов (преимущественно частных) во вложении денежных средств в развитие инноваций. В качестве основных причин, повлиявших на активизацию финансового сектора в сфере инновации можно в первую очередь выделить улучшение механизмов государственного регулирования, а именно стимулирования коммерческих банков и других финансово-кредитных учреждений, кредитующих инновационные проекты. (Закон України "Про інноваційну діяльність").

Далее рассмотрим структуру затрат на технологические инновации Казахстана по источникам финансирования (рисунок 5).

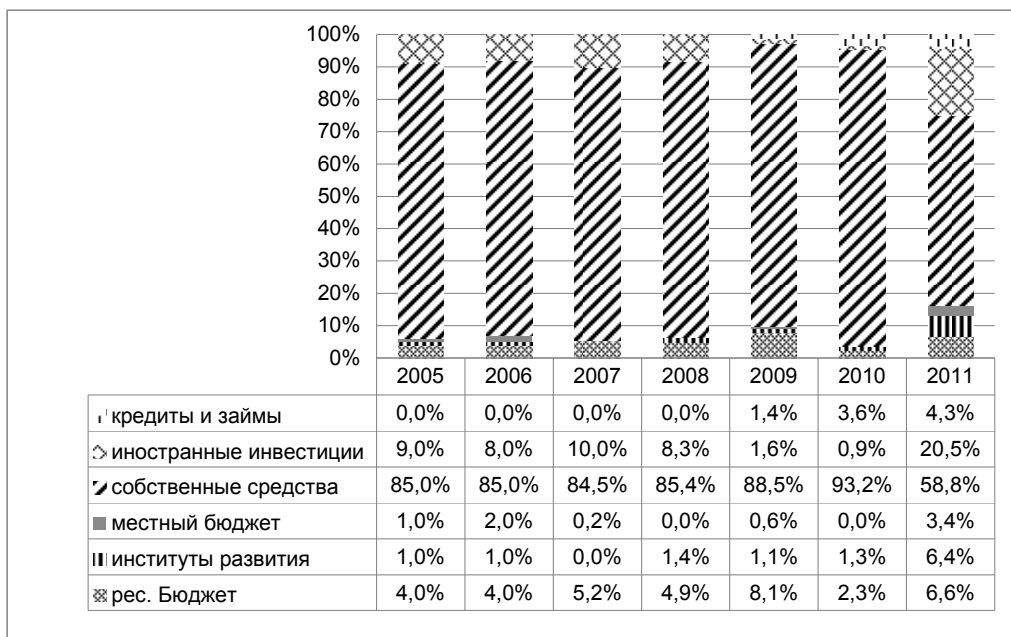


Рис. 5. Структура затрат на технологические инновации Казахстана по источникам финансирования за 2005-2011 годы, %

* Источник: [9-15].

Казахстан также разделяет тенденцию на диверсификацию источников финансирования затрат на инновационную деятельность. За исследуемый период доля собственных средств сократилась почти аналогичным образом, с 85% до 58,8%. Но среди остальных источников можно в первую очередь выделить рост государственного сектора в финансировании затрат. Так в 2011 году из республиканского и местного бюджетов, а также за счет средств государственных институтов развития было профинансировано 16,4% всех затрат на технологические инновации. При этом следует отметить, что роль государства в финансировании затрат на технологические инновации в среднесрочной перспективе будет повышаться, за счет реализации ряда программ модернизации экономики (Программа форсировано-индустриального развития Казахстана до 2015 года, Программа "Производительность 2020"). Рост в 2011 году иностранных инвестиций в структуре источников финансирования не является проявлением какой либо четкой тенденции на увеличение роли резидентов иностранных государств, а вызван началом инвестирования ряда крупных иностранных проектов, преимущественно в нефтегазовом секторе и металлургическом комплексе (модернизация имеющихся производств) [9-15].

Сравнивая принятые законодательные акты, программы и концепции по развитию инновационной деятельности и национальных инновационных систем в Казахстане и Украине (Программа по развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы, ПФИИР, Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в РК на 2010-2014 годы, Концепции развития национальной инновационной системы № 680-Р, Закон Украины "Про інноваційну діяльність" и т.д.) можно выделить ряд групп экономических агентов:

- научные организации, осуществляющие фундаментальные и прикладные научные исследования, опытно-конструкторские разработки;
- предприятия-инноваторы, осуществляющие внедрение инноваций в своей деятельности;

- инновационная инфраструктура;
- финансовая инфраструктура
- Инновационная инфраструктура включает в себя:
 - производственно-технологическое обеспечение: технопарки, технополисы, технологические инкубаторы, инжиниринговые центры;
 - информационно-аналитическое обеспечение: аналитические, консалтинговые центры и т.д.;
 - подготовка и переподготовка кадров: средние специальные и высшие учебные заведения, учебно-деловые центры и т.д.;
 - финансово-инвестиционное обеспечение: инновационные фонды, институты развития и т.д.;
 - экспертиза научно-технических и инновационных проектов: экспертные организации, советы и т.д.;
 - патентование, лицензирование и консалтинг по вопросам охраны, защиты, оценки и использования интеллектуальной собственности: патентные организации, комитеты по охране прав интеллектуальной собственности и т.д.;
 - продвижение научно-технической и инновационной продукции на различные рынки: инновационные биржи, прочие торговые и посреднические организации.

Финансовая инфраструктура включает в себя государственные бюджетные программы и фонды, финансирующие научные исследования, венчурные фонды, а также банки второго уровня и инвестиционные фонды, вкладывающие ресурсы в рискованные проекты.

Анализ инновационной и научно-исследовательской составляющих экономики Казахстана и Украины выявил ряд отрицательных тенденций, таких как снижение доли инновационной продукции в объеме промышленного производства обеих стран, увеличение роли трансфера технологий в затратах на инновации, снижение удельного веса научно-исследовательских работ и затрат в ВВП государств. В этой связи необходимо более полно оценить степень влияния ключевых элементов инновационной и финансовой инфраструктуры НИС на развитие инновационной деятельности (таблица 1).

Таблица 1. Оценка степени влияния ключевых элементов производственно-технологической и финансовой инфраструктуры на развитие инновационной деятельности

	Казахстан			Украина		
	Научно-исследовательская сфера	Малые инновационные формы	Среднее и крупное предпринимательство	Научно-исследовательская сфера	Малые инновационные формы	Среднее и крупное предпринимательство
Инновационная инфраструктура						
СЭЗ	-	-	+ / -	-	-	+ / -
Конструкторские бюро	-	-	+	+	+	+
Бизнес-инкубаторы	-	+ / -	+ / -	+ / -	+	+ / -
Технопарки	-	-	+ / -	+ / -	+	+
Обеспеченность кадрами	-	+ / -	+ / -	-	+ / -	+ / -
Финансирование						
Бюджетное финансирование	+	+ / -	+	+ / -	-	-
Собственные средства	-	+	+	-	+	+
Венчурное финансирование	-	-	+ / -	-	+ / -	+ / -
Банки второго уровня	-	-	+ / -	-	+ / -	+
Инвестиционные фонды	-	+ / -	+ / -	-	+ / -	+ / -
- элемент неразвит, либо его развитие недостаточно для оказания заметного влияния						
+ / - среднее влияние элемента на развитие инноваций						
+ сильное влияние элемента на развитие инновационной деятельности						
Примечание: составлено автором						

Как видно из таблицы, на данном этапе развития НИС Казахстана и Украины, ситуация в целом по развитию ключевых элементов НИС существующих в обеих странах одинакова для обоих государств с некоторыми отличиями.

Выводы из данного исследования и перспективы последующих разработок в данном направлении. Украина имеет значительный научный потенциал заключающийся, в том числе в ряде специализированных НИИ и конструкторских бюро, ориентированных на производство машин и оборудования. И хотя их развитию на данный момент свойственны определенные проблемы, их существование имеет большое значение для развития инновационной деятельности на стадиях опытно-конструкторских и опытно-промышленных работ. В Казахстане отсутствуют конструкторские бюро по ряду направлений. Кроме этого достаточно высокая стоимость проводимых ими работ осложняет взаимодействие с ними научно-исследовательской среды и малых инновационных предприятий.

На территории Украины имеется сеть бизнес-инкубаторов, достаточно хорошо зарекомендовавших себя за последние годы, реализовав свыше 120 проектов. Несмотря на то, что в виду отмены ряда льгот технопарков реализации инновационной продукции заметно снизилась, на данный момент технопарки Украины являются действующим и по сути эффективным элементом поддержки новаторов. В свою очередь развитие сети технопарков в Казахстане за последние годы не принесло больших результатов. Ограниченное финансирование и недостаточная самостоятельность технопарков в Казахстане сказались на их результатах, в результате чего деятельность технопарков в Казахстане носит эпизодический характер.

Можно выделить возрастающую роль бюджетного финансирования в реализации инновационных проектов в Казахстане. Реализация ряда программ (Программа форсированного индустриально-инновационного развития, Дорожная карта 2020, Производительность 2020) направлена, в том числе, на поддержку иннова-

ционных проектов и предлагает широкий комплекс инструментов от субсидирования процентной ставки, инструмента лизинга, до грантов на обучение персонала, внедрение новых управленческих технологий и т.д. Также, начиная с 2011 года заметно увеличилось финансирование фундаментальных и прикладных исследований по достаточно широкому кругу проблем.

Стоит отметить повышение роли банков второго уровня в финансировании инновационной деятельности в Украине. За последние годы доля кредитов и займов в данном направлении стабильно растет, что в первую очередь вызвано успешной государственной политикой в сфере стимулирования банков на расширение круга вложений за счет поддержки инновационного бизнеса.

В целом, к общим проблемам развития НИС Казахстана и Украины можно отнести в первую очередь существующий разрыв между научно-исследовательской сферой и реальным производством. Отсутствие достаточного финансирования на начальных стадиях создания инноваций, не проработанность налогового законодательства, дефицит в квалифицированных кадрах, а также низкая заинтересованность финансовых институтов, иностранных инвесторов в финансировании данных стадий инновационного процесса приводит к еще большему разделению данных сфер и ухудшению ситуации с развитием инновационной составляющей экономики.

Список использованных источников:

1. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London Pinter Publishers, 1987.
2. Зверьев А.В. Формирование национальной инновационной системы: мировой опыт и российские перспективы. – // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва, 2009. – 57 с.
3. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях "новой экономики". – // Вопросы экономики. – 2002. – №8. – С. 24-29.
4. Иванова Н. Национальные инновационные системы. – // Вопросы экономики. – 2001. – №7. – С. 59-71.
5. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях "новой экономики". – // Вопросы экономики. – 2002. – №8.
6. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: Фылым, 2000. – 536 с.

7. Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. – Алматы, ИЗ МОН РК, – 2005. – С. 75.

8. Таубаев А., Байбосынов С., Жукунов Б. Условия и предпосылки формирования национальной инновационной системы в Казахстане. – // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – №143. – С. 36-39.

9. Наука и инновационная деятельность Казахстана 2007-2011. Статистический сборник. Астана, 2012.

10. Наука. Инновации. Информационное общество. Статистический сборник. Астана, 2012.

11. Научно-техническая деятельность в Республике Казахстан. Информационный бюллетень. Астана, 2012.

12. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан. Информационный бюллетень. Астана, 2012.

13. О создании и использовании новейших технологий и освоении новых видов продукции (товаров, услуг) в Республике Казахстан. Информационный бюллетень. Астана, 2012.

14. Промышленность Украины. Статистический сборник, 2012.

15. Наука и инновационная деятельность в Украине. Статистический сборник, 2012.

Надійшла до редакції 01.09.13

Н. Давлетбаева, канд. екон. наук, доц.

Карагандинський державний технічний університет, Республіка Казахстан

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА КАЗАХСТАНУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглянуті національні особливості становлення та подальшого розвитку інноваційних систем України та Казахстану на сучасному етапі. Через використання основних статистичних показників розвитку інноваційної складової економіки двох держав, проведено порівняльний аналіз. Визначено ключові проблеми етапу формування національних інноваційних систем та основні відмінності у розвитку інноваційної діяльності, визначення яких дозволить у перспективі налагодити міжстранове співробітництво в науково-інноваційній сфері.

Ключові слова: національна інноваційна система, інноваційна інфраструктура, національна інноваційна політика.

N. Davletbaeva, PhD in Economics, Associate Professor

Karaganda State Technical University, Republic of Kazakhstan

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE MAIN ELEMENTS OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE AND KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE

This paper considers the national peculiarities of formation and further development of innovative systems of Ukraine and Kazakhstan at the present stage. The comparative analysis has been conducted using the basic statistical factors of innovation component of two states' economies. Key issues of the national innovation systems formation stage, and the major differences in the development of innovation, the identification of which will allow establishing inter-country cooperation in science and innovation, have been identified.

Keywords: national innovation system, innovation infrastructure, national innovation policy.

УДК 637.1:330.341.1

JEL 031, 032, 033

І. Єгоров, д-р екон. наук, ст. наук. співр.

Інститут економіки та прогнозування,

А. Маслюківська, асп., асист.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано необхідність активізації інноваційної діяльності та наведено приклади успішного впровадження інновацій у діяльності окремих молокопереробних підприємств України.

Ключові слова: інновації; інноваційна діяльність; молокопереробна промисловість; ринок молока.

Постановка проблеми. За сучасних умов і темпів розвитку економічної системи, викликів процесів глобалізації, інтеграції світової економіки та посилення конкурентної боротьби на всіх рівнях господарювання, ключовим фактором конкурентоспроможності постає впровадження інновацій. Інноваційна діяльність сьогодні є тим тією перевагою підприємств, яка завжди допомагає змінити розвиток подій на їхню користь. Впровадження досягнень науки і техніки у виробництво, застосування новітніх технологій ведення бізнесу – нині це вже не просто вибір за бажанням, а вимога сучасного ринку, запорука ефективного функціонування та розвитку будь-якої господарюючої системи.

Низькі темпи інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості пояснюються недостатністю коштів і ресурсів для впровадження інновацій, слабкою зацікавленістю виробників у впровадженні нових розробок, нерозумінням окремих підприємців значення інноваційної діяльності для забезпечення розвитку та ефективного функціонування підприємств, руйнуванням виробничого апарату в харчовій промисловості, що стало причиною зупинки і закриття багатьох підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Панограма відповідних досліджень вітчизняних і закордонних науковців є досить широкою. У науковій сфері дана

проблематика знайшла відображення у працях як вітчизняних, так й іноземних вчених, зокрема В. лександрової, О. Амоші, Ю. Бажала, І. Єгорова, А. альчинського, В. Гейця, О. Жилінської, О. Кузьміна; П. Друкера, П. Завліна, М. Портера, Б. Твіса, Р. Фатхутдінова, Ю. Яковця тощо. Чимало науковців присвячували свої дослідження проблемам підвищення інноваційної активності підприємств. Так, розглянуто проблеми активізації інноваційних процесів в харчовій промисловості України в працях Д.Ф. Крисанова, Л.В. Дейнеко, О.М. Кудирка [4], М.М. Якубовський та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Нині харчова промисловість в цілому, та молокопереробна промисловість зокрема мають високі показники росту галузі та перспективи подальшого розвитку ринку. Однак, лише мала частка підприємств активно впроваджує інновації та розуміє значення цього процесу. Більшість підприємств орієнтуються на збереження частки ринку та підтримку продажів на відповідному рівні методами додаткової реклами або незначних модифікацій продукту. А умови сучасного ринку вимагають активного впровадження інновацій у виробництві, застосування новітніх досягнень, використання інноваційних способів ведення бізнесу, використання організаційних, сировинних та технологічних інновацій. Серед

проаналізованих досліджень не було знайдено чіткого обґрунтованого аналізу інноваційного розвитку в харчовій промисловості в розрізі галузей, який би дав можливість виявити певні закономірності та тенденції в економіці й розробити конкретні шляхи стимулювання інноваційних процесів у пріоритетних галузях харчової промисловості країни. Актуальність розв'язання цих проблем пов'язана зі стратегічним значенням харчової промисловості для економічного розвитку та світової інтеграції України на основі конкурентоспроможної якісної продукції та завоювання певної частки світового продовольчого ринку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтувати необхідність активізації інноваційної діяльності як ключового фактора підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопереробної промисловості та проаналізувати приклади успішного впровадження інновацій на таких підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Збереження стабільного позитивного приросту продукції у харчовій промисловості потребує постійного техніко-технологічного оновлення підприємств, тому що недостатній рівень розвитку технологічної бази, притаманний багатьом структурним підрозділам цього виду діяльності, становить проблему, яка вимагає активізації інноваційної діяльності, використання важелів, які сприяють підвищенню ефективності виробництва. Найважливішою складовою даної проблеми є фінансування інноваційної діяльності наукових установ і підприємств для реалізації проектів, спрямованих на кардинальну модернізацію основних засобів і продукції, розширення асортименту продуктів харчування та поліпшення їх якості [4, с. 103].

Позитивний ефект від використання та впровадження інновацій виявляється не лише на рівні окремих підприємств, які безпосередньо займаються інноваційною діяльністю, а і на рівні розвитку економіки країни загалом. Внесок науково-технічного прогресу у приріст ВВП у найбільш розвинених країнах складає за різними оцінками, від 75 до 100% [4, с. 103]. Тому інноваційна діяльність має свого роду кумулятивний позитивний ефект, який поширюється з підприємства на галузь, з галузі на промисловість і з промисловості на країну загалом.

Інновації – це запорука успіху. І цю тезу яскраво характеризують підприємства харчової промисловості, зокрема молокопереробної. Ця галузь на сьогоднішній день має високі перспективи розвитку, оскільки відноситься до галузей з порівняно стабільним попитом та споживчими перевагами населення. Молоко та молочні продукти завжди знаходять своє місце у споживчих кошиках громадян, оскільки це товари постійного споживання. Саме тому молокопереробники повинні приділяти цьому особливу увагу, орієнтувати свою інноваційну діяльність на споживача, на його вимоги та бажання, щоб забезпечувати собі високі конкурентні переваги порівняно з іншими гравцями галузі. Споживач нині постає доволі вимогливим експертом. Свій вибір він робить зважуючи та порівнюючи не лише якісні характеристики товару, але й супутній сервіс, умови продажу, особливості упакування, технологію виробництва, інноваційні рішення тощо. Потенційний покупець на ринку вже не хоче просто купити молоко чи похідний від нього продукт, він хоче отримати благо, яке найякіснішим чином задовольнить його споживчі потреби та запевнить його в тому, що він обрав найкраще з можливого. Такий вибір він може зробити лише на основі чіткого розуміння того, що виробник приклав максимум зусиль, щоб даний товар відповідав всім вимогам якості та був найкращим у своєму сегменті.

На сьогоднішній день виробництво молока в Україні зростає. За попередніми прогнозами, до кінця року воно зросте на 2,4 %. Це дасть змогу збільшити експорт на 5% і знизити імпорт на рекордні 22%. За словами міністра аграрної політики і продовольства Миколи Присяжнюка, в Україні з початку поточного року зберігається розпочата в 2012 р. тенденція до зростання виробництва молока. Так, за півроку воно склало 5,5 мільйона тонн, що на 1 % більше, ніж за відповідний період минулого року. Зокрема, найбільше зросло виробництво кисломолочних продуктів – на 11,4 %, і сирів – на 6,8 %. До кінця поточного року виробництво молока всіма категоріями господарств зросте на 2,4 % і складе 11,6 мільйона тонн. Це дасть можливість збільшити експорт і скоротити поставки імпортного молока. "Очікується, що за підсумками року за кордон буде експортовано до 1 мільйона тонн молока, що на 5 % більше, ніж у 2012 році. Також істотно знизиться імпорт – на 22 %, до 0,3 мільйона тонн. Такі прогнози дають нам впевненість у тому, що державні програми підтримки галузі необхідно продовжувати", – повідомив Микола Присяжнюк. За його словами, разом із збільшенням виробництва зростає і внутрішнє споживання. Так, середньорічне споживання молока та молокопродуктів населенням очікується на рівні 217 кг на людину, що на 2,6 кг більше, ніж у 2012 р. [8].

Стосовно розвитку та напрямів підтримки ринку молока з боку держави то у Верховній Раді України зареєстровано законопроект № 3023, згідно з яким пропонується створити центри заготівлі молока. У правову базу України пропонується ввести нові поняття як "центр заготівлі молока" і "доїльна установка". Законопроект передбачає, що центрам заготівлі молока, які обслуговуватимуть мінімум 200 корів, держава відшкодує 50 % вартості будівництва та реконструкції центру. Суб'єктам господарювання депутати пропонують надавати статус сільськогосподарського підприємства і можливість вибору спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість. Очікується, що прийняття цього проекту закону дозволить підвищити ефективність утримання великої рогатої худоби приватними домогосподарствами, стимулювати приватні домогосподарства до збільшення поголів'я утримуваної худоби, створити рівні конкурентні умови при здачі молока, забезпечити переробні підприємства якісним молочним сировиною та ін. [8]. Це значно полегшить роботу молокопереробним підприємствам стосовно пошуку якісної сировини – молока. І вони зможуть більшу увагу приділити саме процесам його обробки, упакування, системи збуту тощо, використовуючи і інноваційні рішення в тому числі.

Інноваційна діяльність у молокопереробній галузі – це в основному технологічні або процесні, сировинні та продуктові інновації. Український молочний сектор знаходиться на порозі глобальних трансформацій. Консолідація ринку, прихід нових мультинаціональних гравців, збільшення продуктивності виробництва – все це тенденції, які очікують ринок у наступні п'ять років. Усі ці зміни вимагають серйозних інвестицій у розвиток і модернізацію існуючих виробничих потужностей молочних компаній. І керівники компаній розуміють це, тому й готуються до великої модернізації [1].

Тим часом на ринку сьогодні є успішний приклад своєчасної технологічної "перебудови" ведення молочного бізнесу, приклад інноваційного виробництва та контролю якості на всіх його етапах. Це ТОВ "Білоцерківський молочний комбінат" (БМК), що знаходиться в екологічно чистій місцевості Київської області. Нині – це єдине молочне підприємство, побудоване з нуля за весь час незалежності України. Це сучасне підприємство, де працюють близько 400 працівників. На ньому

впроваджений "закритий" автоматизований технологічний процес виробництва молочної продукції, що мінімізує вплив людського фактора і навколишнього середовища на якість і харчову безпеку продукції. Визнанням якості та високих стандартів роботи компанії стало те, що ТОВ "Білоцерківський молочний комбінат" постачає молочні суміші для коктейлів та м'якого морозива в мережі ресторанів швидкого харчування компанії McDonald's. З 2008 р. на БМК щорічно проводяться аудити підприємством McDonald's на відповідність вимогам систем якості, харчової безпеки, соціальним стандартам, що пред'являються до постачальників McDonald's. Крім того, молочна продукція комбінату експортується до Молдови, Білорусі, Азербайджану і Грузії [1].

За час роботи БМК зарекомендував себе як лідер з інновацій у молочній галузі України, першим на нашому ринку представивши сир фета, зернистий сир і преміальну продукцію під ТМ Premialle, яка перша на ринку була представлена у скляній тарі, а також як успішний бізнес. Тобто бачимо, що підприємство активно впроваджує продуктивні, сировинні та технологічні інновації. Так, за 2012 р. комбінат виробив 36 тис. тонн продукції. А вже за 6 місяців 2013 р. було вироблено 20,2 тис. тонн. У цілому за роки роботи обсяги виробництва комбінату зросли на понад 60%. Сировина, що надходить до комбінату, проходить жорсткий лабораторний контроль. Працює спеціально створена комісія спеціалістів, яка щоденно дегустує продукцію. Інноваційний рівень обладнання власних лабораторій забезпечують високу достовірність дослідження характеристик, як вхідної сировини, так і готового продукту [6].

За підсумками першого півріччя 2013 р. комбінат займає лідерські позиції в декількох сегментах вітчизняного цільномолочного ринку: перше місце з виробництва пастеризованого молока у скляній тарі з часткою 57%, а також сиру фета з часткою ринку 71 %; друге місце з випуску зернистого сиру з часткою 19%; третє місце з виробництва пастеризованого молока в ПЕТ- пляшках з 13%, а також вершків в упаковці Tetra Pack 200-250 г з 19%. Сталий розвиток БМК забезпечується безкомпромісним підходом до якості на всіх етапах виробництва, а також багаторічному партнерству з провідними виробниками та великими клієнтами. Першим представивши в 2008 р. молоко і кисломолочні продукти у скляній пляшці під ТМ Premialle, комбінат став родоначальником преміального сегменту молочної продукції в Україні. За цей час бренд встиг здобути довіру і прихильність споживачів, з 2009 року демонструючи щорічний приріст продажів на 18% і розширивши лінійку більш ніж удвічі [3].

Серед новинок Premialle 2013 р. – йогурти MaxiFruit з 30%-м вмістом натуральних ягід і фруктів у скляній пляшці, які вже зайняли частку 93% у своїй категорії, практично ставши її основоположником в Україні, а також термостатні йогурти Premialle в скляних баночках, виготовлені за інноваційною технологією, які вийшли на третє місце у категорії з часткою 10%. Інноваційним задумом таких термостатних йогуртів є те, що сквашування відбувається безпосередньо в посудині, в якій продається йогурт. У результаті споживач отримує готовий продукт з густою непорушною структурою, з насиченим молочним смаком і справжнім натуральним ароматом [6].

На сьогоднішній день, завдяки послідовній інноваційній діяльності, контролю якості та високому рівню відповідальності на всіх рівнях, ТОВ "Білоцерківський молочний комбінат" – це амбіційне успішне підприємство, яке входить до ТОП-10 вітчизняних виробників цільномолочної продукції та впевнено набирає обороти. З початку року приріст виробництва склав 17,4% у порівнянні з першим півріччям минулого року. У планах кері-

вництва в найближчий час вивести комбінат в ТОП-5 виробників в Україні [6].

Також активна інноваційної діяльності реалізується в одній з найбільших молочних компаній в Україні – "Молочний альянс". За 2013 р. у планах компанії було вкласти в розвиток своїх підприємств понад 60 млн грн. Інвестиції спрямовуватимуться на завантаження потужностей заводу з випуску дитячого харчування, який був запущений в жовтні 2012 року в Київській області, а також на модернізацію інших молокопереробних підприємств. На Яготинському маслозаводі в цьому році введено в експлуатацію нову лінію з розливу кисломолочних продуктів, встановлено устаткування з нанофільтрації та електродіалізу, розширено приймально-апаратне відділення. Крім того, на Баштанському сирзаводі в 2013 р. введено в експлуатацію новий цех цільномолочних продуктів і встановлена нанофільтраційна установка для сироватки [7]. На Пирятинському сирзаводі запланована модернізація відділення сухих молочних продуктів, на Городенківському – реконструкція цеху цільномолочної продукції. Як зазначив голова наглядової ради, "Молочний альянс" у поточному році не планує купувати нові активи, а сконцентрується на розвитку існуючих потужностей. "Молочний альянс" розраховує до 2014 р. за рахунок технологічних інновацій та модернізації окремих видів виробництва на заводах наростити свою частку на вітчизняному ринку цільномолочної продукції з 7,8 % за підсумками 2012 р. до 10 %. Підтвердженням тези про інноваційну діяльність як запоруку успіху, є той факт, що за результатами проведених інноваційних змін та модернізації, ПАТ "Яготинський маслозавод", що входить до складу холдингу "Молочний Альянс", пройшов сертифікацію на відповідність інтегрованої системи управління якістю вимогам двох міжнародних стандартів: ДСТУ ISO 22000:2007 та ДСТУ ISO 9001:2009. Дані стандарти розроблені для організацій, які бажають довести свою здатність систематично виробляти якісну продукцію, що задовольняє потреби споживача. Галузь сертифікації – виробництво молока та молочних продуктів: молока питного, масла солодковершкового та топленого, кисломолочної продукції [7].

Висновки. Таким чином, з викладеного вище матеріалу можна зробити висновки, що інноваційна діяльність є незаперечним фактором успіху та запорукою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ті підприємці, які нині готові прийняти ризики, які є невід'ємною частиною інноваційної діяльності, отримують значні переваги та грають на випередження подій, а тому часто отримують можливість не лише перемагати в грі, але і встановлювати її правила.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі. У подальших дослідженнях необхідним є вивчення напрямів впливу інновацій та їх впровадження на діяльність підприємств харчової промисловості, можливостей мотивації підприємців займатися інноваційною діяльністю, здійснювати інноваційні проекти та підвищувати рівень виробництва. Підвищити роль держави у підтримці розвитку інноваційно активних підприємств галузі. Розробити і впровадити систему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності з висвітленням результатів основних тенденцій розвитку ринків інноваційної харчової продукції з урахуванням вимог і потреб споживачів. Удосконалити статистичне спостереження інноваційної діяльності у харчовій та молокопереробній промисловості.

Список використаної літератури:

1. Белоцерковский молочный комбинат": инновационное производство – миссия выполняема. – Режим доступа: <http://latifundist.com/istorii>

uspeha/37615-belotserkovskij-molochnyj-kombinat-innovatsionnoe-proizvodstvo-missiya-vypolnima.

2. Аграрный бизнес: как снять "сливки" с инноваций // Управление крупным аграрным бизнесом. – 2013. – №3. – С.4-6.

3. Белоцерковский молочный комбинат 5 лет на рынке молочной продукции Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bm.k.com.ua/press-tsentr.php?id=19>.

4. Кудирко О. М. Сучасний стан інноваційної діяльності у підприємствах харчової промисловості України // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 102–107.

5. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д.М. Черваньова, О.І.Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.

6. Млечный путь к успеху длиной в 5 лет // Сегодня. – 27.09.2013. – №212 (4520). – С. 3-4.

7. Молочный альянс за год инвестирует в собственное развитие 60 млн грн. – Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/40353-molochnyj-alyans-za-god-investiruet-v-sobstvennoe-razvitiye-60-mln-grn>.

8. Украина экспортирует 1 млн т молока – Присяжнюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/41866-ukraina-eksportiruet-1-mln-t-moloka-prisyazhnyuk>

Надійшла до редакції 15.10.13

И. Егоров, д-р экон. наук, ст. науч. сотр.
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Киев,
А. Маслюковская асп., ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована необходимость активизации инновационной деятельности и приведены примеры успешного внедрения инноваций в деятельности отдельных молокоперерабатывающих предприятий Украины.

Ключевые слова: инновации; инновационная деятельность; молокоперерабатывающая промышленность; рынок молока.

I. Yegorov Doctor of Sciences (Economics), Senior Researcher
Institute of Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences, Kyiv,
A. Masliukivska, PhD Student, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ENHANCING OF INNOVATION ACTIVITY IS A FACTOR TO INCREASE OF THE NATIONAL ENTERPRISES COMPETITIVENESS OF THE DAIRY INDUSTRY

The paper studies the necessity to intensify innovation activity and gives examples of successful implementation of innovation in activity of the certain enterprises of dairy industry in Ukraine.

Keywords: innovation; innovation activity; dairy industry; dairy market.

УДК 336.76
JEL B41;G10;G20;Q16

В. Иванов, д-р экон. наук, проф.
Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург,
С. Науменкова, д-р экон. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ КОЛІЗІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті проведено аналіз різних підходів щодо визначення поняття "фінансовий ринок", досліджено специфіку реалізації його функцій та використання фінансових інструментів. Охарактеризовано особливості використання окремих інструментів на фінансових ринках в різних країнах. Зроблено висновки про посилення ролі та підвищення значення функціональної та інструментальної структури фінансового ринку.

Ключові слова: фінансові ринки, фінансові інструменти, фінансові інститути, цінні папери, похідні інструменти.

Постановка проблеми. Фінансові ринки є найважливішими елементами фінансової системи в умовах посилення глобальної конкурентоспроможності економіки, що визначає необхідність більш глибокого дослідження їх змісту і структури у посткризовий період як з інституційної, так і з функціональної точок зору. При цьому важливо мати на увазі, що правові конструкції інструментів фінансових ринків, порядок їх обігу в різних країнах мають свої особливості. Крім того, в нормативно-правових актах окремих країн по-різному визначається й саме поняття "фінансовий ринок".

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі термін "фінансовий ринок" з'явився відносно недавно. Однією із перших наукових праць, у якій використовується цей термін, є стаття Джеймса Тобіна [1], опублікована в 1963 р. У цій роботі "фінансовий ринок" розглядається як синонім ринку капіталів. У такому значенні цей термін використовується в окремих європейських країнах і до цього часу. Так, у сучасній німецькій літературі ринок капіталу в широкому його значенні часто отождолюється з поняттям фінансовий ринок (у вузькому значенні – це ринок капіталу, який розглядається як організована біржова торгівля цінними паперами з терміном понад один рік) [2, s. 150; 3, s. 38].

Проблематиці формування та розвитку фінансових ринків присвячені численні праці зарубіжних авторів, таких як: Д. Бойд, Р. Дорнбуш, Ф. Мишкін, Г. Габбард, Г. Гольдсміт, Р. Робінсон, Б. Сміт, М. Тьессе, Дж. Тобін, Ф. Труссард, С. Хюпкес та ін. Питання функціонування фінансових ринків знайшли своє відображення в роботах українських і російських науковців: В. Базилевича, Д. Виноградова, В. Гейця, О. Гришиної, С. Добришевського, О. Звонової, В. Крилової, С. Міщенко, С. Моїсєєва, В. Опаріна, М. Романовського, Б. Рубцова, О. Селіщева, В. Федосова та ін.

Наголошуючи на важливості проведених наукових досліджень з даної тематики, слід зауважити, що ціла низка теоретичних і прикладних питань залишаються дискусійними та потребують подальшого опрацювання. Так, малодослідженими є питання визначення сутності фінансового ринку, його інструментальної та функціональної структури, особливостей використання окремих фінансових інструментів, зокрема гібридних. Це все й обумовило вибір теми дослідження та її фахову спрямованість.

Характеризуючи сутність фінансового ринку, слід зазначити, що більш широке його тлумачення як сукупності грошового ринку та ринку капіталів наведено в роботі Рональда Робінсона "Фінансові ринки: накопичення та розміщення багатства", яка вийшла друком у

1974 р. Таке визначення стало доволі поширеним, перш за все, в англomовній літературі. Стрімкий розвиток фондового ринку обумовив дещо спрощене сприйняття та тлумачення фінансового ринку як організованої фінансової структури або механізму для створення та обміну фінансовими активами [4].

У нормативно-правових актах Російської Федерації термін фінансовий ринок визначається також по-різному. Так, наприклад, в Указі Президента РФ від 21.03.1996 р. №408 "Про затвердження комплексної програми заходів щодо забезпечення прав вкладників і акціонерів" окремо виділено фінансовий ринок і ринок цінних паперів [5]. Більш розгорнуте визначення поняття "фінансовий ринок" міститься в ст. 1 і 3 Федерального закону від 23.07.1999 р. №117-ФЗ "Про захист конкуренції на ринку фінансових послуг". У цьому Законі фінансовий ринок розглядається через призму відносин у сфері ринку цінних паперів, банківських послуг (включаючи валютні), страхових послуг, а також лізингових операцій та інших фінансових послуг [6].

У нормативно-правових актах України також відсутнє чітке визначення поняття фінансовий ринок, а тлумачення термінів ринки фінансових послуг, фондовий ринок та ринок цінних не є досконалим, оскільки співставність цих понять потребує певного уточнення. Так, відповідно до Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 р. N 2664-III ринок фінансових послуг розглядається як сфера діяльності його учасників з метою надання та споживання певних фінансових послуг [7]; фондовий ринок у Законі України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 р. № 3480-IV ототожнюється з ринком цінних паперів і розглядається як сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [8].

Поряд із відмінностями в змістовному наповненні терміну "фінансовий ринок", по-різному трактуються і його сутнісні характеристики, виходячи з функціональної, правової, інституційної та історичної точок зору, а сам фінансовий ринок досліджується і як економічне явище, і як економічна категорія.

У науковій літературі відсутні єдині підходи до визначення функцій фінансових ринків. Не вдаючись детально до аналізу подібних відмінностей, до основних функцій фінансових ринків можна віднести такі:

- мобілізація (залучення) фінансових ресурсів;
- розподіл фінансових ресурсів між суб'єктами ринку;
- перерозподіл вартості ринкових цінностей (фінансових інструментів) на фінансових ринках;
- надання фінансових послуг.

Таким чином, з функціональної точки зору фінансовий ринок можна розглядати як механізм, що забезпечує мобілізацію, розподіл і перерозподіл капіталу між його учасниками та надає фінансові послуги на ринкових умовах.

З правової точки зору фінансовий ринок розглядають через призму нормативних актів, що регламентують обіг фінансових інструментів і забезпечують мобілізацію, розподіл і перерозподіл капіталу на ринкових засадах.

Однак більш дискусійними є дослідження інституційної структури фінансового ринку. З інституційної точки зору фінансовий ринок розглядають, переважно, як сукупність інфраструктурних інститутів, які здійснюють торгівлю фінансовими продуктами. Разом з тим перелік таких інститутів у різних авторів суттєво відрізняється залежно від визначення функцій фінансового ринку, які, на їх думку, є пріоритетними.

Окремі автори пріоритетною функцією визнають функцію перерозподілу вартості ринкових цінностей, а

тому до інститутів фінансового ринку відносять "всі організації та установи, що здійснюють перерозподіл капіталів способами, заснованими на ринкових принципах попиту та пропозиції (або способами, наближеними до таких принципів)" [9, с. 33]. Дійсно, в сучасних умовах значення перерозподільної функції фінансових ринків суттєво посилюється, що пов'язано не лише з перерозподілом фінансових активів і фінансових зобов'язань між учасниками ринку, але й з перерозподілом власності між власниками їх титулів.

Метою данної статті є поглиблення змісту поняття фінансовий ринок виходячи з сутнісних характеристик та специфіки реалізації функцій в умовах та ускладнення його функціональної та інституційної структури.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасній науковій літературі фінансовий ринок розглядають також і як сукупність інститутів, пов'язаних з мобілізацією та переміщенням грошового капіталу [10, с. 222]. При такому визначенні фінансового ринку основна увага приділяється дослідженню його мобілізаційної та розподільчої функцій, які полягають у залученні капіталу та забезпеченні капіталом покупців і продавців фінансових продуктів (інструментів) з метою споживання або інвестування. До таких інститутів належать "банки та інші фінансово-кредитні установи (пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фонди, фінансові компанії, компанії з цінних паперів, фондові біржі, інші інфраструктурні організації)" [10, с. 222]. При цьому слід зазначити, що реалізація фінансовим ринком власне розподільчої функції залежить, переважно, від зовнішніх умов і характеру реалізації функції мобілізації вільних фінансових ресурсів.

Для того, щоб фінансові ринки могли реально функціонувати та розвиватися в рамках їх інституційної структури, потрібна певна сукупність посередників, що надають різноманітні фінансові послуги, в тому числі й з управління ризиками, які неминуче виникають у процесі здійснення операцій з купівлі-продажу фінансових активів і фінансових зобов'язань. До інститутів, що надають фінансові послуги, належать фондові біржі, позабіржові організатори торгівлі фінансовими продуктами, депозитарії, реєстратори, розрахунково-клірингові організації тощо. Схожої точки зору дотримується переважна більшість дослідників. До інститутів фінансового ринку вони відносять лише "організації та установи, що сприяють торгівлі фінансовими продуктами" [11, с. 3, 11; 12, с. 13]. Фінансові ж посередники не включаються до складу інфраструктури фінансового ринку, а до угод на фінансовому ринку відносять лише ті угоди, на основі яких відбувається пряме фінансування економічних агентів. При цьому сукупність фінансових ринків і фінансових посередників визначається як фінансова система, а фінансові ринки та фінансові посередники розглядаються як дві сфери фінансової системи [13, с. 60; 10, с. 191].

Історично створення фінансових ринків пов'язане з формуванням ринкових відносин у фінансовій сфері економіки, з виділенням грошових угод у самостійний сегмент торгівлі, з розвитком боргових, а в подальшому – пайових і похідних фінансових інструментів. Перші фінансові інструменти (боргові розписки, прості векселі) давали змогу встановити безпосередні фінансові відносини між сторонами грошової угоди і не перепродавалися на ринку. Подібні інструменти (фінансові контракти) належать до класу таких, що не перебувають у вільному обігу. У разі потреби заміни власника подібного контракту такий фінансовий контракт може бути переформований за певною процедурою. Історія фінансових інструментів, що перебувають у вільному ринковому обігу, починається з перевідних векселів.

Поява нових ринків у фінансовій сфері економіки, зазвичай, пов'язана з введенням у діловий оборот нових видів фінансових інструментів або нових форм організації торгівлі фінансовими продуктами. Таким чином, з історичної точки зору фінансовий ринок можна розглядати як "ринок обороту фінансових інструментів", що постійно розвивається. При цьому слід мати на увазі, що однозначне трактування поняття "фінансовий інструмент" у науковій літературі також відсутнє. До 70-х років XX ст. під цим терміном, зазвичай, розуміли три групи інструментів: грошові кошти, включаючи валюту; кредитні інструменти; інструменти титулів власності.

Цю групу інструментів у літературі часто називають базовими активами або просто інструментами фінансового ринку. З розвитком ринку деривативів об'єктами купівлі-продажу стали контракти за операціями з базовими активами, якими були не лише фінансові активи та фінансові зобов'язання, але й реальні товари, фондові індекси тощо. Тому постала потреба в розмежуванні власне фінансових інструментів і тих об'єктів, які є предметом фінансових угод.

Під фінансовими інструментами стали розуміти угоди (контракти), на підставі яких здійснюються фінансові угоди. При цьому всі фінансові інструменти було розподілено на первинні та похідні. До первинних фінансових інструментів почали відносити угоди (контракти), пов'язані з обігом інструментів, а до вторинних (похідних) – угоди, що передбачають можливість купівлі (продажу) права на придбання (поставку) базового активу або одержання (виплату) доходу, пов'язаного зі зміною окремих характеристик цього активу.

Вторинні (похідні) фінансові інструменти, в свою чергу, поділяють на біржові похідні – деривативи (derivatives) та позабіржові (over the counter – OTC) похідні фінансові інструменти (як правило, угоди з індивідуальними характеристиками) [14, с. 74]. До біржових похідних фінансових інструментів відносять, перш за все, ф'ючерсні контракти, а до позабіржових – форварди та своп-угоди. Опціонні контракти використовують як у біржовій, так і в позабіржовій торгівлі.

З точки зору теорії поділ на первинні та вторинні фінансові інструменти не зовсім коректний, оскільки за своєю економічною сутністю всі фінансові інструменти є похідними. Зокрема, акції є похідними від майна акціонерного товариства, державні та муніципальні облігації – від стану економіки держави (муніципалітету), корпоративні облігації – від розміру акціонерного капіталу компанії, національна валюта є похідною від стану економіки, обсягу золотовалютних резервів тощо.

У ст.11 МСБО 32 "Фінансові інструменти: подання" фінансовий актив розглядається як будь-який актив, що є:

- а) грошовими коштами;
- б) інструментом власного капіталу іншого суб'єкта господарювання;
- в) контрактним правом:
 - i) отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого суб'єкта господарювання, або
 - ii) обмінювати фінансові інструменти з іншим суб'єктом господарювання за умов, які є потенційно сприятливими, або
- г) контрактом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися власними інструментами капіталу суб'єкта господарювання та який є:
 - i) непохідним інструментом, за який суб'єкт господарювання зобов'язаний або може бути зобов'язаний отримати змінну кількість власних інструментів капіталу, або
 - ii) похідним інструментом [15]

Хоча наведене вище поняття фінансового інструменту широко використовується в сучасній фінансовій літературі та практичній діяльності, воно не є досконалим. Таким чином, у науковій літературі та в нормативно-правових актах фінансовий інструмент, з одного боку, визначається як узагальнююче поняття для різноманітних об'єктів (базових активів, зобов'язань, похідних фінансових інструментів тощо) щодо їх купівлі-продажу на фінансовому ринку, а з другого, – як договір (контракт) між її учасниками (інвесторами, кредиторами, одержувачами коштів, у тому числі й позичальниками) з приводу виконання фінансової угоди. Наявність подвійного тлумачення сутності фінансового інструменту, безумовно, впливає й на визначення поняття "фінансовий ринок" та виокремлення його сегментів.

У подальшому під фінансовим інструментом в узагальненому вигляді будемо розуміти будь-який контракт, що забезпечує виконання фінансових угод (угод, що мають інвестиційний, кредитний характер, характер заощадження фінансових коштів, а також характер страхування фінансових ризиків реалізації зазначених угод). Фінансовий же ринок в цілому будемо розглядати як сферу виконання фінансових угод з використанням фінансових інструментів.

Досліджуючи функціонування та розвиток фінансових ринків окремих країн, необхідно враховувати й правові відмінності в змістовному наповненні окремих видів фінансових інструментів. Зокрема, це стосується визначення такого поняття як цінні папери. У науковій та навчальній літературі як різновиди цінних паперів виділяють бездокументарні та емісійні цінні папери. Однак це суперечить їх правовому статусу.

У російській науковій літературі поняття "цінні папери" почали використовувати в другій половині XIX ст. щодо документів, надання яких було пов'язано з необхідністю реалізації виражених в них майнових прав [16, с. 63]. Ця формальна ознака (презентаційність) у теорії та на практиці є загальною рисою, що дозволяє виокремити цінні папери серед інших фінансових документів.

Офіційне визначення поняття "цінний папір" наведено в Цивільному Кодексі Російської Федерації (ЦКРФ). Так, у ст. 142 п.1 ЦКРФ цінний папір визначається як "документ, що засвідчує з дотриманням установленної форми та обов'язкових реквізитів майнові права, здійснення або передача яких можлива лише при його пред'явленні" [17].

У ст. 194 Цивільного Кодексу України цінний папір розглядається як "документ установленної форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, яка має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам" [18].

У наведених вище визначеннях можна виділити чотири характерних ознаки цього поняття: документальність; майновий характер засвідчуваного права; презентаційність; публічна достовірність.

Документальність цінних паперів полягає в тому, що вони є документом встановленої форми, на якому позначено певні обов'язкові реквізити. Перелік таких реквізитів, вимоги до форми цінного паперу визначаються законом або у встановленому ним порядку. Відсутність обов'язкових реквізитів чи невідповідність цінного паперу встановленій для нього формі спричиняє його нікчемність.

Майновий характер засвідченого цінним папером права безпосередньо закріплений у самому визначенні цінного паперу. Ця ознака дозволяє виокремити цінний

папір серед інших документів, що засвідчують виключно немайнові права. Залежно від способу визначення суб'єкта права, засвідченого цінним папером, в ЦКРФ вони поділяються на цінні папери на пред'явника, на іменні та на ордерні.

Презентаційність цінного паперу полягає в тому, що здійснення або передача засвідчених ним прав можуть бути реалізовані лише при його пред'явленні. При цьому в ст. 142 п. 2 ЦКРФ зазначено, що у випадках, передбачених законом, або у встановленому ним порядку для здійснення та передачі прав, які засвідчує цінний папір, достатньо факту їх закріплення в спеціальному реєстрі (звичайному або комп'ютеризованому). За своєю суттю ця норма є виключенням із загального правила, закріпленого в п. 1 цієї ж статті. Ознака презентаційності (необхідності пред'являти документи) свідчить, що для визнання того чи іншого документа цінним папером необхідно (але не достатньо) його пред'явити, оскільки в протилежному випадку реалізація або передача прав будуть неможливі.

Публічна достовірність цінних паперів полягає в тому, що закон обмежує коло підстав, спираючись на які боржник за цінним папером має право відмовитися від виконання своїх зобов'язань.

Поряд з поняттям "цінний папір" ЦКРФ визначає ще одне поняття – "бездокументарний цінний папір". Так, у ст. 149 п.1 зазначено, що у випадках, визначених законом або у встановленому ним порядку, особа, що одержала спеціальну ліцензію, може засвідчувати права, закріплені іменним або ордерним цінним папером, в тому числі в бездокументарній формі. Особа, що здійснює фіксацію права в бездокументарній формі, зобов'язана на вимогу власника права видати йому документ, що засвідчує закріплене за ним право. З цього випливає, що "бездокументарний цінний папір" слід розглядати як фіксацію права в електронній формі з використанням встановленого щодо цінних паперів правового режиму. Таким чином, можна зробити висновок, що ЦКРФ не відносить "бездокументарний цінний папір" безпосередньо до цінних паперів.

У Федеральному законі РФ "Про ринок цінних паперів" використовується поняття "емісійний цінний папір", під яким розуміють будь-який цінний папір, у тому числі бездокументарний, який одночасно характеризується такими ознаками:

- закріплює сукупність майнових і немайнових прав, що підлягають засвідченню, поступці та безумовному здійсненню з дотриманням форми та порядку, встановлених законодавством;
- розміщується окремими випусками;
- має рівні обсяги та строки здійснення прав для одного й того ж випуску незалежно від часу придбання цінного паперу [19].

У тексті Закону РФ "Про ринок цінних паперів" від 22.04.1996 г. N 39-ФЗ емісійні цінні папери характеризуються як один із різновидів цінних паперів, а тому слід було б вважати, що емісійні цінні папери повинні мати всі "родові" ознаки, характерні для поняття "цінний папір" у визначенні ЦКРФ. Разом з тим Закон "Про ринок цінних паперів" допускає можливість визнання емісійними цінними паперами самих прав (майнових і немайнових) незалежно від їх найменування, якщо умови їх виникнення та обігу відповідають сукупності ознак емісійного цінного паперу, зазначених у його визначенні.

Таким чином, якщо в ЦКРФ цінний папір визначено як документ, то в Законі про ринок цінних паперів емісійний цінний папір розглядається як право, засвідчене цим документом. Однак необхідність документарної форми для емісійного цінного паперу Закон "Про ринок

цінних паперів" не передбачає. Для емісійних цінних паперів не обов'язковою є й така родова ознака цінного паперу як презентаційність, що відрізняє цінний папір від інших видів документів.

Відповідно до Закону РФ "Про ринок цінних паперів" власник емісійного цінного паперу має право вимагати від емітента виконання його зобов'язань на основі сертифікату емісійного цінного паперу (ч. 11 ст. 2) [19]. Однак сертифікат не є емісійним цінним папером. Тому можливість реалізації закріплених емісійними цінними паперами прав шляхом пред'явлення сертифіката не узгоджується з правилом, установленим ЦКРФ, щодо необхідності пред'явити сам цінний папір.

Підводячи підсумок, можна стверджувати, що в основі понять "цінний папір", "бездокументарний цінний папір" і "емісійний цінний папір" закладено різні теоретичні підходи. Цінний папір – це, перш за все, документ, який засвідчує майнове право; бездокументарний цінний папір – це, зазвичай, електронний запис щодо існування майнового права, а емісійний цінний папір – це саме право (майнове та немайнове), зафіксоване в документарній, або бездокументарній формі.

Методологічні засади, що лежать в основі визначення поняття "цінний папір", ґрунтуються на німецькій моделі "Wertpapiere", розробленій на рубежі XIX та XX століть. В той же час, діюче нині українське та російське законодавство в поняття "цінний папір" включає й цінні папери, випущені не на паперових носіях, а механізм регулювання ринку цінних паперів багато в чому запозичений із досвіду правового регулювання ринку "security" США.

У економічній літературі поняття "security" та "цінні папери" часто розглядають як синоніми. Безумовно, між ними багато спільного з точки зору функцій, які вони виконують на ринку цінних паперів. В той же час, за правовим змістом, а також з точки зору охоплюваних ними інструментів зазначені вище поняття суттєво відрізняються одне від одного. Більше того, окремі види цінних паперів і деякі види "securities" не мають прямого аналогу в правових актах України, Росії та США. Крім того, слід мати на увазі й те, що не всі види цінних паперів, назва яких співпадає з назвою американських видів "securities", можуть розглядатися як такі за американським правом.

У США офіційне визначення поняття "security" міститься в Securities Act. В ньому "security" тлумачиться таким чином: "Якщо із контексту не випливає іншого, то термін "security" означає будь-яке боргове зобов'язання, акцію, власну акцію компанії, що зберігається в її фінансовому відділі, облігацію, незабезпечене боргове зобов'язання, свідоцтво про наявність боргу, сертифікат про наявність інтересу чи участі в будь-якій угоді про розподіл прибутку, сертифікат участі в голосуючому трасті, свідоцтво про депонування "security", пайовий або неділимий інтерес у праві на нафту, газ або в праві на інші матеріальні ресурси, будь-яку угоду "пут", "кол", "стредл", опціон чи привілей щодо будь-якої "security", депозитного сертифіката або групи чи індексу "security" (включаючи будь-який зазначений вище інтерес або такий, що ґрунтується на його вартості) чи будь-яку угоду "пут", "кол", "стредл", опціон чи привілей, оформлений на національних фондових біржах щодо іноземної валюти або, взагалі, будь-який інтерес або інструмент, загальновідомий як "security", чи будь-яке свідоцтво інтересу або участі, тимчасове чи проміжне свідоцтво, квитанцію, гарантію або варант чи право підписатися або придбати будь-що із зазначеного вище" [20, с. 123-124].

Попередником поняття "security" вважають поняття "security for money" (забезпечення сплати грошей). Не дивлячись на те, що фактично "security for money" й не було безпосереднім забезпеченням зобов'язань, тим не менш воно слугувало доказом наявності у кредитора права на виконання зобов'язань боржником. Це поняття в північноамериканському праві з'явилося у XVIII ст. В подальшому "борговий" характер поняття "security for money" трансформувався, видозмінювався, і в кінці XIX ст. воно використовувалося для визначення більш широкого кола документів, що засвідчували угоди, пов'язані з вкладенням коштів з метою одержання доходів у майбутньому. Такі вкладення в США почали визначати поняттям "інвестиції".

Таким чином, визначальною ознакою поняття "security" є "інвестиційний характер" відповідного інструмента (вкладень коштів з метою одержання доходу). Для поняття "цінний папір" визначальною ознакою є наявність зв'язку між документом і засвідчуваним ним правом. Іншими словами, якщо у понятті "security" головна увага зосереджується на внутрішньому змісті відповідного інструмента, а саме – на його інвестиційному характері, то для поняття "цінний папір" визначальними ознаками є зовнішні чинники, а саме – наявність у документа відповідної форми та реквізитів.

Більш схожими між собою є поняття "security" та емісійний цінний папір, оскільки для них такі ознаки як "документальність" і "презентаційність" важливі з точки зору розуміння змісту та характеристики цінного паперу, однак вони не є обов'язковими та необхідними.

Під визначення поняття "security" підпадають такі цінні папери як "акція", "інвестиційний пай", "опціонні свідоцтва на цінні папери", окремі різновиди "облігацій", "векселів", що мають інвестиційний характер в контексті північноамериканського права. В той же час, під поняття "security" не підпадають такі види цінних паперів як "чек", "депозитні та ощадні сертифікати", "коносамент", "приватизаційні цінні папери", "подвійне складське свідоцтво" та "просте складське свідоцтво", "заставна", "житловий сертифікат", "державний житловий сертифікат" та низка інших видів цінних паперів, які в США регламентуються такими самостійними поняттями як "оборотні документи" або "товаророзпорядчі документи" [20, с. 192].

З економічної точки зору цінний папір є представником реального капіталу, що підтверджує право його держателя на власність або на отримання доходу, а тому він є особливою власністю або правом на одержання доходу. Крім того, він є особливою формою капіталу, який називають фіктивним, оскільки його рух відбувається відокремлено від руху реального капіталу. Це знаходить свій прояв у динаміці курсової вартості (ринкової ціни) паперів, яка формується на основі попиту та пропозиції, перебуваючи під впливом багатьох факторів, що не пов'язані з рухом реального капіталу. На сьогоднішній день в деяких країнах у обігу перебувають акції, які не мають номінальної вартості, що свідчить про самостійне існування фіктивного капіталу.

Узагальнюючи викладене вище, можна сформулювати наступне визначення: цінний папір – це спеціальний документ (у документарній, або бездокументарній формі), що закріплює сукупність майнових і немайнових прав, які підлягають засвідченню, поступці або безумовному здійсненню з дотриманням визначених законодавством форм і порядку, та має такі основні властивості: 1) містить передбачені законодавством реквізити, що характеризують той чи інший цінний папір; 2) обертається на ринку у формі "випуск-обіг-погашення (або непогашення)"; 3) має публічну достовірність.

Фахівці в галузі фінансів і фінансових ринків справедливо зазначають, що впродовж останніх десятиліть XX ст. і на початку XXI ст. кількісний та якісний розвиток фінансових ринків був безпрецедентним, і на сьогоднішній день вони перебувають у "постійній інновації" [12, с. 271], тоді як економічна природа відносин учасників фінансового ринку залишається незмінною.

Розмаїття фінансових інструментів та фінансових інститутів, що спеціалізуються на їх обслуговуванні та обігу, обумовлює складну та динамічну структуру фінансових ринків. Для систематизації всієї сукупності сучасних інститутів та інструментів фінансового ринку, а також з метою ефективного використання наданих ними можливостей фінансування, інвестування, хеджування та спекуляцій потрібен більш ґрунтовний підхід щодо сутності фінансового ринку з точки зору його природи та структури.

Процес виокремлення тих чи інших ринків містить у собі певний елемент умовності, оскільки відмінності між окремими сегментами фінансового ринку не завжди можна чітко визначити. Навіть їх класифікація за фінансовими інструментами не завжди має чітко окреслені межі, оскільки одні й ті ж інструменти можуть перебувати в обігу між різними учасниками фінансових ринків, різними фінансовими посередниками тощо.

Таким чином, можна стверджувати, що загальні уявлення про структуру фінансових ринків остаточно ще не сформовані. Російські дослідники фінансових ринків порізному трактують сукупність їх сегментів. Окремі автори пропонують виокремлювати світовий, міжнародний та національні фінансові ринки, які включають в себе валютний, фондовий, кредитний, інвестиційний та страховий сектори. Інші пропонують включати до складу фінансових ринків ринки капіталів (акцій та облігацій), грошові, валютні, кредитні, страхові ринки та ринки похідних фінансових інструментів [21, с. 4-5; 12, с.172]. На думку третіх, "міжнародна та національна статистика дають достатньо чітку картину основних складових фінансових ринків: валютного, ринків акцій, боргових цінних паперів, похідних фінансових інструментів, банківських кредитів (особливо міжнародних)" [22, с. 31].

Фінансовий ринок як елемент фінансової системи динамічно розвивається як на національному, так і на міжнародному рівнях. Ще недавно до елементарних ринків, дохідність інструментів на яких визначалась однією змінною, відносили ринок акцій, облігацій, валютний і товарний ринки, а терміновий ринок розглядався як достатньо однорідний. Кожен із цих ринків, у свою чергу, поділяється на кілька відносно незалежних сегментів зі специфічним ціноутворенням, спеціальними інструментами та особливою спеціалізацією професійних учасників, яка все більше поглиблюється, а тому структура, роль і значення окремих сегментів фінансового ринку постійно змінюються.

З точки зору оцінки місця та ролі фінансових ринків у економіці інколи виділяють їх укрупнені категорії: ринки боргових зобов'язань і акцій, первинні та вторинні ринки, біржові та позабіржові ринки, ринки грошей і капіталів [13, с. 61-64]. З 70-х років XX ст. динамічно почав зростати ринок похідних цінних паперів (деривативів). Його розвиток пов'язаний з появою спеціалізованих бірж фінансових деривативів спочатку в США, а з кінця 70-х років XX ст. – і в Європі. При цьому впродовж останніх десятиліть темпи зростання обсягів операцій на ринку деривативів значно перевищують темпи зростання в інших сегментах фінансових ринків.

Характерною рисою деривативів є те, що фінансові продукти, призначені для управління ризиками, в сучасних умовах одночасно використовуються й з метою

одержання доходів на основі використання факторів ризику. Ринок похідних фінансових інструментів характеризується високою дохідністю вкладень, яка забезпечується за рахунок двох складових: 1) високого професіоналізму портфельних керуючих; 2) високого рівня ліквідності ринку та його насиченості різноманітними інструментами, що дозволяє диверсифікувати вкладення та використовувати сучасні методи ефективного управління капіталом.

Таким чином, підвищується значення інструментальної структури фінансового ринку, з'являється необхідність сегментації його секторів відповідно до особливостей використання інструментів без "закріплення" сегментів за певними фінансовими інститутами, що обертаються на ринку. Це дозволяє виділити такі сегменти фінансового ринку як ринок непроцентних активів, грошовий ринок, ринок цінних паперів з фіксованим доходом, ринок титулів власності (до нього належать всі гібридні інструменти та сурогати титулів власності). На ринку непроцентних активів торгівля валютою та дорогоцінними металами часто здійснюється з використанням деривативів. Інструменти, що обслуговують інші сегменти фінансового ринку, у своїх операційних схемах також часто містять вбудовані деривативи.

Разом з тим слід відмітити, що наведена вище класифікація не є вичерпною, однак вона дає змогу зосередити увагу на необхідності розширення переліку інструментів фінансового ринку, а це є одним із головних завдань щодо реалізації його потенціалу як локомотиву національної економіки.

Висновки за результатами дослідження:

У світовій практиці переважна більшість угод у всіх сегментах фінансового ринку опосередкована інноваційними фінансовими інструментами, які за своїм економічним змістом належать до цінних паперів. Як емітенти, так і інвестори все частіше використовують інноваційні фондові інструменти та пов'язані з їх застосуванням технології. Однак сьогодні такі процеси відбуваються, переважно, із залученням зарубіжних фінансових посередників на зарубіжних фінансових ринках, де інвестори розміщують свої кошти, акції чи облигації. На російському та українському фінансових ринках відповідних пропозицій ще недостатньо, що, на наш погляд, стримує їх розвиток та підвищення ліквідності.

Потреба в сучасних інструментах фінансового ринку буде постійно збільшуватися в міру зростання обсягів активів і посилення позицій інституційних інвесторів. Як свідчить практика зарубіжних країн, такі інститути та інвестиційні фонди активно здійснюють інвестування один в одного, емітуючи інструменти, кожен із яких закріплює "комплексну" участь одного клієнта в програмах кількох інвестиційних інститутів одночасно, в результаті чого на фінансовому ринку з'являються гібридні фінансові інструменти.

Розроблювати та широко пропонувати подібні складні фінансові конструкції, які є стандартизованими або зорієнтованими на вирішення проблем конкретного клієнта, можуть лише потужні фінансові інститути інвестиційного типу. Тому розвиток інвестиційного підприємництва шляхом створення та функціонування спеціалізованих ком-

паній та інвестиційних банків стає важливим фактором підвищення ефективності фінансового ринку.

Кожен тип інструмента, що використовується на фінансовому ринку, може породжувати свій сегмент ринку, а тому теоретично кількість фінансових ринків може бути необмеженою. В той же час, основні види фінансових ринків зберігають свої позиції та забезпечують стабільну основу свого функціонування. Принципові відмінності між окремими сегментами фінансового ринку визначаються тими вимогами, які висувають інвестори, кредитори, позичальники та одержувачі фінансових ресурсів до відповідних фінансових інструментів.

Список використаної літератури:

1. Tobin J. Financial Intermediaries and the Effectiveness of Monetary Controls / J. Tobin // The American Economic Review. 1963. Vol. LIII, #2. P.368-400.
2. Perridon L. Finanzwirtschaft der Unternehmung / L. Perridon, M. Steiner. – Munchen: Verlag Vahlen, 2007.
3. Spremann K. Kapitalmarkte / K. Spremann, P. Gantenbein. – Stuttgart: Lucius & Lucius, 2005.
4. Фінансовий словник. [Електронний ресурс] //– Режим доступу: <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/>
5. Про затвердження комплексної програми заходів щодо забезпечення прав вкладників і акціонерів. Указ Президента РФ від 21.03.1996 р. №408. [Електронний ресурс] // Президент Росії: [сайт]. – Режим доступу: <http://news.kremlin.ru/acts>
6. Про захист конкуренції на ринку фінансових послуг. Федеральний закон від 23.07.1999 р. №117-ФЗ. [Електронний ресурс] // Президент Росії: [сайт]. – Режим доступу: <http://text.document.kremlin.ru/>
7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. Закон України від 12.07.2001 р. N 2664-III. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
8. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
9. Мошенский С.3. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы / С.3. Мошенский. – М.: Экономика, 2010.
10. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение. М.: Научный эксперт, 2012.
11. Виноградов Д.В. Финансово-денежная экономика / Д.В. Виноградов. – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2009.
12. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок: учебник / А.А. Суэтин. – М.: КНОРУС, 2007.
13. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков, 7-е издание: пер. с англ. / Ф.С. Мишкин – М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008.
14. Ключников И.К. Фондовые биржи: вводный курс: учеб.-методич. пособие / И.К. Ключников. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009.
15. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32) "Фінансові інструменти: подання". [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_029/para27#n27
16. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Том 2. – СПб., 1908.
17. Цивільний кодекс Російської Федерації. [Електронний ресурс] // Гарант. Інформаційно-правовий портал. – Режим доступу: <http://base.garant.ru/10164072/>
18. Цивільний Кодекс України // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
19. Про ринок цінних паперів. Федеральний закон від 23.07.1999 р. №117-ФЗ. [Електронний ресурс] // Президент Росії: [сайт]. – Режим доступу: <http://text.document.kremlin.ru/>
20. Пенцов Д.А. Понятие "security" и правовое регулирование фондового рынка США / Д.А. Пенцов. СПб.: Издательство "Юридический центр Пресс". 2003.
21. Гришина О.А. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты / О.А. Гришина, Е.А. Звонова. – М.: ИНФРА-М, 2010.
22. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки: Учебное пособие для вузов / Б.Б. Рубцов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Надійшла до редакції 20.10.13

В. Иванов, д-р экон. наук, проф.
Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург,
С. Науменкова, д-р экон. наук, проф.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ КОЛІЗИЇ ІСЛЮДОВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

У статті досліджуються різні підходи до розкриття поняття "фінансовий ринок", досліджується специфіка реалізації його основних функцій. Охарактеризовано особливості використання окремих інструментів на фінансових ринках в різних країнах. Сделан вывод об усилении роли и повышении значимости функциональной и инструментальной структур финансового рынка.

Ключевые слова: фінансові ринки, фінансові інструменти, фінансові інститути, цінні папери, похідні інструменти.

V. Ivanov, Doctor of Sciences (Economics), Professor
The St. Petersburg State University, St. Petersburg,
S. Naumenkova, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMIC-LAW COLLISIONS IN FINANCIAL MARKETS RESEARCH

Annotation. In the article different approaches in interpretation of the notion "financial market" itself, in investigating its functions and instruments are analyzed. The author shows specific usage of particular instruments of financial markets in different countries, draws a conclusion about growth of significance of instrumental structure of financial market for the Russian Federation.

Keywords: financial markets, financial instruments, financial institutions, securities, derivatives.

УДК 339.92:061.1
JEL H 11

С. Іванов, д-р хім. наук, проф.,
Т. Артюх, д-р тех. наук, проф.
Національний університет харчових технологій, Київ

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УКРАЇНОЮ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЄС: ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ЗАКОНОДАВЧИЙ АСПЕКТ

В роботі досліджено економічні та нормативно-правові наслідки, обумовлені парафуванням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом щодо створення зони вільної торгівлі. Визначено суттєві виклики щодо підписання Україною Угоди, які обумовлюють імплементацію системи технічного регулювання ЄС. Досліджено найбільш значущі аспекти технічного регулювання України у напрямку горизонтального та галузевого законодавства, які потребують негайного реформування.

Ключові слова: технічне регулювання; імплементація; конкуренція; ефективність.

Постановка проблеми. Інтеграція України в Європу – це об'єктивний процес сучасності, підготовлений всім ходом історичного та економічного розвитку нашої країни і світу. Україна зробила свій морально-політичний та економічний вибір – входження в європейський простір ще з моменту проголошення незалежності України.

В умовах виходу України на міжнародну арену, парафування Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом (ЄС) щодо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) усі проблеми, пов'язані із виходом на європейські і світові ринки товарів та послуг українських виробників набувають особливої ваги. Вирішення цієї проблеми передбачає реалізацію цілого комплексу заходів структурно-організаційного, техніко-інноваційного та правового характеру [1]. Серед них головним є імплементація Україною системи технічного регулювання ЄС, що вимагає поглибленого дослідження. Для досягнення можливості інтегруватися до внутрішнього ринку ЄС Україна має привести свою систему технічного регулювання у відповідність до європейських вимог, оскільки головними перешкодами торгівлі з ЄС є не імпорتنі тарифи, а технічні бар'єри у торгівлі – вимоги до безпечності та якості продукції, її характеристик, процедури оцінки відповідності.

Певна правова та нормативна база для цього в Україні вже створена. Це насамперед Закони України, спрямовані на виконання принципів СОТ, реформування системи технічного регулювання до міжнародних і європейських вимог.

Проте вміщені у цих Законах правоположення в силу їх загального характеру, неузгодженості між собою та з іншими нормативно-правовими актами, як видається, не можуть повною мірою забезпечити втілення усіх норм технічного регулювання ЄС в бізнес-правову практику України, залишаючи їх майже не діючими.

Це ускладнює інтеграцію українських виробників у міжнародний ринок, перевантажує шлях до укладення угод про взаємне визнання з розвиненими країнами, зумовлює перешкоди, які змушені долати українські експортери. Тому існує потреба у більш детальній регламентації процедури виконання державою зобов'язань щодо впровадження європейських підходів у систему технічного регулювання України, які впливають саме з запропонованого та оприлюдненого тексту Угоди про

зону вільної торгівлі з ЄС, оскільки вона відзначається неабиякою специфікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою вивчення норм системи технічного регулювання стали публікації провідних науковців зокрема, В.Базилевича, О.Чувпило, С.Осики, Г.Філіпчука, Я.Юзьківа, О.Шнирова, Р.Овчаренко, К.Кошман, Л. Кавуненко, Т.Гончарова, Ф.Грищенко, Ю.Кожедуба, К.Зарембо, В.Нанівської, В.Грановського, М.Бороди та ін. Серед іноземних авторів можна виділити праці М.Леммела, Ф.Маніє, Д.Хансон, А.Бейлі, М.Маккіні, Н.Біверс, С.Рейнолдс, Н.Мусис та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В зазначених роботах не приділено належної уваги гармонізації законодавства України щодо технічного регулювання в умовах імплементації Угоди про зону вільної торгівлі. І, як показує досвід ринкової інтеграції трьох країн з єдиним ринком Співтовариства та досвід країн-кандидатів на членство у ЄС (нових країн-членів), адаптація технічних норм і стандартів відбувається в односторонньому порядку, тобто з боку останніх, а не з боку Співтовариства.

Метод статті є дослідження механізму імплементації норм системи технічного регулювання ЄС у систему технічного регулювання України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Парафування Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом (ЄС) щодо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) обумовлює не лише усвідомлення необхідності загальноєвропейської інтеграції як важливого чинника поступового економічного розвитку країни, а й виконання міжнародних зобов'язань на національному рівні. Аналіз тексту Угоди дає підстави стверджувати про позитивні наслідки, які очікують країну у сфері економіки, зокрема підвищення економічної ефективності торговельно-економічних відносин, скасування обмежень для потенційно можливого бізнесу, підвищення добробуту населення, які можливі лише у випадку чималих законодавчо-правових змін, спрямованих на реформування системи технічного регулювання. Україна сьогодні має унікальну можливість модернізувати економіку, залучити інвестиції, і насамкінець, підвищити добробут українців. За даними Інституту економічних досліджень та політичних консультацій реалізація угоди

© Іванов С., Артюх Т., 2013

про асоціацію між Україною та ЄС призведе до підвищення рівня добробуту в Україні в довгостроковій перспективі на рівні від 4,3% до 11,8% [2].

Зважаючи на те, що частка експорту України нині складає лише 1% у всьому європейському експорті, тоді як ринок ЄС для України – це третина експорту [3], для Європи ця угода має скоріше політичне значення, а для України як політичне, так і економічне.

Становище України у рейтингу умов ведення бізнесу Doing Business-2013 покращилося на 15 пунктів – 137-ме місце порівняно з 152-м в торішньому дослідженні, пов'язане з поліпшенням у полегшенні ведення бізнесу, насамперед, у рамках національного ринку [4].

Отже, Україна сьогодні має шанс вийти на новий, найбагатший ринок світу, де між країнами існує велика конкуренція і потрібно вміло скористатися цією можливістю. Проте не всі країни, які навіть мають доступ до зони вільної торгівлі отримали позитивні наслідки. Країнами, які ефективно скористалися доступом до зони вільної торгівлі є Польща, Чехія, Естонія, Туреччина. Країни, що мали окремі позитивні наслідки: Словаччина, Литва, Латвія, Угорщина, Іспанія. Мінімальні наслідки від доступу у зону вільної торгівлі отримали такі країни як Чилі, Греція, Кіпр та ін. Успіх кожної окремої країни залежав від багатьох факторів, головними з яких є здатність використати усі наявні переваги в розвитку галузей економіки і імплементація системи технічного регулювання ЄС.

Згідно аналізу галузей економіки України за ступенем позитивного розвитку та збільшення ВВП в умовах виходу на європейський ринок визначено їх пріоритетність, яку умовно можна поділити так: 1 група – харчова, легка промисловість та ринок фінансових послуг; 2 група – продукція сільського господарства; 3 група (мінімальний ефект) – хімічна промисловість, машинобудування, енергетика, металургія тощо [4].

В Україні вже сьогодні є підприємства, які готові працювати на цьому ринку за новими вимогами, зокрема, підприємства харчової галузі – кондитерська, виноробна, олійна тощо.

Щодо другого фактору, то тут ситуація є набагато складнішою. Імплементація (англ. implementatsija – "здійснення", "виконання") – це фактична реалізація міжнародних зобов'язань на національному рівні, а також конкретний спосіб включення міжнародно-правових норм у національну правову систему. Головна вимога імплементації системи технічного регулювання ЄС – суворе дотримання цілям і змісту міжнародного встановлення, які обумовлюють функціонування світового ринку і вільного переміщення товарів.

Наявні в міжнародній торгівлі технічні бар'єри створюють перепони як для виходу української продукції на європейські та міжнародні ринки, так і для доступу вітчизняних споживачів до якісних закордонних продуктів. Ліквідувати технічні бар'єри в торгівлі можливо шляхом взаємного визнання результатів оцінки відповідності, за умови забезпечення технічної гармонізації. Власне ступінь технічної гармонізації в країні характеризується розвитком системи технічного регулювання (СТР), яка визначена міжнародними нормами та правилами, насамперед, Світової організації торгівлі та міжнародних організацій з стандартизації – ISO, IEC, ITU. Головними складовими СТР кожної країни є стандартизація; оцінка відповідності (сертифікація товарів, робіт, послуг), метрологія, акредитація органів з оцінки відповідності та випробувальних і калібрувальних лабораторій. Узаконюючи правила та порядок застосування елементів регулювання та їх взаємозв'язок, законодавець фторгівлі складає базову інфраструктуру для підтримки національної економіки та стійкого розвитку суспільства (рис. 1).

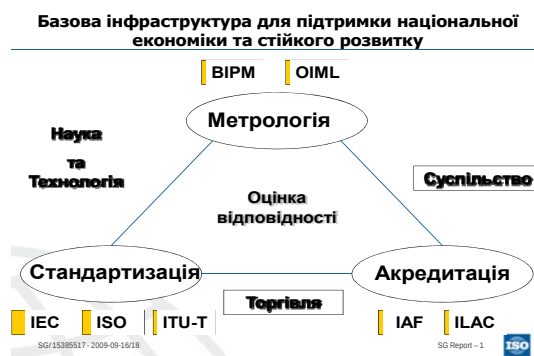


Рис. 1. Базова модель технічного регулювання

* Джерело: Алан Бріден. Вибір оптимальної моделі для технічного регулювання та стандартизації на національному рівні. Міжнародний проект UA 06/PCA/TR 04 [Електронний ресурс] Алан Бріден. Режим доступу: http://www.esteri.it/MAE/doc/NEIGHBOURHOOD%20TWINNING%20NEWS%2020_en.pdf

СТР Євросоюзу визнана як найбільш ефективна модель для міжнародного співробітництва. Її ефективність підтверджується угодами про взаємне визнання результатів оцінки відповідності з такими країнами, як Японія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Швеція, Ізраїль.

Вільне переміщення товарів в країнах ЄС обумовлено "Новим підходом" до технічної гармонізації у сфері стандартизації та "Глобальним підходом" у сфері оцінювання відповідності. Як інструменти для реалізації цих підходів застосовано відповідні директиви ЄС, що затверджуються Радою Європи. Застосування такої моделі технічного регулювання створює сприятливі умови для вільного обігу безпечних товарів та суттєво

обмежує адміністративне втручання в розміщення виробів на ринку та господарську діяльність виробників.

Імплементація Україною системи технічного регулювання ЄС для здійснення привабливого бізнес-середовища йде дуже повільно і зі значними викривленнями як з боку державних структур, так і з боку влади.

Україна зі вступом до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2008 р. взяла на себе зобов'язання до 2012 р. реформувати національну систему технічного регулювання з метою усунення технічних бар'єрів в торгівлі з країнами-членами СОТ і створити прообраз кращої європейської моделі.

З цією метою у сфері горизонтального законодавства, починаючи з 2001 року було прийнято три Закони: "Про стандартизацію", "Про оцінку відповідності", "Про акредитацію органів з оцінки відповідності", з яких повноцінно запрацював лише останній.

В наступний етап реформування, у 2005 році було прийнято Закон "Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності", як свідчення того, що національна система технічного регулювання почала адаптуватися до міжнародних, в першу чергу, європейських вимог. Основну увагу було сконцентровано на впровадженні європейських директив "Нового підходу", гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими.

Проте гармонізувати законодавство під європейські директиви знову не вдалося внаслідок того, що старі директиви не було скасовано. Економіка запрацювала в умовах, коли у сфері стандартизації були наявні три законодавчі акти, які суперечать один одному (один Декрет суперечить двом Законам). У сфері оцінки відповідності – три законодавчі застарілі акти, у сфері метрології один заплутаний і застарілий Закон "Про метрологію та метрологічну діяльність", у сфері нагляду – застарілі законодавчі акти. П'ять років країна намагалась виправити таке складне становище і у 2010 році з'являються два Закони: "Про державний нагляд і контроль нехарчової продукції", "Про загальну безпечність нехарчової продукції". А в 2011 році – відповідно до європейських Директив було внесено зміни до Закону "Про акредитацію органів з оцінки відповідності", та запропоновано механізм цивільної відповідальності виробників у Законі "Про відповідальність за шкоду, заподіяну внаслідок дефекту в продукції". Доречі, це зобов'язання щодо гармонізації законодавства відповідно до Угоди, воно вже виконано і діє.

З огляду на важливість формування національної стандартизації потрібен ще дуже важливий і головний реформаторський крок – затвердити поданий на розгляд ВР України ще у 2012 році Закон "Про стандартизацію". Саме із ухваленням цього закону у національну систему стандартизації та технічного регулювання буде впроваджено новачки, які наблизять її до європейської моделі технічного регулювання.

Усунення перешкод для руху товарів, пов'язаних з існуванням різних технічних норм і стандартів у державах-членах, забезпечується у Співтоваристві двома способами: 1) шляхом гармонізації національних стандартів через прийняття та імплементацію єдиних норм комунітарного права у цій сфері та 2) шляхом впровадження принципу взаємного визнання (через процедури оцінювання відповідності у країні виробника).

Впровадження в Україні національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими є доказовою базою відповідності продукції вимогам директив Європейського Союзу, і є однією з умов підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції АСAA (угода про взаємне визнання Україною та ЄС сертифікатів відповідності на промислову продукцію), що є невід'ємним додатком до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Угоди АСAA укладались ЄС з країнами, які були кандидатами на членство в ЄС, та країнами Середземномор'я, і дали змогу продукції, що охоплювалась цими угодами, вільно просуватись на внутрішньому ринку ЄС без додаткових процедур оцінки відповідності.

Робота щодо гармонізації стандартів здебільшого здійснюється на рівні галузевого законодавства. Дер-

жавна програма гармонізації національних стандартів з європейськими формується, в першу чергу, під розробку та затвердження Технічних регламентів, які в Україні виконують таку саму роль, як Директиви в ЄС, і визнані як пріоритетні. На сьогодні в Україні прийнято 44 технічних регламентів, розроблених на основі актів законодавства ЄС, 27 з яких вже впроваджено [5].

Фонд національних стандартів становить 27 тис. документів, з яких 7074 національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими, що становить 15% загальної кількості міжнародних та європейських стандартів. Із прийнятих національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими, 1340 стандартів, це стандарти добровільне застосування яких може сприйматись як доказ відповідності продукції вимогам технічних регламентів, розроблених на базі директив ЄС. На різних етапах розроблення знаходиться ще 386 проектів національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими під директиви ЄС [5].

За оцінками провідних експертів це "крапля в морі", яка не забезпечує повної ідентифікації в гармонізації стандартів під Директиви ЄС і, зрозуміло, не може бути доказом відповідності товарів вимогам ЄС.

У рамках плану дій АСAA ще у 2008 році було визначено і погоджено з європейською стороною чотири пріоритетні сектори української промисловості (електромагнітна сумісність, низьковольтне обладнання, прості посудини високого тиску, машини і механізми), у яких буде здійснюватись доступ продукції на ринки сторін на основі дії Угоди АСAA.

Перші три регламенти з цього переліку було впроваджено лише у 2011 році, останній – машини і механізми – в 2013. Проте лише зазначені технічні регламенти з усіх 44-х засновані на Директивах ЄС мають 50% – ну забезпеченість гармонізованими ідентичними європейськими стандартами. Що до інших технічних регламентів, то такої впевненості немає. Ідентичним вважається стандарт, який є повним аналогом європейського як за змістом, так і за роком його прийняття. Не допускається модифікованих, а також раніше затверджених версій стандартів. Крім цього, істотна частина стандартів була прийнята методом "обкладинки" (лише переклад обкладинки), що суттєво звужує його застосування на підприємствах, враховуючи суто технічну іншомовну термінологію, якою володіє не кожний. Крім цього, вихід на європейський ринок певного товару супроводжується декларацією про відповідність або сертифікатом відповідності, які видаються на підставі відповідності Технічним регламентам (ТР). Вичерпний перелік ТР наданий у Додатку 3 Угоди, датований 2007 р., на сьогодні є застарілим і не повним. Тому оцінювання відповідності за нашими ТР деяких товарів, що повинні експортуватись до ЄС не можливо внаслідок відсутності повного комплексу Директив, яким повинні відповідати товари згідно "Глобального підходу" ЄС. Наприклад, для оцінювання іграшок не вистачає 2-х Регламентів (щодо вмісту хімічних речовин), які взагалі не було в Україні розроблено, а Регламент на іграшки було впроваджено в Україні ще в 2009 році. Отже, відсутня поінформованість щодо вимог до товарів на рівні ЄС державних структур, що займаються розробкою та затвердженням ТР.

Важливою проблемою реформування системи технічного регулювання є усунення дублюючих режимів контролю продукції (вимоги технічних регламентів, ДСанПіН, медичні вимоги до якості і безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини, нормативні вимоги з охорони праці тощо. Проте в ЄС існує оцінка відповід-

ності тільки за Директивами. Така вимогливість встановлена лише для продукції українських виробників, що безумовно заважає виходу на будь-який ринок продукції. Особливо це стосується харчових продуктів. Українська "харчова" регуляторна система не має чіткої організаційної структури, складаючись з 4 міністерств, 7 комітетів та майже 1000 регіональних контрольних органів та лабораторій, які постійно втручаються у виробничий процес. В Україні підприємці змушені підпорядковуватися нормам, встановленим в 1970-х – 80-х: майже 80% норм та правил щодо безпеки праці були введені в дію до 1991 р.

В Європі ці питання вирішуються за допомогою 2-х Регламентів. Дотримуючись Регламенту ЄС №178/2002, відомого під назвою "Загальний харчовий закон", який визначає загальні принципи харчового законодавства ЄС, виробники дотримуються принципів захисту життя, здоров'я та інтересів споживачів, а також відповідальності на всіх стадіях виробництва, – "від лану до столу". Відповідно до Регламенту ЄС №882/2004 про офіційний контроль харчових продуктів і кормів встановлюються вимоги до країн ЄС щодо додержання "харчового" законодавства".

Висновки. Проведений аналіз імплементації системи технічного регулювання ЄС Україною дозволив встановити:

1. Неузгодженість законодавчої бази України між собою та з основними принципами системи технічного регулювання ЄС. Ряд законів, прийнятих у період з 2001 по 2005 роки, якими встановлюється добровільність застосування стандартів, суперечить деяким законам та нормам, наприклад Декрету КМУ від 1993 року "Про стандартизацію та сертифікацію" і Закону України "Про захист прав споживачів", які фактично декларують обов'язковість відповідності національним стандартам будь-якого товару.

2. Діюча база стандартів в Україні застаріла, лише на 15% гармонізована з європейськими та міжнародними стандартами, що не дозволяє ефективно здійснювати оцінювання відповідності при експорті української продукції на європейський ринок. Гармонізації стандартів потребує не лише продукція, яка підпадає під дію пріоритетних напрямів, а й та, яка забезпечить ефективні економічні переваги від підписання Угоди, зокрема харчова та

легка. Потрібна суттєва фінансова допомога ЄС для здійснення державної програми гармонізації стандартів.

3. Нормативно-правова база характеризується протиріччями та неузгодженістю стосовно одночасного державного регулювання та контролю продукції різними установами, що призводить до неефективного використання ресурсів. Така практика відсутня в ЄС.

4. Потребує негайного реформування система контролю за якістю та безпечністю харчових продуктів. Прийняття стандартів Кодексу Аліментаріус у якості національних дозволить національні вимоги до харчових продуктів гармонізувати з європейськими. Необхідно затвердити організаційну структуру контролю та технічні регламенти на харчові продукти з урахуванням директив ЄС. Запровадити інтегровану систему контролю харчових продуктів, яка включає декілька контролюючих органів, розроблену на основі Регламентів ЄС №178/2002 та №882/2004".

5. Для реалізації завдань та очікувань від підписання Угоди, Україна у чіткі строки повинна здійснити імплементацію актів *acquis communautaire* як щодо інституційної системи контролю за обігом товарів (Регламенти 764/2008 й 765/2008 та Рішення 768/2008 від 9 липня 2008 року), так і щодо змістовних вимог до товарів. Важливо передбачити, що Україна може нотифікувати ЄС про імплементацію актів *acquis communautaire* до завершення перехідних періодів.

Список використаної літератури:

1. Мікроекономіка: [підручник] / [В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, А.І. Ігнатюк, С.В. Слухай] За ред. В.Д.Базилевича. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
2. Зануда А. Що дасть Україні та українцям вільна торгівля з ЄС? – А. Зануда. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/09/130930_free_trade_ukraine_eu_az.shtml.
3. Зануда А. Угода про асоціацію з ЄС: за політикою забувають економіку. – А. Зануда. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/09/130930_free_trade_ukraine_eu_az.shtml.
4. Doing Business (оцінка бізнес регулювання). Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>
5. Довідка щодо переговорів між Україною та ЄС стосовно укладення Угоди про асоціацію. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=37126

Надійшла до редакції 20.09.13

С. Иванов, д-р хим. наук, проф.,

Т. Артюх, д-р техн. наук, проф.

Национальный университет пищевых технологий, Киев

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ УКРАИНОЮ СИСТЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕС: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В работе исследовано экономические и нормативно-правовые последствия, наступающие после подписания Украиной Соглашения про создание зоны свободной торговли с ЕС. Определены существенные вызовы относительно подписания Украиной Соглашения, которые обуславливают имплементацию системы технического регулирования ЕС. Исследовано наиболее важные аспекты технического регулирования Украины в направлении горизонтального и отраслевого законодательства, которые нуждаются в немедленном реформировании.

Ключевые слова: техническое регулирование; имплементация; конкуренция; эффективность.

S. Ivanov, Doctor of Sciences (Chemical), Professor,

M. Artyuh, Doctor of Sciences, Professor

National University of Food Technologies, Kyiv

IMPLEMENTATION OF UKRAINE OF SYSTEM OF TECHNICAL REGULATION OF EU: ECONOMY AND LEGISLATIVE ASPECT

In work it is investigated economy and is standard-legal consequences which come after signing of Ukraine of the Agreement about a zone of free trade from EU. Essential calls concerning signing of the Agreement are defined by Ukraine which causes implementation systems of technical regulation of EU. It is investigated most prominent aspects of technical regulation of Ukraine in a direction of the horizontal and branch legislation which need immediate reforming.

Keywords: technical regulation; implementation; a competition; efficiency.

УДК 338.242 (477)
JEL F52, M48, Q18

С. Кальний, викладач
Академія муніципального управління, Київ

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто теоретичні засади, виявлено проблеми та завдання державного регулювання сфери сільського господарства з метою забезпечення його економічної безпеки в контексті економіки сталого розвитку. Досліджено еволюцію теоретичних підходів до конвергенції екологічного та економічного регулювання. Вказано ключові загрози від зростання впливу ТНК. Проведено компаративний аналіз управління сільським господарством в сучасних умовах і за умов сталого розвитку. Висвітлено базові принципи та основні шляхи підвищення економічної безпеки сільського господарства.

Ключові слова: економічна безпека сільського господарства, сталий розвиток, "зелена" економіка, агроландшафт, агроєкосистема.

Глобалізація призводить до посилення дискримінаційного впливу окремих країн та міжнародних корпорацій на вітчизняну економіку. Це вимагає поглиблення наукових досліджень щодо економічної безпеки як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремих галузей народного господарства чи підприємств. У сфері захисту національних інтересів одним з першорядних завдань залишається вирішення питання продовольчої безпеки держави та, відповідно, забезпечення стабільного та ефективного функціонування сільського господарства, що виконує ключову стабілізуючу роль у вітчизняному народному господарстві.

Поряд з тим, погіршення стану навколишнього середовища потребує врахування екологічного впливу у якості ключового фактора економічної безпеки сільського господарства, що є тісно пов'язаним з природним оточенням. Відомо, що екологічні відносини носять фундаментальний характер, тому не лише пізнавальні процеси, а й різні сфери практичної діяльності, у тому числі сільське господарство, входять у процес екологізації в рамках економіки сталого розвитку. Крім того, особливої уваги вимагає соціальна складова економічної безпеки сільського господарства, що обумовлено його селоутворюючою функцією.

Розробці принципів та пріоритетів економіки сталого розвитку присвячені фундаментальні дослідження Г. Гандерсона, Х. Делі, Дж. Джекобса, Д. Кортена, Р. Костанци, Л. Маргуліса, Д. Медоуза, Б. Фаллера, П. Хоукена, Е. Ф. Шумахера та ін. Теоретичне осмислення особливостей економічної безпеки сільського господарства представлено у роботах О.В. Бігдана, М.Й. Маліка, О.Л. Попової, П.Т. Саблука, Д.К. Семенди, А.Г. Светлакова, Л.А. Хромушиної, О.В. Шабінського та ін. Слід, однак, зазначити, що масштаби проведення теоретичних досліджень та визначення практичних рекомендацій щодо її зміцнення в контексті економіки сталого розвитку на даний час не дозволяють досягти належного рівня цілісності та глибини розробленості даної теми.

У статті поставлено за мету дослідити теоретичні основи, виявити проблеми та окреслити завдання державного регулювання сфери сільського господарства для забезпечення економічної безпеки в контексті економіки сталого розвитку.

З часу зародження сільського господарства існувало протиріччя його біологічної ролі: з одного боку, воно руйнує природні самодостатні екосистеми, а з іншого – фактично створює нові біологічні системи за законами функціонування біосфери. Отже, характер впливу сільського господарства на природу є водночас руйнівним та відтворюючим щодо довкілля, оскільки метою сільськогосподарської діяльності є формування нових екосистем. До початку 1960-х рр. економічні теорії базувались на припущенні про наявність безмежних ресурсів

та абсорбційних можливостей землі. У подальшому так звана "криза створення уявних багатств і нерационального використання грошових коштів" сприяла появі теорії меж зростання, що стала однією з перших глобально агрегованих прогностичних моделей майбутнього, які ґрунтуються на аналізі взаємодії населення, природних ресурсів та оточуючого середовища. Ідеї щодо існування меж економічного зростання сприяли раціональному переосмисленню цінностей індустріальної культури [1].

Було також виявлено, що кризи поглиблюються антропогенними та економічними явищами, які синергетично посилюють одне одного, а саме: зростання приватизації доходів та соціалізації витрат і ризиків, виснаження земельних ресурсів, падіння рівня якості та доступності поверхневих вод, незадовільний розвиток екосистемних послуг, неефективне використання ліквідних фінансових ресурсів тощо. Все це загострює соціальні проблеми та призводить до нового посилення тиску на природу. Таким чином діє універсальний принцип "кумулятивної причинності" за Т. Вебленом, розвиваючи який Н. Калдор та Нобелівський лауреат Г. Мюрдаль виявили, що національний та регіональний розвиток є швидше дивергентним, аніж конвергентним. Економічна система, на їхню думку, не завжди регулюється компенсуючими процесами за рахунок зворотних зв'язків чи взаємними коригуваннями шляхом дії цінового механізму [4]. Цим пояснюється різноманітність форм подібних економічних систем, коли їх розвиток великою мірою визначається культурними особливостями та соціальними інститутами, а стосовно агропромислової сфери – притаманними регіону способами обробки та вирощування, звичним раціоном харчування, географічними та кліматичними особливостями.

Розглядаючи розподіл ресурсів та доходів як функцію влади, інституціоналісти запропонували дослідження реальних факторів, сил та інструментів, що визначають процеси адаптації, на противагу дослідженню формальних технічних умов стійкості розвитку в контексті апріорно узгодженого чи наперед визначеного порядку [3]. На початковому етапі результатом наукових досліджень було переважно створення моделей світового економічного розвитку з апокаліптичними прогнозами, їх наслідком стала поява концепції "нульового зростання". Економічні, фінансові, продовольчі, екологічні та кліматичні кризові явища обумовили появу досліджень щодо альтернативних шляхів розвитку, результатом яких став висновок про те, що економічне зростання та охорона навколишнього середовища є не компромісними, а взаємодоповнюючими стратегіями. У подальшому через поглиблення проблем навколишнього середовища у теоретичних дослідженнях світової економіки та в процесі їх інтеграції у міжнародну та державну політику роль екології значно посилювалась [2; 4].

Більш пізні альтернативні теорії "економіки навколишнього середовища", "екологічної модернізації" передбачали необхідність врахування впливу природоохоронного фактора на розвиток економіки, однак обмежувались здебільшого технологічною складовою економічного зростання, що дозволяло мінімізувати його негативні наслідки за рахунок усунення забруднень. Однак, деякі економічні концепції, наприклад "екологічної економіки", акцентували увагу на запобіжних заходах охорони навколишнього середовища та вирізнялись комплексним підходом, розглядаючи економіку у тісному зв'язку з соціальною та екологічною сферою як частину єдиної взаємопов'язаної системи та підкреслюючи роль людини у біологічному та культурному розвитку [7].

Економічні дослідження екологічного спрямування дозволили вивести узагальнений показник ступеню впливу людини на навколишнє середовище, результатом чого стало запровадження у 1992 р. У. Ризом поняття так званого "екологічного сліду людства" [9]. Для його оцінки запропоновано використовувати розрахункові площі біологічно продуктивних територій та акваторій, необхідних для виробництва ресурсів, що споживаються населенням або використовуються у подальшій діяльності із врахуванням переважаючих технологій та підходів до використання ресурсів. У даному розрахунку застосовуються коефіцієнти врожайності для країн з різною біологічною продуктивністю територій, а також коефіцієнти еквівалентності, які враховують різницю у середній продуктивності різних типів земель (орних, лісів тощо). Всесвітній фонд природи, який визначає обсяги споживання природних ресурсів для виробництва речей, продуктів харчування та енергії, дійшов висновку, що за останні сорок років "екологічний слід" зріс удвічі [11].

Популярною серед науковців стає думка про те, що ринкова економіка сприяє економічному та політичному посиленню корпорацій, які отримують можливість перекладати на суспільство усе більшу частину власних витрат. Таким чином виснажується людський капітал – через мобілізацію та надмірну експлуатацію молоді, перенесення виробництв у місця з дешевшою робочою силою, тиск на профспілки шляхом посилення мобільності робочих місць. За рахунок цього структура розподілу доходів зрушується від працівників у бік фінансових структур, а посилення стресу працівників, які прагнуть підтримувати матеріальний добробут в умовах ненадійних робочих місць та низької заробітної плати, призводить до руйнування інституту сім'ї, зростанню насилля та інших негативних соціальних явищ. Крім того, виснажуються природні ресурси – через знищення лісів та родючих ґрунтів, забруднення поверхневих вод та атмосферного повітря, агресивний маркетинг хімікатів. Створюються загрози фінансових втрат у майбутньому, оскільки з огляду на короткострокові перспективи визнається нецільним інвестування проектів, які вимагають проведення дослідницьких робіт. Відзначається скорочення інституційного капіталу – через спротив екологічним та іншим формам регулювання, необхідним для забезпечення здоров'я та життєздатності суспільства.

Зростання концентрації влади у глобальних корпорацій та фінансових інститутів позбавляє уряди країн можливості встановлювати економічні, соціальні та екологічні пріоритети в інтересах переважної більшості населення. Замість глобального економічного зростання та конкуренції метою стає створення суспільства, що забезпечує його членам економічну безпеку, підтримку відповідальної соціальної структури, а також спосіб життя, що враховує умови навколишнього середовища. Економічно безпечною є суспільна організація, побудована на принципах самоуправління та самозабезпечен-

ня за рахунок місцевих ресурсів, що дозволяє встановити "рівновагу з землею" [6, с. 9]. При цьому у процесі переходу до стійкого розвитку зростає роль регіональної влади, головною функцією якої є створення соціально-економічних умов для саморозвитку та самовідтворення населення шляхом створення відповідних умов для його життєдіяльності.

Екологічні обмеження останньої чверті двадцятого століття останнім часом набули наукового осмислення та втілювались в ряді міжнародних програм. Більшість сучасних економічних теорій містить принципово важливий висновок про гостру потребу зміни стратегії світового економічного розвитку. Якщо у 1970-1980-х рр. екологічна складова почала враховуватись при розробці та реалізації економічної політики, то у 1990-х рр. вона стала частиною економічної стратегії та системи управління економікою. Рядом міжнародних організацій було прийнято програмні документи з метою втілення у практичну діяльність наукових рекомендацій щодо стійкого розвитку. Такі програми спрямовані на підвищення ефективності використання ресурсів та посилення стійкості виробничих процесів. Поряд із тим, інформаційна діяльність та декларативні ініціативи досі не отримали відповідного фінансування не лише на вітчизняному рівні, але і серед економічно розвинених країн вищого ешелону.

Документи Конференції ООН "Ріо +20", проведеної в 2012 році, підтвердили зміну курсу світового економічного розвитку: від економічного зростання, вираженого у підвищенні фінансово-економічних показників, до так званої "зеленої" економіки [10]. Метою останньої є забезпечення синергізму між економічною, соціальною та екологічною сферою. Теорія "зеленої" економіки стала результатом наукових пошуків у напрямку оптимального поєднання результатів досліджень щодо наступних політекономічних теорій: теорія економічного зростання та якості життя, теорія великих циклів М. Кондратьєва, теорія меж економічного зростання, теорія інноваційного розвитку, інституціонально-економічна теорія [1; 4]. У країнах, які лідирують у проведенні екологічної політики, в тій чи іншій формі реалізуються національні стратегії стійкого розвитку. В 2009 р. зазнала перегляду Європейська стратегія стійкого розвитку, а також було прийнято загальноєвропейський план відновлення економіки, який передбачає ряд заходів екологічної спрямованості, у тому числі сприяння впровадженню екологічно чистих технологій та розширенню їх трансферу [8].

Свідченням інтеграції економічної та екологічної політики є поступове перенесення управління екологічним напрямком зі спеціалізованих відомств з охорони навколишнього середовища, на галузеві міністерства, в тому числі і сільського господарства, на які покладено відповідальність за природоохоронні заходи. Запровадження екологічної орієнтації розвитку призвело до значного розширення спектра і модифікації засобів державної політики, у тому числі щодо регулювання сільського господарства. Прийняття державою законодавчих норм та застосування інших інструментів природоохоронної політики має стимулювати сільгоспвиробників до екологізації діяльності не лише фіскальними засобами. До важливих факторів відноситься здійснення гарантованих державних закупівель екологічно чистої продукції, проведення роз'яснювальної роботи серед споживачів з метою підвищення споживання такої продукції, а також сприяння її виведенню на світовий ринок для підтвердження міжнародних конкурентних переваг чистих агротехнологій.

Щодо останнього, основні дослідження впливу екологічного фактору на рівень конкурентоздатності пов'язані з різними підходами до аналізу. Згідно з першим

підходом, дослідники роблять акцент на негативному аспекті впливу посилення вимог екологічного законодавства на конкурентні переваги, оскільки він викликає збільшення видатків та зниження ефективності виробництва. Ступінь впливу залежить від еластичності галузі та величини природоохоронних витрат. Другий підхід ґрунтується на роботах професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера, який показав, що екологізація підвищує конкурентні переваги компанії, особливо у галузі

сільського господарства. Екологічно орієнтоване сільське господарство не лише покращує стан середовища проживання, але і, завдяки забезпеченню населення екологічно чистими продуктами харчування, покращує здоров'я, збільшує тривалість та підвищує рівень якості життя людей. Екологізація сільськогосподарської діяльності може забезпечити найбільше зростання конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика засобів реалізації функцій управління сільським господарством у сучасних економічних умовах та умовах економіки сталого розвитку

Засоби реалізації функцій управління	Сучасні економічні умови	Економіка сталого розвитку
Встановлення пріоритетності напрямків діяльності	Зміна пріоритетності залежно від ринкової та політичної кон'юнктури, відсутність збалансованості всередині агро-екологічної та виробничої систем	Спрямованість на гармонізацію сільськогосподарського виробництва – забезпечення рівномірного та взаємодоповнюючого розвитку всіх напрямків діяльності, властивих для регіону, у рамках екологічного та соціального захисту села та за умови забезпечення продовольчої безпеки
Реалізація програм розвитку	Широкий спектр ініціатив на рівні країни за окремими пріоритетними напрямками	Підтримка регіональних ініціатив щодо комплексних економічних, екологічних та соціальних перетворень на рівні області або ланцюга створення вартості продукції
Організація взаємодії зацікавлених сторін	Зв'язки між державними органами та приватним сектором слабкі, а цілі – різноспрямовані	Скоординована співпраця у процесах планування та управління реалізацією заходів на місцевому рівні
Рівень формування завдань діяльності	Сільськогосподарські підприємства під тиском власників, інвесторів та фінансових установ	Регіональна влада, органи місцевого самоврядування у співробітництві з приватним сектором шляхом досягнення домовленостей та прийняття спільних рішень
Реалізація функцій державного контролю	Слабкий контроль з боку держави, недосконала система контрольних показників, недостатня частота досліджень, відсутність дієвого механізму відповідальності за негативні наслідки діяльності	Контроль на регіональному рівні у контексті потреб забезпечення розвитку сільських територій, державний екологічний моніторинг, жорсткий нагляд за збереженням агроландшафту з відповідною законодавчою та нормативною підтримкою, чіткими правовими (господарськими та адміністративними) санкціями
Оцінювання ефективності змін	Оцінювання ефектів від перетворень чи змін у діяльності відбувається у контексті політичних потреб та виробничих вимог щодо максимізації урожайності, прибутковості та обсягів експорту продукції	Зміни вважають позитивними, а заходи – ефективними, якщо вони вирішують проблеми збереження агроєкосистем та агроландшафтів, забезпечують розвиток сільських територій, а на рівні держави – спрямовані на досягнення самозабезпечення основними традиційними продуктами харчування та захист національних інтересів у сфері землекористування

* Джерело: розроблено автором.

Донедавна завданням аграрної політики держави була максимізація прибутковості сільського господарства. В останні роки спостерігається перехід до політики, пов'язаної з ширшим спектром соціально-економічних питань розвитку сільських територій. Це відбувається з кількох причин. По-перше, усвідомлено значення сільського господарства для зайнятості сільського населення та забезпечення його добробуту. По-друге, загострились проблеми забезпечення села соціальними послугами, відсутності коштів на розбудову якісної інфраструктури, що на фоні появи нових можливостей покращення якості життя посилює розрив між сільським та міським населенням. Така ситуація призводить до міграції з сіл, що на новому витку приймає загрозливі масштаби. По-третє, існує світова тенденція визнання катастрофічних наслідків нехтування проблемами сільських територій, у тому числі не лише економічними, а й соціальними та екологічними.

Спеціаліст з аграрно-продовольчих проблем Л. Браун робить висновок з результатів досліджень, проведених Дослідницькою групою Чиказького та Флоридського університетів: розвиток протягом 17 століть цивілізації майже завершився її миттєвою руйнацією та загибеллю на піку економічного та культурного розвитку внаслідок так званого екологічного стресу. Загибель деяких інших давніх цивілізацій, що швидко – протягом століть, подвоювали кількість міського населення, сучасні дослідники також приписують екологічним факторам: вирубці лісів, змиванню орного шару ґрунту, засипанню полів

гірським шлаком тощо. Наразі, коли міське населення подвоюється протягом десятиліть, а сільські території занепадають, загроза екологічного стресу лише посилюється. Урбанізація, що супроводжується виродженням села, створює ситуацію, коли системи біоенергетичного обслуговування приводяться до межі виснаження. Отже: "будь-яка економічна система є приреченою у разі відсутності захисту біологічних систем, на яких ґрунтується світова економіка" [5, с. 8].

Вимоги щодо забезпечення національних інтересів у розрізі збереження довкілля, розвитку сільських територій та продовольчої безпеки обумовлюють потребу в обмеженні підприємницької діяльності сільськогосподарських виробників. Реалізація екологічної стратегії розвитку сільського господарства має здійснюватись як за допомогою економічних методів регулювання, так і шляхом застосування адміністративних санкцій. **За законом ускладнення системної організації**, з причини постійної зміни зовнішніх умов необхідність пристосування до умов середовища вимагає ускладнення системи. Так, в історії людства дефіцит ресурсів поряд з посиленням прагнень до відносної незалежності від умов середовища призводить до ускладнення організації економічних систем з врахуванням все більшої кількості факторів. У зв'язку з цим, сучасні вимоги до господарювання, вироблені на основі світового досвіду, потребують нових підходів до управління розвитком сільського господарства в Україні (табл. 1).

**Таблиця 2. Вимоги до учасників економічного процесу
в контексті підвищення рівня економічної безпеки сільського господарства**

Сфера діяльності	Вимоги до учасників
Органи державного управління	1) політичне сприяння розвитку сталого сільського господарства; 2) зацікавленість у регіональних та місцевих ініціативах, сприяння міжвідомчій координації ініціатив та узгодженню їх реалізації на різних рівнях управління; 3) забезпечення привабливих умов для інвестицій у екологічні агротехнології та проекти, що забезпечують захист агроландшафтів.
Сільсько-господарські підприємства	1) адаптація моделей організації сільськогосподарського виробництва до регіональних потреб розвитку сільських територій з врахуванням специфіки місцевих агроєкосистем; 2) забезпечення поєднання у власній діяльності комерційних та соціальних цінностей з метою підвищення рівня довіри сільського населення та збереження сільських і селищних територіальних утворень.
Фінансові інститути та інвестори	1) посилення роботи у регіонах та на рівні первинних виробничих ланок, запровадження гнучких систем фінансування та мікрокредитування; 2) з метою диверсифікації ризиків розмежування проектів із швидкою окупністю та специфічних перспективних програм фінансування з об'єктивно обумовленим відстроченим економічним ефектом.
Населення сільських територій	1) усвідомлення ролі сільськогосподарських підприємств у формуванні майбутнього екологічного та соціального стану села, підтримка ініціатив місцевих виробників, що сприяють розвитку сільських територій; 2) врахування екологічної складової у власному виробництві продукції для споживання та на продаж, самоосвіта з метою покращення використання власних ресурсів та підвищення якості виробленої продукції; 3) створення інститутів громадянського суспільства з метою запобігання забудові земель сільськогосподарського призначення, захисту якості земель, що здані в оренду, а також іншого впливу на діяльність місцевої влади та підприємств.

* Джерело: розроблено автором.

Комплекс існуючих проблем обумовлює потребу у перегляді принципів та орієнтирів діяльності у сфері сільськогосподарського виробництва (табл. 2). Реалізація екологічної стратегії вимагає від держави підвищення ролі директивних інструментів, наприклад посилення вимог існуючих та прийняття нових стандартів, введення ліцензій, заборон, вимог щодо використання певних технологій. У контексті посилення екологічної складової економічного розвитку держави одним із пріоритетних напрямків є вирішення наступних завдань у галузі управління сільським господарством: а) створення сучасного наукового підґрунтя для запровадження передових агротехнологій, гарантування відповідності світовим стандартам умов утримання худоби та птиці, а також забезпечення високої якості сільськогосподарської продукції; б) покращення інформованості населення щодо екологічно чистих сільськогосподарських технологій та підвищення рівня культури господарювання; в) розвиток інституціональної структури, що забезпечить проведення природоохоронної політики у поєднанні з економічною, соціальною та культурною складовими; г) зниження рівня корупції та запобігання лобіюванню важливих для бізнесу рішень, що погіршують екологічну складову розвитку сільського господарства.

Гострою залишається проблема зміни традиційної економічної поведінки сільськогосподарських товаровиробників, що потребує їх усвідомленого переходу від застосування методів та засобів виробництва, які надмірно поглинають сировинні ресурси та забруднюють навколишнє середовище, до екологоорієнтованого виробництва. На рівні державних органів управління неприпустимим є вихолощування принципів економіки сталого розвитку, що наразі часто переносяться у програми економічного зростання. Крім того, розбудова нової системи екологічно та соціально орієнтованих економічних відносин вимагає зміни поглядів не лише на рівні керівництва державними та підприємницькими структурами, але й на рівні населення сільських територій.

Отже, побудова моделі сталого, безпечного й ефективного сільського господарства у контексті загальної

екологізації виробництва вимагає посилення державного регулювання даної сфери з метою досягнення високого рівня таких індикаторів прогресу, як забезпечення продовольчої безпеки, захист навколишнього середовища, економічний та соціальний розвиток. Проблема забезпечення на державному рівні стійкості сільського господарства залишається невирішеною, однак світовий досвід свідчить про потребу у зміні пріоритетів внутрішнього управління у бік таких виробничих факторів, як природні ресурси та сільське населення. Питання удосконалення державної політики регулювання сільськогосподарського виробництва та розвитку сільських територій як чинника економічної безпеки сільського господарства вимагає подальших наукових досліджень.

Список використаної літератури:

1. Історія економічних учень : підруч. : у 2 ч. / [В. Д. Базилевич, П. М. Леоненко та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. Ч. 2. – [2-ге вид., випр.]. – К. : Знання, 2005. – 567 с.
2. Медоуз Д. Х. За пределами роста : учеб. пособ. / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. М. Рандерс. – М. : Изд. гр. "Прогресс", "Панген", 1994. – 304 с.
3. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. под ред. В. С. Катыкало, Н. П. Дроздовой. – СПб. : Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
4. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ТЕИС, 2010. – 828 с.
5. Brown L. Building a sustainable society / by L. Brown. – N. Y. : L. : Norton, 1981. – 433 pp.
6. Korten, David C., The post-corporate world: life after capitalism / by David C. Korten. – 1998. – 318 pp.
7. Krugman P. Building a Green Economy / by P. Krugman. – Published: 2010 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nytimes.com/2010/04/11/magazine/11Economy-t>. – The name of the screen.
8. Sustainable Development [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/environment/eussd/>. – The name of the screen.
9. The Quality of Life / Edited by Martha Nussbaum and Amartya Sen. – Clarendon Press, Oxford, 1993. – 453 pp.
10. UN System implementation follow-up to Rio+20 [Electronic resource]. – Access mode : <http://sustainabledevelopment.un.org/unsystem.html>. – The name of the screen.
11. WWF About Our Earth [Electronic resource]. – Access mode : http://wwf.panda.org/about_our_earth/. – The name of the screen.

Надійшла до редакції 18.09.13

С. Кальний, преподаватель
Академия муниципального управления, Киев

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассмотрены теоретические основы, выявлены проблемы и задачи государственного регулирования сферы сельского хозяйства с целью обеспечения экономической безопасности в контексте экономики устойчивого развития.

Ключевые слова: экономическая безопасность сельского хозяйства, устойчивое развитие, "зеленая" экономика, агроландшафт, агроэкосистема.

S. Kal'nyi, lecturer
Academy of Municipal Management, Kyiv

STATE POLICY OF ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURE

The paper examines theoretical background, problems and goals of agriculture state regulation in order to ensure economic security in the context of sustainable economic development.

Keywords: economic security of Agriculture, sustainable development, "green" economy, agrolandscape, agroecosystem.

УДК 336.763
JEL F 34

В. Кирий, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРУКТУРОВАНОГО ФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Досліджено теоретичні основи сутності сек'юритизації як основного інструменту структурованого фінансування банків та наведено характеристики цінних паперів, які використовуються у процесі сек'юритизації. Здійснено аналіз сучасних тенденцій на ринку сек'юритизації в США та Європі.

Ключові слова: структуроване фінансування, сек'юритизація, фінансові інструменти, цінні папери.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації фінансових ринків та динамічного розвитку фінансових інновацій впродовж останніх десяти років великого розмаху набули новітні форми фінансових інструментів, які істотно поглибили й розширили існуючий інструментарій фінансових аналітиків. Розвиток цього сегменту фінансового ринку за рахунок нових структурованих фінансових продуктів відбувається значно швидшими темпами, порівняно з іншими секторами світового фінансового ринку. Такі тенденції зумовлені не тільки транснаціоналізацією ринку капіталу та глобалізацією інформаційного простору, але й бажанням інвесторів отримати більші доходи з одночасною мінімізацією фінансових ризиків.

Обсяги використання новітніх інструментів структурованого фінансування на світових фінансових ринках достатньо значні. Найбільшого поширення вони набули у банківському секторі. Механізм їх здійснення полягає у трансформації низьколіквідних активів у ліквідні цінні папери, що дозволяє диверсифікувати джерела фінансування, зменшити кредитні ризики та збільшити власну ліквідність банку. Одним із головних інструментів реалізації структурованого фінансування є сек'юритизація. Хоча вона стала дестабілізуючим фактором і каталізатором фінансової кризи, зараз сек'юритизація знову відіграє важливу роль у подоланні кризи ліквідності й відновленні стабільності, адже її основна ідея полягає у формуванні довгострокових ресурсів. Певним чином змінилися підходи до її реалізації, зокрема, збільшилися вимоги до фінансових активів, що сек'юритизуються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку питань теорії і практики реалізації сек'юритизації зробили наступні українські вчені: Базилевич В.Д., Васильченко З.М., Версаль Н.І., Завидівська О.І., Кравчук І.С., Науменкова С.В., Погорельцева Н.П., Рябокін М.В. та ін. Значну увагу вивченню питання функ-

ціонування ринку сек'юритизації приділено також у роботах іноземних вчених, таких як: Бер Х.П., Гатті С., Девідсон Е., Джобст А., Жан Жоб В.Р., Лакхбир Х., Фабоцці Ф. та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних вчених з даного питання, слід зауважити, що в умовах розвитку ринкової економіки України існує потреба в подальшому дослідженні теоретичних та методичних аспектів формування фінансових ресурсів з використанням механізмів сек'юритизації.

Метою даної статті є дослідження теоретичних аспектів сек'юритизації, її сутності, інструментів та механізмів реалізації, а також сучасних тенденцій на ринку сек'юритизації.

Виклад основного матеріалу. Для кращого розуміння сек'юритизації, як інструменту структурованого фінансування, насамперед потрібно визначитись із поняттям "структуровані фінансові інструменти". Єдина класифікація інструментів структурованого фінансування відсутня. Це пов'язано з невизначеністю щодо самого терміну "структуроване фінансування", а тому різні науковці пропонують свої підходи щодо виділення та класифікації інструментів структурованого фінансування.

На нашу думку, одним з найбільш універсальних є підхід А.Джобста. Він чітко відокремлює два класи інструментів структурованого фінансування – сек'юритизацію активів, яка в основному забезпечує формування фінансових ресурсів, та кредитні деривативи як інструменти хеджування, що дозволяє емітенту використовувати безліч способів комбінації різноманітних класів активів з метою одночасної трансформації та диверсифікації ризиків активів між банками, страховими компаніями, іншими фінансовими установами та нефінансовими інвесторами для досягнення кращого рівня управління ризиками.

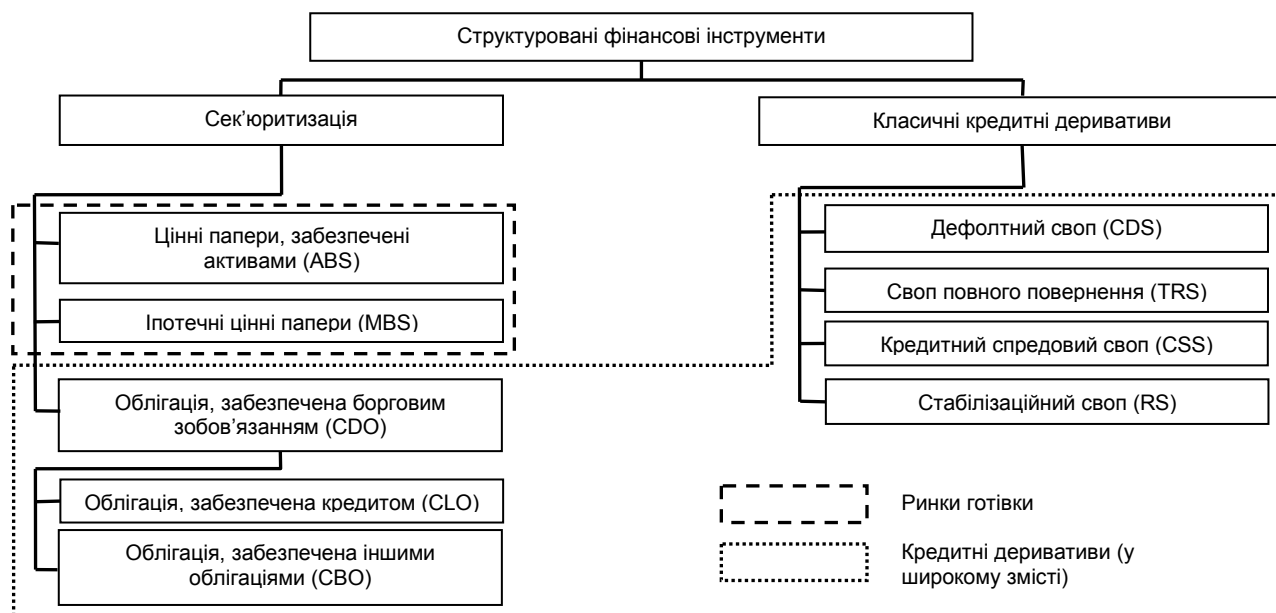


Рис. 1. Структуровані фінансові інструменти згідно класифікації А.Джобста

* Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 4].

Як видно з рис. 1 він умовно розподіляє дані інструменти за сферою використання на ті, які обертаються на ринках готівки та на кредитні деривативи у широкому розумінні. Варто більш детально зупинитися на характеристиці кожного з інструментів.

ABS (asset based securities) – цінні папери, які забезпечені пулом активів. Активи, з яких складається такий пул, поєднують для того, щоб невеликі й нееконімічні активи набули цінність як об'єкт інвестування. Крім того, диверсифікованість активів, що знаходяться в основі пулу, дозволяє знизити ризик. Структуроване фінансування забезпечує таким активам привабливість для інвесторів. Пули активів можуть ґрунтуватися на найрізноманітніших видах дебіторської заборгованості, починаючи з платежів по кредитних картках, автокредитах, іпотечних позиках, закінчуючи такими грошовими потоками як платежі за оренду, виплати роялті. Достатньо часто активи, під які планують випускати структуровані цінні папери, можуть бути вкрай неліквідними й мати властивість індивідуального користування.

MBS (mortgage-backed securities) – це цінні папери, виплати, за якими забезпечені пулом іпотечних кредитів, і відсоткові платежі за облігаціями здійснюються за рахунок отриманих доходів за іпотечними активами. За своєю сутністю вони є фактично підвидом ABS. Однак, зважаючи на те що вони з'явилися раніше, і, до того ж, на даний вид цінних паперів припадає значна частка угод структурованого фінансування, MBS розглядаються як окремий інструмент структурованого фінансування. Їх зазвичай поділяють на два основні види [3, с. 47]:

- 1) RMBS (residential mortgage-backed securities) – цінні папери, що забезпечені житловою іпотекою;
- 2) CMBS (commercial mortgage-backed securities) – цінні папери, що забезпечені комерційною іпотекою.

Іншою великою групою інструментів структурованого фінансування є CDO (collateralized debt obligation). Вони являють собою цінні папери, забезпечені пулом з різних типів боргових інструментів, що може включати корпоративні облігації, кредити чи транші цінних паперів, випущених у рамках угод сек'юритизації. В залежності від типу зобов'язання виділяють CBO (цінні папери, які забезпечені облігаціями) та CLO (цінні папери, які забезпечені фірмовими кредитами) [4, с. 29].

Всі вище зазначені інструменти зазвичай відносять до інструментів класичної сек'юритизації. Іншою групою є так звані класичні деривативи, але у вузькому змісті. До них відносяться кредитні дефолтні свопи, свопи повного повернення, кредитні спредові свопи.

Банкам сек'юритизація допомагає вирішити кілька універсальних ринкових проблем, серед яких можна виділити наступні [1, с. 52]:

- проблема підвищення ліквідності. При перетворенні неліквідних активів у цінні папери виникає можливість шляхом продажу цих паперів на ринку залучити кошти і вкласти їх у менш ризиковані і більш ліквідні цінні папери. Особливо це важливо для банків, які, маючи надмірні обсяги ризикованих активів, постійно відчують нестачу ліквідності;
- проблема зменшення вартості запозичень. Під час продажу "якісних" цінних паперів зменшується ризик. У цьому випадку дисконт за цінними паперами буде низьким, що призведе до "здешевлення" грошей.
- проблема диверсифікації ризику. Під забезпечення середньо- і довгострокових кредитів можна здійснювати кілька випусків короткострокових цінних паперів, адже чим менше термін кредиту, тим менше ризик і відсоткова ставка за кредит. У процесі сек'юритизації відбувається розподіл ризику серед усіх його учасників. Завдяки тому, що усі кредити забезпечені, цінні папери емітуються на термін, який переважає термін кредиту, оскільки забезпечення може бути реалізоване у досить короткі строки.

Розглядаючи сек'юритизацію, найчастіше виділяють три її основні види: класична, синтетична та накопичувальна. Однак, на нашу думку, їх можна звести до двох:

- класична, яка, у свою чергу, поділяється на балансову та позабалансову. Балансова сек'юритизація передбачає випуск цінних паперів, забезпечених правами вимог, які залишаються на балансі банківської установи. Позабалансова передбачає передачу банківських активів на баланс спеціалізованої установи, яка здійснює емісію боргових зобов'язань під заставу цих активів;
- синтетична передбачає перенесення ризиків від кредитора до інвесторів шляхом випуску гібридних кредитних деривативів.

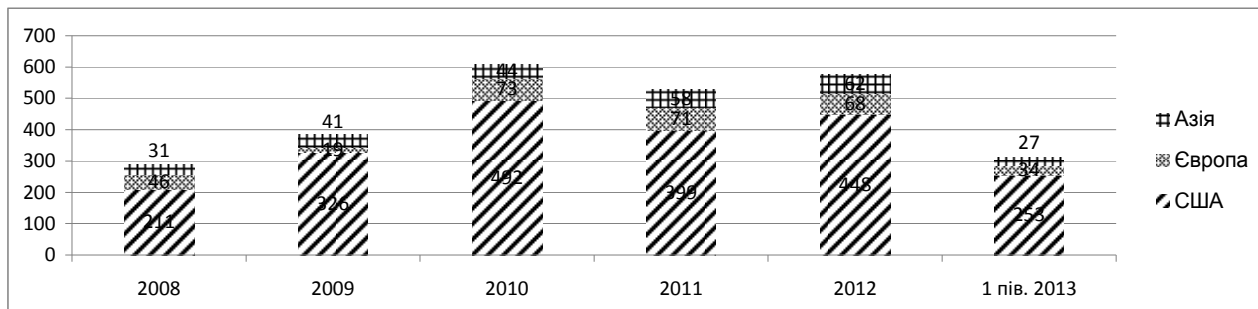


Рис. 2. Обсяги випуску сек'юритизованих цінних паперів, млрд євро

* Джерело: побудовано автором на основі [8].

Для кращого розуміння ролі, яку відіграє сек'юритизація на світовому фінансовому ринку, варто розглянути обсяги використання даного інструменту фінансування. Звичайно, розвиток сек'юритизації є нерівномірним як за регіонами, так і за країнами світу (рис. 2).

Лідером традиційно залишаються США, частка яких на цьому ринку ще в 1996 р. становила 93% і за останні роки не опускалася нижче 75%. Однак, починаючи з 2010 р. країни Європи почали збільшувати свою прису-

тність на ринку сек'юритизації з 4,8% у 2009 р. до 11,9% у 2010 р. Протягом наступних років частка Європи залишалася достатньо стабільною. За підсумками 2012 року, на США припадало близько 78% загального ринку сек'юритизації, тоді як на країни Європи – 12% [8].

Аналізуючи ринок сек'юритизації в розрізі Європи, можна побачити особливості поширення конкретних видів структурованих цінних паперів в різні періоди (рис. 3).

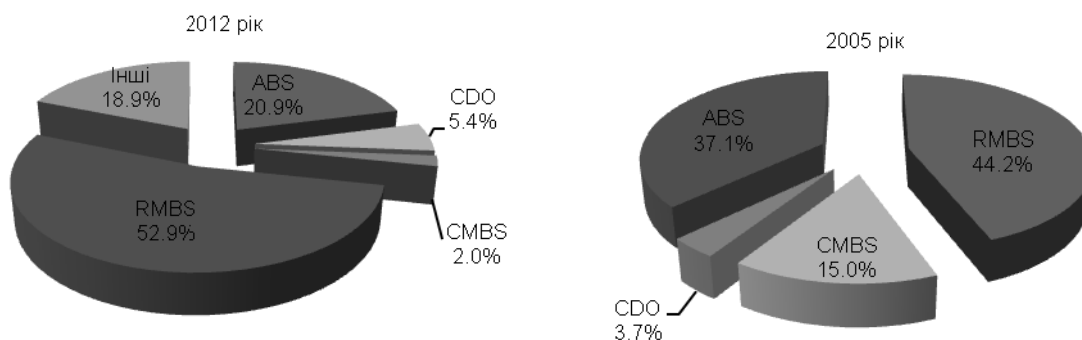


Рис.3. Структура випуску сек'юритизованих цінних паперів в Європі за результатами 2005 та 2012 р.

* Джерело: побудовано автором на основі [8].

У європейських країнах обсяги випусків структурованих цінних паперів не набули таких значних масштабів, як у США, оскільки для країн Європи характерний випуск забезпечених або покритих облігацій, основними видами яких є іпотечні облігації (звичайні іпотечні облігації та джамбо-облігації); облігації, забезпеченням яких є кредити, надані органам державної влади; облігації, забезпеченням яких є річкові та морські судна; облігації, забезпечені іншими активами. Емітентами таких забезпечених цінних паперів є переважно фінансово-кредитні установи, які мають у своєму розпорядженні такі активи. Так, в 2012 р. провідне місце в Європі займали іпотечні цінні папери, зокрема RMBS. Це пов'язано з тим, що іпотечна криза мала менший вплив на європейський ринок. Також варто відмітити достатньо високу частку ABS (близько 21%), що пов'язано з особливостями функціонування європейського фінансового ринку.

Достатньо цікаво здійснити порівняння сучасної структури випуску структурованих цінних паперів у Європі із ситуацією, яка спостерігалася до настання кризи. Варто відмітити, що провідну роль в 2005 році також займали цінні папери, забезпечені іпотекою. Однак їх структура була дещо іншою. Так на CMBS припадало

15% від загальної суми всіх випущених структурованих цінних паперів (проти 2,0% у 2012 р.), а на RMBS – 44,2% у порівнянні з 52,9% у 2012 р. Такі зміни пов'язані з значним збільшенням обсягів іпотечного кредитування протягом останніх років. Також варто відзначити певне підвищення ролі CDO – із 3,7% у 2005 р. до 5,4% у 2012 р. Це говорить про використання більш складних структур у процесі здійснення сек'юритизації та позитивну реакцію на такі цінні папери з боку ринку.

Останнім часом інвестори почали менше довіряти структурованим цінним паперам у зв'язку із підвищення ймовірності настання дефолту по ним. Відповідно до підвищення ризиків, збільшується і дохідність по таким цінним паперам. Протягом 2002-2007 років на ринку європейських структурованих цінних паперів зберігалася достатньо стабільна ситуація. Різниця між дохідністю даних фінансових інструментів та державними цінними паперами зберігалася на достатньо низькому рівні, що говорило про високу довіру до таких цінних паперів. Однак, починаючи з 2008 року, спред почав стрімко зростати і в 2009 році вже становив 350 б.п. Це говорить про погіршення надійності структурованих цінних паперів та зменшення попиту з боку потенційних інвесторів.

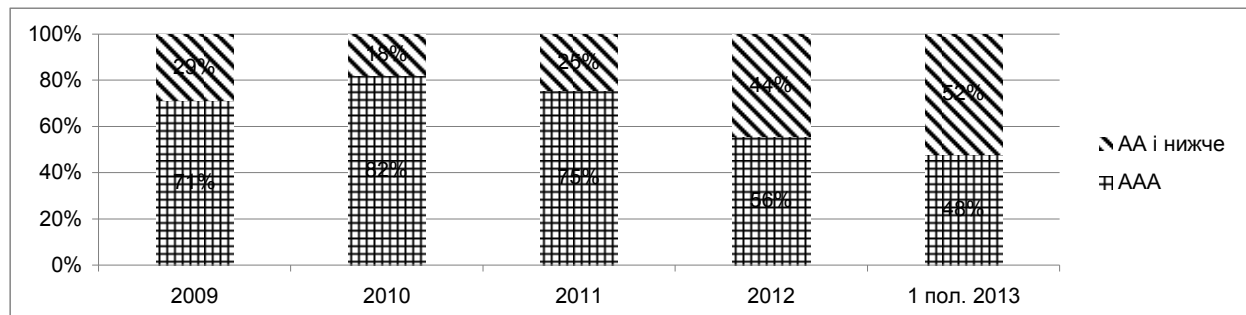


Рис.4. Рейтинги випущених в Європі сек'юритизованих цінних паперів

* Джерело: побудовано автором на основі [8].

Варто відмітити, що протягом останніх років спостерігається тенденція до зниження рейтингів структурованих цінних паперів (Рис. 4). Так в Європі станом на 2009 рік на цінні папери з рейтингом AAA припадало близько 70% від загальної кількості випусків, а в першій половині 2013 р. даний показник вже становив менше 50%. Це говорить як про зниження якості цінних паперів та застави, під яку вони випускаються, так і про більш прискіпливе оцінювання з боку рейтингових агенцій.

Ще одним підтвердженням погіршення якості структурованих цінних паперів в Європі є достатньо стрімке зниження їхніх рейтингів. В 2007 році підвищення рейтингів спостерігалось вдвічі більше, ніж пониження. З одного боку це означало підвищення надійності таких цінних паперів, а з іншого, така ситуація приховувала в собі небезпеку переоцінки деяких цінних паперів. Вже в 2008 році відбулося пониження рейтингів для майже 1200 випусків структурованих цінних паперів, що поставило під загрозу довіру до всього ринку структурованих інструментів фінансування. Однак в 2009 році ситуація дещо покращилася, і тому можна було припустити, що з подальшим відновленням світової економіки повинно відбуватися і підвищення рейтингів структурованих цінних паперів, а отже і відновлення довіри до них з боку потенційних інвесторів. Станом на 2012 рік кількість пониження та підвищення рейтингів майже зрівнялися.

Висновки. Таким чином, сек'юритизація є достатньо привабливим інструментом структурованого фінансування, який при правильному використанні може дозволити банкам вирішити низку проблем, пов'язаних з

ліквідністю та необхідністю диверсифікації ризиків. Світова фінансова криза внесла свої корективи в функціонування ринку структурованого фінансування загалом, та сек'юритизації зокрема. Інвестори стали більш прискіпливо ставитися до інвестування в дані інструменти, а рейтингові агенції переглянули свої підходи до оцінювання структурованих цінних паперів. Однак, незважаючи на дані обставини, сек'юритизація продовжує відігравати важливу роль як інструмент зменшення ризиків та залучення додаткових фінансових ресурсів на ринках США та Європи.

Список використаної літератури:

1. Бэр Х.П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х.П. Бэр. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 624 с.
2. Версаль Н.І. Сек'юритизація та її роль у відновленні фінансової стабільності / Н.І. Версаль // Вісник НБУ. – 2010. – № 4. – С. 28 – 35.
3. Девидсон Э. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / Э. Девидсон, Э. Сандерс и др. – М.: Вершина, 2007. – 592 с.
4. Кравчук І.С., Юхимчик В. Д. Сек'юритизація банківських активів // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 1. – С. 27–32.
5. Науменкова С.В., Буй Т.Г. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89-101.
6. Jobst A. What is structured finance? // ICFAI Journal of Risk Management. – 2007. – P. 1–18.
7. Securitisation 2009/ International Finance Services London. – 2009. – P. 1 – 8.
8. Securitisation Data Report Q2:2013/ Association for Financial Markets in Europe, – 2013. – P.1-27.

Надійшла до редакції 10.10.13

В. Кирий, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРУКТУРИВАНОГО ФІНАНСИВАННЯ БАНКІВ: ТЕОРЕТИЧЕСЬКІ АСПЕКТИ І СОВРЕМЕННІ ТЕНДЕНЦІЇ

Исследованы теоретические основы секьюритизации как основного инструмента структурированного финансирования банков и приведены характеристики ценных бумаг, которые могут быть использованы в процессе секьюритизации. Осуществлен анализ современных тенденций на рынке секьюритизации в США и Европе.

Ключевые слова: структурированное финансирование, секьюритизация, финансовые инструменты, ценные бумаги.

V. Kyrii, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

SECURITIZATION AS A MAIN INSTRUMENT OF STRUCTURED FINANCE FOR BANKS: THEORETICAL BASIS AND LATEST TENDENCIES

In the article theoretical basis of securitization process was considered as main instrument for banks structured finance. Also features for main instruments of securitization were provided. The latest tendencies on securitization market in USA and Europe were analyzed.

Keywords: structured finance, securitization, financial instruments, securities.

УДК 333.9
JEL F22

О. Комендант, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СУЧАСНІ ЦЕНТРИ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначено основні складові впливу нової економіки на сучасні світові центри міжнародної міграції. Розглянуто сучасний стан світових центрів міжнародної міграції. Здійснено емпіричну перевірку міжнародної міграції та розвитку на міжнародному ринку праці нових форм міграції.

Ключові слова: міжнародна міграція, нова економіка, форми міграції, міжнародні центри міграції

Постановка проблеми в її загальному вигляді, її зв'язок із важливими практичними завданнями.

Економічна міграція є невід'ємною частиною розвитку світової економіки, поряд із переміщенням товарів, капіталів, технологій та розвитком інформаційних потоків вона є однією з основних складових процесів глобалізації. За оцінками експертів Міжнародної Організації Праці, на початок XXI сторіччя у світі нараховується від 36 до 42 млн. трудових мігрантів. За останні 25 років кількість мігрантів збільшилось удвічі і за оцінками міжнародних організацій в наступні 10 років тенденція буде аналогічною [9]. Очікується, що кількість мігрантів ще подвоїться. Наприклад, такі країни як Канада, Австралія, ОАЕ в найближчі 100 років планують збільшити населення в 4-6 разів за рахунок міжнародних мігрантів. Крім того, міжнародна міграція є вагомим фактором соціально-економічного розвитку країн-донорів, що змушує напрацьовувати набір стратегій з метою запобігання негативним тенденціям. Зважаючи на зростаючі масштаби міжнародної міграції виключне значення починає займати якість трудових ресурсів та ринку робочої сили для функціонування та розвитку світової економіки в цілому та національної економіки зокрема. Під впливом наростаючої інформаційної економіки економічна міграція також видозмінюється починають домінувати форми і види, що були доповняльними у попередньому не інформаційному середовищі. Дослідження процесів міжнародної міграції робочої сили у ситуації нової економіки є достатньо новим напрямом для вітчизняної теорії та практики аналізу та прогнозування процесів міжнародної міграції робочої сили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та невирішені раніше частини проблеми. Зважаючи на актуальність проблем, пов'язаних з розвитком та сучасним станом світового ринку робочої сили та міжнародним рухом робочої сили, їх дослідження займають важливе місце не тільки в роботах вчених, але також є важливою частиною дослідницько-аналітичної роботи в рамках ООН, Міжнародної організації з міграції та окремих організацій, які входять до структури Організації Об'єднаних Націй, зокрема, Міжнародної організації праці. Наприклад, виступ Генерального секретаря на 65 сесії ООН у серпні 2010 р. був присвячений проблемам міжнародної міграції [1]. В Україні дослідженням проблем трудової міграції в різних аспектах займалися В.Базилевич, А. Гайдучий, Л. Гальків, В. Геєць, О. Грішнова, А. Кредісов, Е. Лібанова, Ю. Макогон, Ю. Пахомов, А. Подручник, А. Румянцев, А. Старостіна, А.Філіпенко та ін. Не дивлячись на значний науковий та практичний інтерес, проблема міжнародної міграції у розрізі нової економіки і зокрема нові якісні складові цього процесу все ще залишається нерозкритою.

Метою статті є дослідження основних складові впливу нової економіки на сучасні світові центри міжнародної міграції. Об'єктом є сучасні світові центри міжнародної міграції. Предметом аналізу є емпірична

перевірка міжнародної міграції та розвитку на ринку нових форм міграції.

Викладення основного матеріалу. Одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ на початку третього тисячоліття, є міжнародний ринок праці з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили. За умов поглиблення глобалізаційних процесів у світовому господарстві, котрі проявляються у зростанні взаємозалежності країн та їхніх регіональних угруповань, національні ринки праці, як і ринки товарів, послуг та капіталів, дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість, що приводить до утворення так званого спільного ринку праці, що формується за рахунок міжнародної міграції. Міграція робочої сили (лат. *migratio*) в класичній економічній теорії – переселення працездатного населення з однієї держави в іншу із ціллю працевлаштування, які викликані причинами економічного та неекономічного характеру. До традиційних спонукальних мотивів та причин міжнародної міграції трудових ресурсів належать: різниця в рівнях економічного розвитку окремих країн; нерівномірність у темпах і обсягах нагромадження капіталу на різних ділянках світового господарства; наявність національних відмінностей у розмірах заробітної плати; діяльність ТНК і пов'язана з нею міжнародна мобільність капіталу; масове хронічне безробіття в слаборозвинутих країнах; політична та економічна кризи колишньої соціалістичної системи; поглиблення регіональної та світової економічної інтеграції; зростання попиту з боку лідерів світової економіки на інтелектуальну робочу силу; стрімкий розвиток сучасних засобів зв'язку, комунікацій та транспорту; чинники неекономічного характеру: воєнні та релігійні конфлікти, розвал федеративних держав, національні, сімейні та етнічні проблеми [10]. Основною ж причиною щорічного зростання об'єму світових міграційних процесів є все такі соціально-економічні мотиви. Саме можливість заробити більше, аніж у власній країні, є основною з причин, що спонукає сотні тисяч мігрантів щороку залишати рідні місця в пошуках кращої долі за кордоном. Вони і призводять до формування міжнародного ринку праці, з характерною для нього системою відносин, що складається між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції робочої сили, регулювання її міждержавних потоків, оплати праці та соціального захисту за умов транснаціоналізації національних економік. Ці відносини виникають у зв'язку з нерівномірністю розміщення капіталу та людського ресурсу у країнах світу та з відмінностями у їхньому відтворенні на національному рівні. Якщо у якщо у 1870 р. рівень доходів на душу населення в США у дев'ять разів перевищував аналогічний показник найбідніших країн світу, то у 1960 р. цей розрив сягнув вже 50-кратного розміру. За даними експертів ООН, до 2025 р. у країнах, що розвиваються,

проживатиме абсолютна більшість населення – 7,8 млрд. осіб (нині 4,8 млрд. із 6 млрд. населення світу). Відповідно якщо нині 80% населення світу втягнене

у боротьбу за виживання, то через 25 років цей показник становитиме близько 90%.

Таблиця 1. Показники міжнародної міграції за 1960, 1990, 2005 та 2010 р.р.

	Загальна чисельність мігрантів (тис. осіб)				Річний приріст (%)	Часта у загальній кількості населення (%)		Показник жіночої міграції (%)	Часта емігрантів (%)	
	1960	1990	2005	2010	1960–2005	1960	2005	1960	2005	2000–2002
Азія	28 494	50 875	55 128	61 324	0,7	1,7	1,4	46,6	47,1	1,7
Європа	17 511	49 360	64 330	69 744	2,9	3,0	8,8	49,0	52,9	7,3
Лат. Америка	6 151	7 130	6 869	7 480	0,2	2,8	1,2	44,6	48,4	5,0
Півн. Америка	13 603	27 773	45 597	50 042	2,8	6,7	13,6	50,8	50,3	1,1
Океанія	2 142	4 365	5 516	6 014	1,7	13,5	16,4	44,3	48,2	4,9
Арабські країни	3 311	15354	21327	25731	1,5	3,4	6,8	46,7	43,6	4,7
Центральна та Східна Європа	7 479	33883	30993	30676	1,5	2,6	5,1	50,5	56,0	9,5
СНД	2 941	28230	25015	24752	3,1	1,4	8,4	47,9	57,8	11,2
Східна Азія	5 955	6342	9608	10802	1,1	0,7	0,5	46,8	48,8	1,0
Південна Азія	17 871	20195	13847	14303	-0,4	3,0	0,9	46,5	44,7	1,6
ОЕСР	31 574	61824	97622	108514	2,6	4,1	8,4	48,7	51,1	3,9
ЕС (27)	13 555	26660	41596	46911	2,8	3,5	8,5	49,1	51,4	5,7
Світ	77 114	155518	195245	213944	1,1	2,6	3,0	47,0	49,2	3,0

* Джерело: Складено автором за даними [4, 5, 7, 8].

Загальна чисельність мігрантів на міжнародному ринку праці за підрахунками ООН становить у 2012 р. 214 млн. осіб (у 2005 році світова кількість мігрантів складала 191 млн. осіб), що становить 3 % усього населення світу, які проживають за межами країни свого походження, включаючи близько 12 млн. міжнародних біженців та шукачів притулку. Темпи приросту чисельності мігрантів на міжнародному ринку праці складають в середньому 1,1-1,3 % щорічно. Лідерами по показнику річного приросту є Північноамериканський та Західноєвропейський центри міжнародного ринку праці, які мають річний приріст у розмірі 2,8 %. Нетто імпортером робочої сили є регіон Південної Азії з показником -0,4 %. Статистичні дані свідчать що чоловіча зайнятість все ще переважає жіночу у всьому світі на 1,8 %. В табл. 1. Наведені показники міжнародної міграції за 1960, 1990, 2005 та 2010 роки.

Міграція як явище виникла і розвивалась одночасно із самим людством. Немає жодної країни у світі, яка б на різних етапах свого розвитку тією чи іншою мірою не була задіяна у світових міграційних процесах: чи то в ролі країни-донора-постачальника трудових ресурсів, чи то у ролі країни-реципієнта. Відтак інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається за багатьма географічними напрямками: між країнами Азії, Східної і Західної Європи, Північної та Латинської Америки. Найбільшим центрами міжнародної міграції є Західна Європа на її долю припадає частка 32,6% мігрантів, Азія – 28,7% та Північна Америка – 23,4%. Виділяють п'ять основних напрямків міжнародної міграції робочої сили (рис.1): міграція із країн, що розвиваються, до промислово розвинених країн; міграція у межах промислово розвинених країн; міграція робочої сили між країнами, що розвиваються; міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн в промислово розвинені країни (схожа із міграцією із країн, що розвиваються, в промислово розвинені країни); міграція наукових працівників, кваліфікованих спеціалістів із промислово розвинених країн в країни, що розвиваються.

Серед найважливіших центрів тяжіння іноземної робочої сили, які визначають сучасні напрямки міжна-

родної трудової міграції, можна виділити: Північноамериканський регіон, Західноєвропейський регіон, Південно-Східна та Західна Азія, Арабський регіон та Латиноамериканський регіон.

Окрім того, за даними ООН, значна частина мігрантів переїжджає не тільки в розвинуті країни (іноді в іноземній літературі їх називають "Північ"), але й в країни, що розвиваються ("Південь"). В 2010 році близька 73 млн. осіб міжнародних мігрантів, що народилися на "Півдні" залишилися жити в тому ж регіоні, не змінюючи центр міжнародної міграції. І лише трошки менше за 74 міль. осіб, хто народився на "Півдні" і переїхав до "Півночі". На 27 % менше сукупна кількість міжнародних мігрантів, що змінила місце проживання в середині високорозвинутих країн (53 млн. осіб) і майже в 6 разів менша сукупна кількість тих, хто переїхав до країн, що розвиваються (13 млн. осіб). За два останніх десятиліття чисельність мігрантів, що народилися у країнах, що розвиваються і переїхали до країн високорозвинутих збільшилась на 85 % – з 40 млн. осіб у 1990 році до 74 млн. осіб у 2010 році це більш ніж у двічі перебільшує приріст загальної чисельності міжнародних мігрантів (на 38 %). Для країни "Півночі" іноземна робоча сила із країн "Півдня" означає забезпечення ряду галузей, інфраструктурних служб необхідними робітниками, без яких неможливий виробничий процес.

В кожному регіоні домінуючою є певна модель ринку. В залежності від цього в теоретичних концепціях існує кілька основних моделей ринку праці, які пов'язані з особливостями політики зайнятості, що проводиться в певних окремих країнах, кожна з яких складається з тієї чи іншої системи підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації працівників, системи заповнення вакантних робочих місць і способів регулювання трудових відносин з участю профспілок. В аспектах активного розповсюдження інформаційної економіки і відповідної, принесеної нею трансформаційної трудових відносин – працівники нового типу, або "нові працівники" з'являються хаотично у всіх **сучасних центрах міжнародного ринку праці, не зважаючи на економічні показники розвитку.**

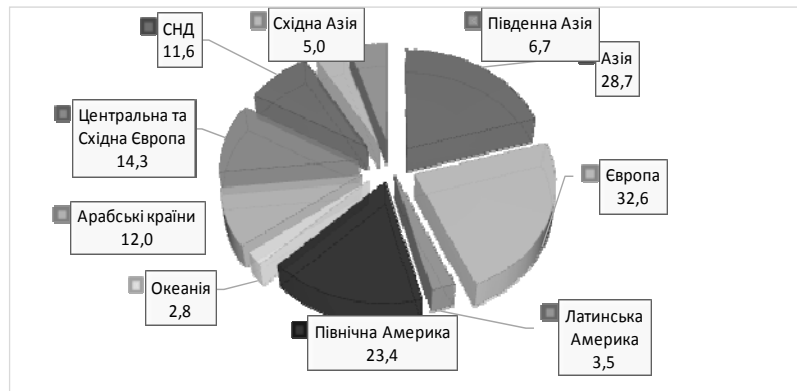


Рис. 1. Частка загальної чисельності мігрантів у світі, 2010 р.

* Джерело: Складено автором за даними [4, 5, 7, 8].

Серед сучасних центрів міжнародного ринку праці вирізняється **Північноамериканський центр**. Цей регіон традиційно характеризувався в минулому столітті та продовжує в XXI ст. характеризуватись масовими потоками іммігрантів з усього світу. Модель на ринку праці Північної Америки характеризується свободою роботодавця у відносинах найму та звільнення, перевагою колективно-договірного регулювання на рівні підприємства та фірми, що посилюється під впливом нової економіки. Така ситуація сприяє динамічним змінам на ринку праці, чутливому реагуванню на кон'юнктурні зміни у кількості та головне якості робочих місць. Саме на цьому центрі міжнародного ринку праці з'явилися нові форми дистанційної зайнятості, "телероботи", що з часом стали характерними для інформаційної економіки. Для ринку праці США притаманна децентра-

лізація законодавства про зайнятість і допомогу безробітним, розробляється й ухвалюється кожним штатом окремо. У разі необхідності скорочення обсягу праці або виробництва тривалість робочого часу одного працівника не змінюється, а частина працівників може бути звільнена. Про звільнення працівників повідомляють не заздалегідь, а перед самим звільненням. Колективними договорами охоплена лише чверть усіх працівників. Внутрішньо фірмової підготовки персоналу майже немає, за винятком підготовки специфічних спеціальностей. Пересування працівників відбувається здебільшого через переведення працівника на іншу роботу. Така політика фірм веде до високої географічної і професійної мобільності працівників, а також до вищого рівня безробіття ніж, наприклад, в Японії та Швеції.

Таблиця 2. Показники міжнародної міграції в країнах Північної Америки

	Загальна чисельність мігрантів (тис. осіб)			Річний приріст (%)	Часта у загальній кількості населення (%)		Показник жіночої міграції (%)		Часта емігрантів (%)
	1960	1990	2010		1960	2005	1960	2005	
Канада	2 766,3	4 497,5	7 202,3	1,8	15,4	19,5	48,1	52,0	4,0
США	10 825,6	23 251,0	42 813,3	2,9	5,8	13,0	51,1	50,1	0,8
Мексика	223,2	701,1	725,7	2,2	0,6	0,6	46,2	49,4	9,0

* Джерело: складено автором за даними [4, 5].

В Північноамериканському регіоні США і Канада історично були й залишаються районами масової імміграції населення та робочої сили з усього світу. За експертними оцінками, протягом 1950–1990 рр. до США емігрувало 25 млн. осіб, до Канади – 3,5 млн. Приплив іммігрантів у ці країни оцінюється у 1 млн. осіб щорічно. При цьому основна частка іммігрантів у США припадає на вихідців з азійських та латиноамериканських країн і складає близько 88 % загального імміграційного потоку в дану країну. За рахунок цього для США є характерним компактне розселення іммігрантів з формуванням "етнічного" бізнесу у будівництві, торгівлі й сфері послуг, в тому числі інформаційних.

США, реалізуючи цілеспрямовану політику з залучення висококваліфікованих кадрів, є загальноновизнаним центром тяжіння "готових" професіоналів. Серед емігрантів, які виїжджають в США, спостерігається значна частка вчених та висококваліфікованих спеціалістів в порівнянні з іншими країнами. Так, серед членів Національної академії наук США 23 особи-емігранти. Американські вчені порахували, що за період 1965–2000 рр. США за рахунок залучення висококваліфікованих іноземних кадрів удалося заощадити на освіті та науковій

діяльності близько 200 млрд. дол.США.До основних індикаторів ринку праці США, що оцінюють становище, визначають динаміку та прогнозують структурні зміни на ринку праці, що включають потоки міжнародної міграції відносять:

- Employment Report. Він відображає ситуацію на ринку праці і включає дані про рівень зайнятості, кількість нових робочих місць, середньої погодинної оплати праці та середньостатистичної тривалості робочого тижня;

- Employment Cost Index. Даний індекс відбиває зміну витрат на оплату праці без урахування міграції робочої сили з однієї галузі в іншу. Має високу ступінь впливу на ринок: вважається одним з найважливіших випереджаючих індикаторів інфляції;

- Initial Claims. Це показник, що відображає число осіб, які подали первинні заяви на отримання державної допомоги по безробіттю. Середнє цього показника за останні чотири тижні використовується для виявлення прихованих тенденцій на ринку праці. Вважається ефективним показником стану ринку праці та надійним індикатором майбутньої тенденції в звіті про зайнятість.

Незважаючи на те, що наведені показники рахуються виключно по ринку праці США вони є одними з най-

важливіших, що впливають на стан валютних коливань на світовому фінансовому ринку. Це показує тісний взаємозв'язок функціонування глобального фінансового ринку із реальними міграційними процесами в світі, в тому числі і в США. Отже, Північноамериканський центр міжнародного ринку праці характеризується високими темпами в обсягах міграції з активними проявами форм міграції та зайнятості "нової економіки", що має глобальний вплив на весь світ.

Західноєвропейський центр міжнародного ринку праці розташований, виходячи з його назви, в регіоні

Західної Європи. Для панівної моделі ринку праці в Західній Європі характерний високий рівень правової захищеності працівників, жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць, регіонально галузеве регулювання рівня оплати праці. Окремим підвидом є шведська модель регулювання ринку праці. Її характеризує активна превентивна політика держави щодо зайнятості, внаслідок чого рівень безробіття в цій країні тримається на мінімальному рівні. Політика на ринку праці полягає в попередженні безробіття, а не в сприянні тим, хто вже втратив роботу.

Таблиця 3. Показники міжнародної міграції в обраних країнах Західної Європи

	Загальна чисельність мігрантів (тис. осіб)				Річний приріст (%)	Часта у загальній кількості населення (%)		Показник жіночої міграції (%)		Часта емігрантів (%)
	1960	1990	2005	2010		1960	2005	1960	2005	
Норвегія	61,6	195,2	370,6	485,4	4,0	1,7	8,0	54,3	51,1	3,9
Ірландія	73,0	228,0	617,6	898,6	4,7	2,6	14,8	51,7	49,9	20,0
Нідерланди	446,6	1 191,6	1 735,4	1 752,9	3,0	3,9	10,6	58,8	51,6	4,7
Швеція	295,6	777,6	1 112,9	1 306,0	2,9	4,0	12,3	55,1	52,2	3,3
Франція	3 507,2	5 897,3	6 478,6	6 684,8	1,4	7,7	10,6	44,5	51,0	2,9
Швейцарія	714,2	1 376,4	1 659,7	1 762,8	1,9	13,4	22,3	53,3	49,7	5,6
Іспанія	210,9	829,7	4 607,9	6 377,5	6,9	0,7	10,7	52,2	47,7	3,2
Данія	94,0	235,2	420,8	483,7	3,3	2,1	7,8	64,3	51,9	4,3
Бельгія	441,6	891,5	882,1	974,8	1,5	4,8	8,5	45,1	48,9	4,4
Італія	459,6	1 428,2	3 067,7	4 463,4	4,2	0,9	5,2	57,3	53,5	5,4
Ліхтенштейн	4,1	10,9	11,9	12,5	2,4	24,6	34,2	53,8	48,8	12,6
Велика Британія	1 661,9	3 716,3	5 837,8	6 451,7	2,8	3,2	9,7	48,7	53,2	6,6
Німеччина	2 002,9	5 936,2	10 597,9	10 758,1	3,7	2,8	12,9	35,1	46,7	4,7

* Джерело: складено автором за даними [4, 5].

Повна зайнятість досягається за рахунок таких заходів: по-перше, проведення фінансової політики, спрямованої на підтримання менш прибуткових підприємств і обмеження прибутку, високодохідних фірм з метою зниження інфляційної конкуренції між фірмами через підвищення заробітної плати; по-друге, проведення "політики солідарності" в заробітній платі для досягнення однакової плати за однакову працю незалежно від фінансового стану тих чи інших фірм, що спонукає малоприбуткові підприємства скорочувати чисельність працівників, зменшувати або припиняти свою діяльність, а високоприбуткові – обмежувати рівень оплати нижче своїх можливостей; по-третє, підтримування зайнятості у тих сферах економіки, які малі низькі результати діяльності, проте забезпечували розв'язання соціальних завдань.

Велику роль у використанні іноземної робочої сили у Західноєвропейському регіоні зіграло інтеграційне угруповання країн у ЄС, одним з елементів якого є спільний ринок робочої сили. Кожне розширення кордонів ЄС спричиняло нову хвилю імміграції. Остання масова хвиля спостерігалась у 2004 році, коли до ЄС приєдналися 10 нових членів із населенням понад 130 млн. осіб. Переважна частина якого має високий рівень освіти, але отримує доходи, які складають лише 1/3 середньоєвропейського рівня.

Загальна чисельність іммігрантів у країнах ЄС у 2012 р. складала близько 35 млн. осіб. Лідером за кількістю мігрантів західноєвропейському регіоні є Німеччина, загальна кількість мігрантів в цій країні становить близько 10 млн. осіб. Умовно друге місце за загальною чисельністю мігрантів ділять Франція, Велика Британія та Іспанія по 6,5 млн. осіб. При цьому значна частка іноземців у загальній чисельності населення більш характерна для Люксембургу (39 %), Швейцарії (23 %), Великої Британії (15 %), Німеччини (10 %) та Австрії (9,5 %). Основними країнами-донорами для європейських країн є такі: Алжир, Марокко і Португалія – для

Франції; Італія та Марокко – для Бельгії; Туреччина, країни колишньої Югославії, Італія, Греція і Польща – для Німеччини; Туреччина і Марокко – для Нідерландів; Італія, країни Югославії та Іспанія – для Швейцарії; Індія – для Великої Британії. Як правило, іноземні працівники використовуються на "непрестижних", малооплачуваних роботах. Наприклад, у Франції та Німеччині більше половини всіх іммігрантів зайняті в оброблювальній промисловості й торгівлі, 25 % – у будівництві; у Бельгії іммігранти становлять половину всіх шахтарів, у Швейцарії – 40 % будівельних робітників тощо.

Разом із тим протягом останніх років у Європі намітилися певні зміни традиційної структури зайнятості іммігрантів, що в тому числі відбувається під впливом інформаційної економіки. Збільшується частка іноземців, які працюють у сфері високих технологій та послуг на фоні зниження їхньої зайнятості у сталеливарній промисловості, металообробці та автомобілебудуванні. Західна Європа перетворилася з батьківщини еміграції на найбільший центр притягання іноземної робочої сили й успішно конкурує зі США у використанні дешевих людських ресурсів як слаборозвинутих країн світу так і конкурентної робочої сили з високорозвинутих країн. Зважаючи на зростання числа іммігрантів в країнах Західної Європи засилля інших культур і релігій стало так само інтенсивним, як і у традиційних імміграційних центрах – США та Канаді. Особливо це стосується таких держав, як Франція, Велика Британія та Нідерланди. Поглиблення європейських інтеграційних процесів протягом останніх двох десятиліть істотно модернізувало свідомість європейців, яка характеризується поєднанням міжнародної толерантності всередині ЄС та ставленням до іммігрантів із третіх країн як до чужих елементів. З розширенням кордонів ЄС характерною для західноєвропейського регіону також стає субрегіональна міграція: в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу щорічно переїжджає понад 1 млн. осіб.

Отже, Західноєвропейський центр міжнародного ринку праці характеризується високими темпами в обсягах міграції з активними проявами зайнятості "нової економіки". Основу міграційного потоку у країни західноєвропейського регіону складають емігранти з Туреччини, Португалії, Польщі, Іспанії, Греції, Угорщини, Чехії, Словаччини, колишньої Югославії. Збільшується в країнах Західної Європи частка емігрантів з України, Росії, Білорусі, а також з Індії, Пакистану, Афганістану, В'єтнаму та інших країн, що розвиваються.

Південно-Східна та Західна Азія. В цьому регіоні домінуючою є Японська модель ринку праці, для якої характерна система трудових відносин, яка ґрунтується на принципі "довічного найму", за якої гарантується зайнятість працівника на підприємстві до досягнення ним віку 55–60 років. Розміри заробітної плати працівників і соціальних винагород прямо залежать від кількості відпрацьованих років. При цьому протягом усієї трудової діяльності працівники періодично підвищують кваліфікацію у відповідних внутрішньофірмових службах, і переміщення їх відбувається строго за планом.

Така політика сприяє вихованню у працівників підприємств творчого ставлення до виконання своїх обов'язків, підвищенню їхньої відповідальності за якість роботи. У разі необхідності скорочення виробництва підприємці здебільшого вирішують ці проблеми не шляхом звільнення персоналу, а переведенням частини працівників за їхньої згоди на інші підприємства або скороченням тривалості робочого часу на даному підприємстві.

Від середини 1980-х Японія почала залучати іноземних робітників на низькооплачувані роботи у сферу послуг та будівництво. Більшість іммігрантів працевлаштовувалася нелегально, оскільки законодавство країни забороняло наймати некваліфіковану робочу силу. У 1990 р. законодавство було змінено, дозволяючи залучення некваліфікованої іноземної робочої сили з числа

осіб японського походження з Латинської Америки та іноземних фахівців деяких категорій. За декілька років чисельність іноземного населення, що законно проживало в Японії, зросла на 60 %, але число незареєстрованих мігрантів теж збільшилося і у 2005 р. приблизно складало 300 тис. осіб.

В цьому регіоні виділяють ще одну модель ринку праці – китайську, яка характеризується жорстким регулюванням трудових відносин з боку держави у державному секторі з майже повною відсутністю регулювання у приватному секторі.

Загальна чисельність іммігрантів у країнах Південно-Східної та Західної Азії у 2012 р. складала близько 20 млн. осіб. Унаслідок економічного зростання такі країни як Гонг Конг, Сінгапур, Японія, Малайзія, Південна Корея, Австралія та Нова Зеландія стали привабливими для іммігрантів, але частка нелегальної міграції для них є надзвичайно великою. Лідером за кількістю мігрантів в цьому регіоні є Індія, загальна кількість мігрантів в ній складає близько 5,5 млн. чол. Далі слідує Австралія з кількістю мігрантів на рівні 4,5 млн. осіб, Гонг Конг – 2,7 млн. осіб та Японія – 2,1 млн. осіб. Таким чином, основними країнами реципієнтами іноземної робочої сили в цьому регіоні є Індія, Австралія разом з Новою Зеландією, Китай та Японія.

Арабський центр. Арабський центр міжнародного ринку праці – район нафтовидобувних країн Близького Сходу. В регіоні Перської затоки великомасштабна міжнародна міграція розпочалася ще у 1950-ті роки, коли внаслідок стрімкого зростання цін на нафту і необхідності реорганізації національних господарств країн Близького Сходу із збільшенням видобутку нафти, потреба в робочій силі перевищила кількість місцевої. Міграція швидко зростала після 1973 р., коли великі прибутки від нафти дали змогу здійснювати масштабні програми соціо-економічного розвитку.

Таблиця 5. Показники міжнародної міграції в обраних країнах Арабського регіону

	Загальна чисельність мігрантів (тис. осіб)				Річний приріст (%)	Часта у загальній кількості населення (%)		Показник жіночої міграції (%)		Часта емігрантів (%)
	1960	1990	2005	2010		1960	2005	1960	2005	
Бруней	20,6	73,2	124,2	148,1	4,0	25,1	33,6	42,0	44,8	4,9
Кувейт	90,6	1 585,3	1 869,7	2 097,5	6,7	32,6	69,2	25,6	30,0	16,6
Катар	14,4	369,8	712,9	1 305,4	8,7	32,0	80,5	25,8	25,8	2,3
ОАЕ	2,2	1 330,3	2 863,0	3 293,3	15,9	2,4	70,0	15,0	27,7	3,3
Бахрейн	26,7	173,2	278,2	315,4	5,2	17,1	38,2	27,9	31,9	15,9
Оман	43,7	423,6	666,3	826,1	6,1	7,7	25,5	21,2	20,8	0,7
Саудівська Аравія	63,4	4 743,0	6 336,7	7 288,9	10,2	1,6	26,8	36,4	30,1	1,1
Іран	48,4	4 291,6	2 062,2	2 128,7	8,3	0,2	2,9	50,6	39,7	1,3
Йорданія	385,8	1 146,3	2 345,2	2 973,0	4,0	43,1	42,1	49,2	49,1	11,6
Сирія	276,1	690,3	1 326,4	2 205,8	3,5	6,0	6,9	48,7	48,9	2,4

* Джерело: складено автором за даними [4, 5].

У 1975 р. кількість міжнародних мігрантів в шістьох основних центрах імміграції в регіоні (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати) становило 2 млн. осіб, а у 1980 р. – вже 4 млн. осіб, або 44 % загальної кількості населення. Наприкінці 1990-х років у цих шести країнах, а також у Лівії налічувалося 5 млн. іммігрантів, частка яких складала понад 50 % сукупної робочої сили.

У 2010 р. на ці країни припадає вже більше 15 млн. осіб. Питома вага іноземних робітників в цих країнах становить понад 50 %, в Катарі – 85 %, ОАЕ – 90 %. Лідером в арабському центрі міжнародного ринку праці є Саудівська Аравія її частка в регіоні становить – 32,3 % з чисельністю міжнародних мігрантів у 7,3 млн. осіб. І ця країна потерпає від хвилі нелегальної міграції,

що є причиною міжкраїнових конфліктів, особливо гостро стоїть питання з Йеменом. В 2013 році в Саудівській Аравії на прикордонній території почали будувати велику арабську стіну, щоб протистояти потоку нелегальної міграції з іншої ісламської держави. На другому місці по чисельності мігрантів в цьому регіоні є ОАЕ з кількістю мігрантів 3,9 млн. осіб. Основними донорами для ОАЕ є Пакістан, Індія, Бангладеш, Шрі-Ланка, Непал та інші країни Південної Азії і при цьому 90% від цих мігрантів не є громадянами ОАЕ.

Взагалі в регіоні переважну частину арабської міграції забезпечують Індія, Пакістан, Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина, а також Греція, Туреччина та Італія. Крім того, існує значний потік мігрантів-будівельників із Південної Кореї і Таїланду. Таким чином,

Арабський центр міжнародного ринку праці характеризується високими темпами переміщення мігрантів особливо всередині регіону, з високими конфліктними аспектами нелегальної міграції.

Латиноамериканський регіон. Латиноамериканський центр міжнародного ринку праці складається з країн

регіону Латинської Америки. Основними країнами залученими до процесів міжнародної міграції є Аргентина, Венесуела, Бразилія, Чилі, Еквадор та Болівія. Загальна чисельність іммігрантів у країнах Латинської Америки у 2009 р. складала близько 4,5 млн. осіб.

Таблиця 6. Показники міжнародної міграції в обраних країнах Латинської Америки

	Загальна чисельність мігрантів (тис. осіб)				Річний приріст (%)	Частина у загальній кількості населення (%)		Показник жіночої міграції (%)		Частина емігрантів (%)
	1960	1990	2005	2010		1960	2005	1960	2005	
Аргентина	2 601,2	1 649,9	1 494,1	1 449,3	-1,2	12,6	3,9	45,4	53,4	1,6
Уругвай	192,2	98,2	84,1	79,9	-1,8	7,6	2,5	47,8	54,0	7,0
Куба	143,6	34,6	15,3	15,3	-5,0	2,0	0,1	30,6	29,0	8,9
Венесуела	509,5	1 023,8	1 011,4	1 007,4	1,5	6,7	3,8	37,9	49,9	1,4
Бразилія	1 397,1	798,5	686,3	688,0	-1,6	1,9	0,4	44,4	46,4	0,5
Колумбія	58,7	104,3	110,0	110,3	1,4	0,4	0,3	43,9	48,3	3,9
Перу	66,5	56,0	41,6	37,6	-1,0	0,7	0,1	44,3	52,4	2,7
Парагвай	50,0	183,3	168,2	161,3	2,7	2,6	2,8	47,4	48,1	6,9
Чилі	104,8	107,5	231,5	320,4	1,8	1,4	1,4	43,7	52,3	3,3
Еквадор	24,1	78,7	123,6	393,6	3,6	0,5	0,9	45,5	49,1	5,3
Болівія	42,7	59,6	114,0	145,8	2,2	1,3	1,2	43,4	48,1	4,3

* Джерело: складено автором за даними [4, 5].

Основною характерною рисою цього регіону є динамічним є обмін робочою силою між самими латиноамериканськими країнами, особливо у формі сезонної та нелегальної міграції. Взагалі приблизно 3% населення Латинської Америки складають емігранти з країн Близького Сходу (18 млн. осіб). Основною приймаючою країною регіону є Аргентина. Вона займає частку у 32,9 % міжнародних мігрантів, що проїждять в цей регіон загальна кількість мігрантів в ній складає близько 1,5 млн. осіб. До неї також як і у весь регіон приїждить багато емігрантів з Близького сходу, і основною країною донором для Аргентини є Ліван. Взагалі приблизно 3% населення Латинської Америки складають емігранти з країн Близького Сходу (18 млн. осіб). Вихідці з Лівану за підрахунками МОМ становлять 10% населення Аргентини. Далі слідують Венесуела з кількістю мігрантів на рівні 1 млн. осіб та Бразилія – 700 тис. осіб [6]. Вони є основними державами-реципієнтами в даному регіоні. Ці три країни, а також Болівія, Чилі та Парагвай, відчувають гострий дефіцит у кваліфікованій робочій силі, а тому субсидують спеціальні програми з залучення мігрантів із країн Східної Європи і СНД. Ще однією важливою характеристикою-проявом "нової економіки" в регіоні є те., що міграція на відміну від попереднього періоду стала тимчасовою при якій міжнародні мігранти мають намір із закінченням певного строку повернутись назад на батьківщину.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Причинами міграції робочої сили в "новій економіці" залишаються чинники як економічного, так і неекономічного характеру, з все ще домінуванням першого. Найбільшими сучасними центрами міжнародного ринку праці є Північноамериканський та Західноєвропейський центри, в яких загальна кількість мігрантів становить близько 110 млн. осіб. Основними характеристиками тенденцій розвитку міжнародної міграції робочої сили під впливом "нової економіки" є: по-перше, ротаційний характер міжнародної міграції робочої сили підсилений чинниками нової інформаційної економіки; по-друге, дедалі більше втягнення в

міграційні потоки громадян із країн "Півдня", що виїжджають зі своїх країн вже не виключно за економічними чинниками, але і за реалізацією своїх здібностей у інфраструктурі інформаційної економіки, що є доступним в більших масштабах у країнах "Півночі"; по-третє, збільшення обсягу інтернаціоналізації виробництва та пов'язана з нею діяльність ТНК, що створює підвищений інтерес до використання праці мігрантів; по-четверте, формування підвищеного попиту на високоосвічені кадри започаткувало новий вид трудової міграції "відплив умів", по-п'яте, зростає частка ротаційної міграції, яка вже займає 33-40% всієї кількості мігрантів у світі.

Список використаної літератури:

1. Economic migration, social cohesion and development: towards an integrated approach. 8th Council of Europe conference of ministers responsible for migration affairs. – Режим доступу: http://8emc.mvexpo.com.ua/img/zstored/File/Issue_paper_en.pdf
2. Education and Work Force Committee. Офіційний сайт Комітету з освіти та робочої сили Палати представників США (Нижня палата Конгресу США). – Режим доступу: <http://edworkforce.house.gov/>
3. For legal migration to EU member states on how to prevent labour abuses and labour exploitation. Ukraine: guide for labour migrants: Легальна трудова міграція до країн ЄС та попередження порушень трудових прав і трудової експлуатації. Україна/ посібник-довідник для трудових мігрантів / Міжнародна організація з міграції (МОМ). –К. : Міжнародна організація з міграції (МОМ), 2007. – 115 с. – Режим доступу: <http://www.ilo.org>
4. Human Development Report 2009.Overcoming Barriers: Human Mobility and Development. United Nations Development Programme. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009.pdf
5. Human Development Report 2013 The rise of the South: Human Progress in a Diverse World. United Nations Development Programme. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_EN_complete.pdf
6. ILO.Офіційний сайт Міжнародної організації праці. – Режим доступу: <http://laborsta.ilo.org/>
7. International Migration Database. OECD.StatExtracts. – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=en&SubSessionId=3774ae46-b849-4cfd-a7bc-891d2b485009&themetreeid=200>
8. International Migration Outlook 2013.Офіційний сайт ОЕСР. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/els/mig/imo2013.htm>
9. Гайдучий А. 10 факторов роста денежных переводов в Украину. ForbesУкраина №6 2013.– Режим доступу: <http://forbes.ua/opinions/1355094-10-faktorov-rosta-denezhnyh-perevodov-v-ukrainu>
10. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.

Надійшла до редколегії 01.11.13

Е. Комендант, канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

СОВРЕМЕННЫЕ ЦЕНТРЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТРУДА ПОД ВЛИЯНИЕМ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Определены основные составляющие влияния новой экономики на современные мировые центры международной миграции. Рассмотрено современное состояние центров международной миграции. Проведена эмпирическая проверка международной миграции и развитие новых форм миграции на международном рынке труда.

Ключевые слова: международная миграция, новая экономика, формы миграции, международные центры миграции.

O. Komendant, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTERNATIONAL CENTERS OF INTERNATIONAL LABOR MARKET UNDER THE INFLUENCE OF THE NEW ECONOMY

Main part of impact of new economy on modern world centers of international migration are considered. Empiric tests of appearance and allocation of new form of migration on international labor market.

Keywords: international migration, 'new economy', forms of migration, international centers of migration.

УДК 316.77:659.1
JEL M37

Н. Кочкіна, канд. экон. наук, доц.,
В. Наконечний, маг. экон. наук
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ВІРУСНОЇ РЕКЛАМИ

У статті виявлено тенденції розвитку світового ринку реклами загалом та ринку вірусної реклами зокрема. Визначено темпи зростання рекламних витрат по країнах світу. Показано місце українського сегменту рекламного ринку. Розраховано показник його насичення.

Ключові слова: реклама, Інтернет-реклама, вірусна реклама.

Постановка проблеми. У даний час рекламний ринок є важливим сектором економіки країн світу, що демонструє динамічне зростання. Інтенсивний розвиток реклами в Україні стає значущим соціальним чинником. Культурна специфіка реклами як форми соціальної комунікації полягає у сприянні передачі духовного досвіду нації у вигляді моделей поведінки споживачів. Реклама впливає на формування життєвих установок індивідів, їх особистісних та суспільних цінностей, сприяє збереженню та передачі національних стандартів життя іншим поколінням.

Особливістю сучасного стану розвитку реклами є зниження ефективності її традиційних інструментів. Перенасичення інформаційного простору призводить до блокування та ігнорування рекламної інформації. Більшість глядачів телебачення перемикає канали під час рекламних пауз. Лише одиниці з читачів друкованої преси в змозі згадати рекламні оголошення; ще менша кількість пам'ятає фірму рекламодавця. Ці фактори обумовлюють появу нового інструменту рекламної комунікації – вірусної реклами. Її принцип дії заснований на розміщенні привабливого контенту, що стимулює адресатів передавати його далі, виступаючи у ролі добровільних відправників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вірусні технології реклами та їх застосування розглядаються здебільшого у працях зарубіжних фахівців Д.Алсопа, П.Еклера, Р.Фергюсона, Д.Голденберга, А.Каїкаті, С.Годіна, Р.Уілсона, та інших. Сучасним напрямом розвитку та національній специфіці міжнародної реклами присвятили свої дослідження А.К.Боковіков, І.Л. Вікеннтьєв, І.В.Крилов, А.Н.Лебедев, В.Л.Музикант, Г. Почепцов,

І.Слісаренко, В.Матвієнко, Є.Ромат. У даних роботах переважає дослідження теоретичних складових реклами як чинника, що впливає на громадську думку. Практичні аспекти динамічного розвитку ринку реклами загалом та вірусної реклами зокрема залишаються поза увагою.

Отже **метою** даної статті є виявлення передумов розвитку світового ринку вірусної реклами. **Об'єктом** дослідження виступає функціонування світового ринку вірусної реклами в умовах перенасичення інформаційного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вірусна реклама як відносно новий інструмент реклами передбачає розробку комунікаційних звернень, що спонукають отримувачів передавати їх далі ланцюгом рекламної комунікації. Її особливістю є те, що споживач сприймає її скоріше як розвагу, а не рекламу [1, с. 38].

Найбільшого поширення здобула вірусна реклама на основі Інтернет-технологій. Отримавши цікавий відеоролик або корисну інформацію, користувач ділиться ними з іншими людьми (друзями, колегами, членами сім'ї). При цьому контент, що передається від однієї людини до іншої, обов'язково містить рекламу інформацію в явному чи латентному вигляді. В результаті вірусна реклама розповсюджується самостійно без додаткових витрат та зусиль з боку рекламодавця.

Для окреслення передумов розвитку вірусної реклами проаналізуємо загальні тенденції світового рекламного ринку. За прогнозами ZenithOptimedia [2], загальносвітові витрати на рекламу в 2013 році виростуть на 3,9% в порівнянні з минулим роком і досягнуть 518 млрд. дол. США. У 2015 році планується зростання глобального ринку реклами на 5,6% (рис. 1).

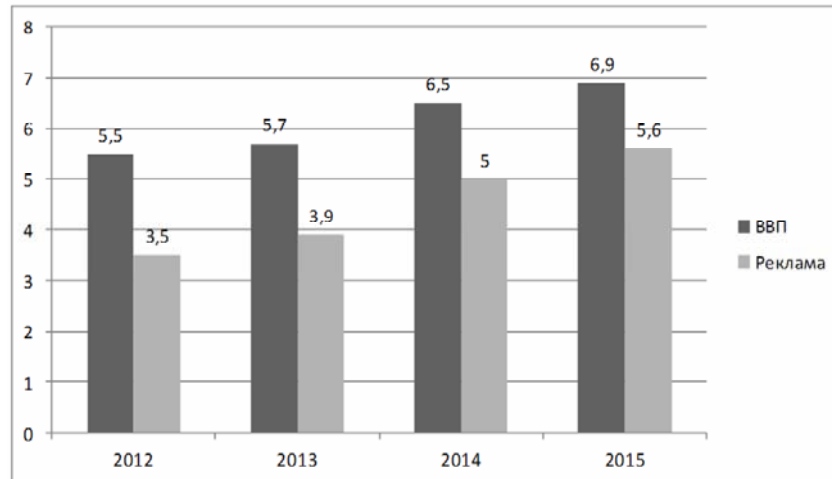


Рис. 1. Ріст глобальних витрат на рекламу по відношенню до росту ВВП, %

* Джерело: Розроблено за даними ZenithOptimedia.

Аналогічно попереднім рокам, більша частина цього зросту (63,0%) припадає на ринки, що розвиваються. Там витрати на рекламу в 2013 році збільшаться в середньому на 8,2%. Розвинені ринки продемонструють набагато нижчі темпи зросту у 1,8%. Пік збільшення рекламних інвестицій на обох ринках прийде на 2015 рік: 9,4% – на ринках, що розвиваються, та 3,5% – на розвинених ринках. При цьому найбільш перспективним виявляється азіатсько-тихоокеанський регіон. Зростання економіки в Китаї та Індії сприятиме розвитку медіа індустрії, яка буде розвиватись максимальними темпами – 12% на рік – й до 2013 року досягне 432 млрд. дол. США. У Східній Європі, Центральній Азії

та Латинській Америці продовжиться стабільне зростання випереджаючими темпами по відношенню до загальносвітових (10% на рік). Обсяги рекламного ринку Північної Америки та розвинених азіатських країн (Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія, Південна Корея) складуть 4-5,0% щорічно. У країнах Периферії Єврозони (Португалія, Ірландія, Греція та Іспанія) у 2013 році продовжиться скорочення витрат на рекламу: до -7,0%. Ринок стабілізується в 2014 році й вийде в зростання (на 3,0%) в 2015 році. Північна й Центральна Європа у 2013 році продемонструють нульову динаміку щодо 2012 року. У 2014 і 2015 роках очікується невелике зростання у 2,0% на рік (рис. 2).



Рис. 2. Зростання ринку реклами в регіональних блоках у 2012-2013 рр. (%)

* Джерело: розроблено за даними ZenithOptimedia

Як видно з табл. 1, рекламний ринок більшості країн розвивається поступально, щорічно збільшуючи свій розмір. Аналізуючи дані таблиці, можна умовно розділити медіа ринки на три категорії за обсягами продажів реклами. Перша категорія – країни з найбільшим розміром ринків у кількісному вираженні. До цієї категорії увійшли США з обсягом рекламного ринку у 168 млрд. дол. До другої категорії з великим відривом потрапили країни з обся-

гом ринку більше 10 млрд. дол. США. Як видно з табл. 1, до даної категорії відносяться в основному європейські країни з обсягом ринку у 10-20 млрд. дол. США. Безумовним лідером у цій категорії є Японія з обсягом продажів реклами у 39 млрд. дол. США. Третя категорія – країни з розміром ринку реклами менше 10 млрд. дол. Найбільшу вагу в цій категорії мають Китай, Іспанія та Канада.

Таблиця 1. Об'єм ринку реклами по країнах, млрд. дол. США

Країни	2009	2010	2011	2012
США	149,80	152,30	131,50	168,0
Японія	36,30	36,20	37,90	38,70
Німеччина	19,00	18,00	18,50	19,00
Великобританія	16,60	17,00	17,90	18,70
Франція	10,80	10,80	11,20	11,50
Італія	8,50	8,80	9,40	10,00
Китай	6,30	7,70	8,70	9,70
Іспанія	6,10	6,30	6,60	6,90
Канада	5,80	6,00	6,30	6,50
Австралія	5,00	5,40	5,80	6,10
Росія	2,21	2,89	3,86	5,10
Бельгія	2,20	2,40	2,80	3,10
Норвегія	1,90	1,90	2,00	2,10

* Джерело: розроблено за даними ZenithOptimedia

За результатами досліджень, у 2013 році видатки на онлайн-рекламу вперше перевищать витрати на рекламу в газетах. У 2015 році очікується, що Інтернет-реклама за сукупними рекламними витратами перевершить газети й журнали. З 2002 по 2012 рік частка Інтернет-реклами зросла на 15,0%. У той же час частка реклами в газетах впала на 12,0%, в журналах – на

5,0%. За прогнозом ZenithOptimedia, глобальна частка Інтернет-реклами виросте до 23,4% у 2015 році. Частка реклами в газетах і журналах буде скорочуватись в середньому на 1-2,0% на рік. Таким чином темпи зростання Інтернет-реклами складуть в середньому 14,0% на рік. При цьому основний зріст буде спостерігатись у сегментах онлайн-відео та соціальних мереж (рис. 3).

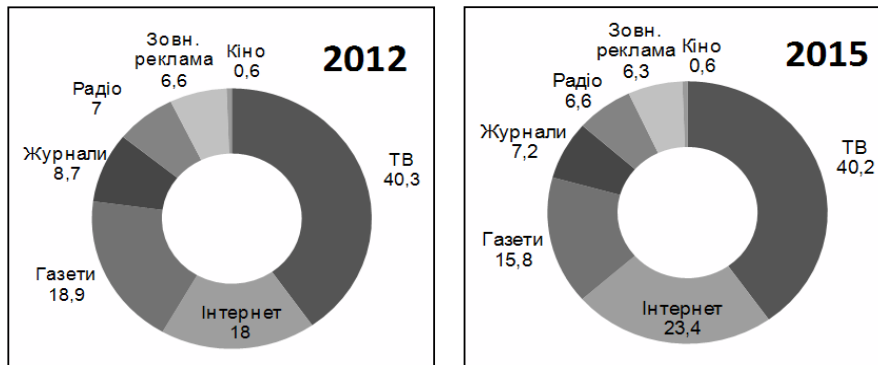


Рис. 3. Частка витрат на ринку в структурі медіа (%)

* Джерело: розроблено за даними ZenithOptimedia та PQ Media [3]

Проаналізуємо розподіл рекламних витрат за галузями промисловості (табл. 2). Як видно з таблиці, близько третини бюджету світових рекламодавців припадає на рекламу автомобілів, що становить близько 19 млрд. дол. США. В трійку лідерів також входять рекламодавці таких галузей ринку FMCG, як продукти хар-

чування та засоби особистої гігієни, що склали 15,8% (11 млрд. дол. США) та 14,5% (10 млрд. дол. США) відповідно. Цікаво, що індустрія розваг входить до п'ятірки лідерів по рекламі. Імовірно, це відбувається через використання ЗМІ власних площ для самореклами.

Таблиця 2. Структура світового ринку реклами за TOP-100 рекламодавцями у 2012 році

Категорія	Бюджет, млн. \$ США	Частка витрат, %
Автомобілі	19334	27,3
Продукти харчування	11221	15,8
Засоби особистої гігієни	10300	14,5
Електроніка та комп'ютери	6558	9,2
ЗМІ та розваги	6285	8,9
Медичні препарати	5656	8
Фаст-фуд	2989	4,2
Миючі засоби	2204	3,1
Телекомунікації	1733	2,4
Фінансові послуги	1156	1,6
Роздрібна торгівля	987	1,4
Алкогольні напої	951	1,3
Іграшки	529	0,7
Інше	556	1,5

* Джерело: розроблено за даними [4].

Отже, на думку фахівців світовий ринок індустрії мас медіа та розваг у 2012 році склав близько 1,5 трлн. дол. США й до кінця 2013 року збільшиться до 2 трлн. дол.

Найбільший обсяг рекламного ринку в грошовому вираженні має США – у 2012 році обсяг ринку реклами в даній країні склав 168 млрд. дол. США.

Проаналізуємо тенденції українського сегменту світового ринку реклами. За прогнозами Всеукраїнської рекламної коаліції, обсяг українського ринку Інтернет-реклами у 2012 році зросте на 32,0% й досягне рекордних 72,7 млн. дол. США. (рис. 4).

Так, у 2002 році вітчизняний ринок Інтернет-реклами становив всього 1 млн. дол. (при обмінному курсі 1 дол. США = 5 грн.). У той же час об'єм ринку телевізійної реклами складав 85 млн. дол., реклами у друкованих ЗМІ – 38 млн. дол. З представленої на рис. 4 гістограми видно, що ринок Інтернет-реклами демонструє стабільно-зростаючу тенденцію. Починаючи з 2002 року вона займає все більший відсоток у загальному об'ємі рекламних витрат в Україні. Навіть у кризовий 2008 рік обсяг ринку інтерактивної реклами становив 12,5 млн. дол., зберігши тенденцію до зростання.

За прогнозами медійної агенції Mindshare у 2013 році найбільші темпи зростання будуть спостерігатись також у онлайн-сегменті (37,0%). В результаті частка Інтернет-реклами збільшиться з 8,0% у 2012 році до 11,0% у 2013 [5] (рис. 5). Як видно з рисунку, у 2012 році вона займає четверте за розміром місце в загальній структурі рекламних витрат.

Скорочення темпів зростання ринку зазвичай обумовлюється його насиченням, яке настає, коли рекламні витрати на душу населення становлять 250-300 дол. США. В Україні цей показник складає 1,22 дол. США для онлайн-реклами та 9,7 дол. США – для реклами на телебаченні. Таким чином, можна зробити висновок про суттєву ненасиченість вітчизняного рекламного ринку.

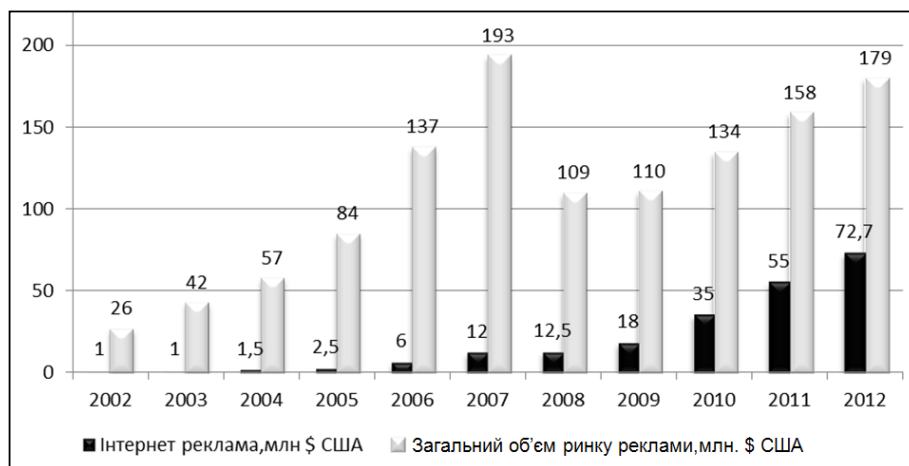


Рис. 4. Темпи зростання ринку реклами в Україні, 2002-2012 рр.

* Джерело: розроблено за даними IKS-Consulting



Рис. 5. Медійний розподіл рекламного ринку України, 2012 р.

* Джерело: розроблено за даними IKS-Consulting

Вочевидь, зростання ринку онлайн-реклами прямо залежить від розширення доступу до мережі швидкісного Інтернету, який дозволяє переглянути рекламний відео-ролик, не витрачаючи час на його завантаження. Проте за даними проведеного Google дослідження "Global Business Map", у 2011 році лише 39,0% мешканців України мали доступ до мережі Інтернет [6].

За результатами досліджень компанії Gemius, у 2013 році Україна є лідером по кількості відео-реклами

в соціальних мережах [7]. При цьому перша п'ятірка найбільш популярних соцмереж включає Vkontakte.ru, Mail.ru, YouTube.com, Odnoklassniki.ru та LiveJournal.com (табл. 3, рис. 6). Як видно з аналізу, перші позиції у рейтингу з великим відривом займають Vkontakte.ru, LiveInternet.ru та Odnoklassniki.ru. при цьому популярність світового лідера онлайн-відео – порталу YouTube.com – в Україні значно нижча. Ще меншу зацікавленість викликає Facebook.com.

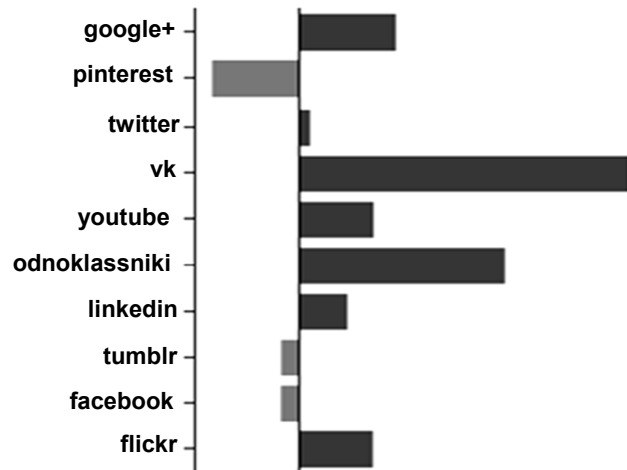


Рис. 6. Розподіл українського графіку по соціальних мереж

* Джерело: розроблено за даними [8]

Таблиця 3. Рейтинг соціальних мереж України

Позиція	Адреса сайту	Позиція в Україні	Позиція у світі	Частка українців, %
1	Vkontakte.ru	2	36	11,1
2	Mail.ru	4	31	6,5
3	YouTube.com	7	4	> 0,4
4	Wikipedia.org	8	6	> 0,4
5	Odnoklassniki.ru	10	93	7,7
6	LiveJournal.com	11	82	6,3
7	LiveInternet.ru	19	294	11,5
8	Blogger.com	22	7	> 0,4
9	Facebook.com	24	2	> 0,4
10	Twitter.com	32	12	> 0,4

* Джерело: розроблено за даними [9]

Експерти не дають однозначної оцінки щодо обсягу ринку вірусної реклами в Україні та світі загалом. Це пояснюється непрозорістю ринку та відсутністю чіткої методології оцінки рекламних бюджетів. Звична для ринку схема "замовник – рекламна агенція" на ринку вірусної реклами практично не застосовується. Це обу-

мовлюється нестабільним потоком замовлень та диференціацією вибору креативних та знімальних агенцій та компаній з розміщення відео. На ринку вірусного відео замовник зазвичай розділяє зйомку відео на його розміщення по різних виконавцях.

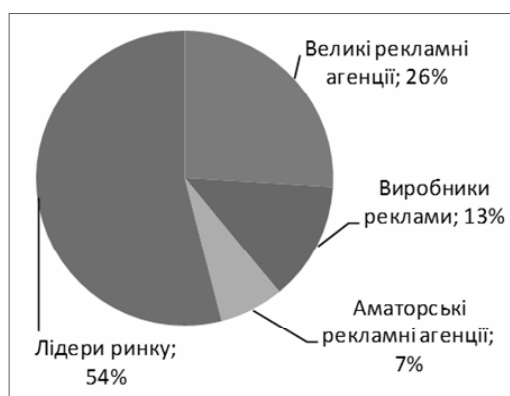


Рис. 7. Розподіл ринку вірусної реклами в РФ, %

* Джерело: розроблено за даними RuTube

За оцінками RuTube, об'єм ринку вірусної реклами Росії станом на кінець 2010 року склав 9 млн. дол. США [10]. Розрахунки проводились шляхом сумування ємності основних сегментів ринку (рис. 7). Виявилось, що основний об'єм замовлень (54,0%) спрямовуються лідерам ринку – агенціям, що спеціалізуються на зйомках вірусного відео. Великі рекламні агенції займають лише чверть ринку, агенції з виробництва реклами – 13,0% та

аматорські студії – 7,0%. Останні спеціалізуються на виробництві малобюджетного відео, виробляючи його у великій кількості, проте з низькою ефективністю. Таким чином, об'єм ринку вірусної реклами залишається невеликим, маючи суттєві резерви для зростання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз передумов розвитку світового ринку вірусної реклами довів його високу перспективність. Зростання обся-

гів ринку реклами загалом та ринку Інтернет-реклами зокрема формує підґрунтя для розвитку вірусної реклами як нетрадиційного, проте ефективного інструменту комунікаційного впливу на потенційного споживача.

Список використаної літератури:

1. Ковалевский Д. Вирусный маркетинг, как он есть. – М., 2011.
2. Advertising Expenditure Forecasts April 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zenithoptimedia.com/shop/forecasts/advertising-expenditure-forecasts-april-2013/>. Назва з екрану.
3. PQ Media Global Consumer Usage of Digital Media Forecast 2013-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pqmedia.com/gdmtseries2-2013.html>. – Назва з екрану.
4. Левешко З. Н. Аналіз ефективності реклами. – К., 2013.
5. Mindshare прогнозирует рост рекламного рынка Украины на 10% [Електронний ресурс] / Marketing Media Review, 2012. – 9 листопада. –

Режим доступу: <http://mmr.ua/news/id/mindshare-prognoziruuet-rost-reklamnogo-rynka-ukrainy-na-10-32499/>. – Назва з екрану.

6. Распространение интернета, рынок рекламы и поиск в России: бурный рост, низкие показатели [Електронний ресурс] / Ю. Ильин. – Режим доступу: <http://blogs.computerra.ru/37023>. – Назва з екрану.

7. Украина лидирует по количеству показов рекламы в социальных сетях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imena.ua/blog/ukraine-ad-at-socialnetwork>. – Назва з екрану.

8. Breakdown of traffic from social networks by country [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bitlyscience.github.io/geo_social/. – Назва з екрану.

9. Рейтинг социальных сетей Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://igc-orandin.blogspot.com/2011/01/blog-post_5747.html. – Назва з екрану.

10. Исследование: российский рынок вирусной рекламы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adme.ru/articles/issledovanie-rossijskij-rynok-virusnoj-reklamy-216605/>. – Назва з екрану.

Надійшла до редакції 20.11.13

Н. Кочкина, канд. экон. наук, доц.,

В. Наконечный, маг. экон. наук

КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ВИРУСНОЙ РЕКЛАМЫ

В статье выявлены тенденции развития рынка рекламы в целом и рынка вирусной рекламы в частности. Определены темпы роста рекламных затрат по странам мира. Показано место украинского сегмента рекламного рынка. Рассчитан показатель его насыщения.

Ключевые слова: реклама, Интернет-реклама, вирусная реклама.

N. Kochkina, PhD in Economics, Associate Professor,

V. Nakonechnyi, Master of Economics

Taras Shevchenko National of Kyiv, Kyiv

PRECONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE WORLD VIRAL AD MARKET

The article revealed trends on the global advertising market in general and viral advertising market in particular. Growth in worldwide advertising expenditures is defined. The place of the Ukrainian segment of the advertising market is shown. Its saturation is calculated.

Keywords: advertising, internet advertising, viral advertising.

УДК 334.7

JEL F21

Л. Крилова, канд. экон. наук, доц.

КНУ имени Тараса Шевченко, Київ

ЗАЛУЧЕННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ НА ФОНДОВИХ РИНКАХ: ПУБЛІЧНЕ ЧИ ПРИВАТНЕ РОМІЩЕННЯ АКЦІЙ

Стаття присвячена процесам залучення акціонерного капіталу на зовнішніх ринках і розглядає переваги та недоліки двох основних способів публічного розміщення (IPO) чи приватного (Private Placement). Проведена порівняльний аналіз та первинний кошторис обох способів, що надає можливість українським компаніям краще підґрунтя для прийняття рішення.

Ключові слова: акціонерний капітал, потенційні інвестори, приватне розміщення, публічне розміщення, вартість залучених ресурсів.

Вступ. Первинні публічні розміщення акцій співіснують з іншими формами фінансування, конкуруючи з ними або доповнюючи їх. Останнім часом багато компаній одночасно розглядають різні методи фінансування, і зокрема готуються до IPO, а також до залучення стратегічних інвесторів або венчурного капіталу. Часто здійснення IPO розглядається керівництвом компанії як ефективний метод збільшення капіталізації компанії та відповідно підвищення її кредитоспроможності та можливості залучення боргового капіталу.

Метою статті є визначення найбільш оптимального способу розміщення акцій на фінансовому ринку, залежно від цілей компанії та надання рекомендацій щодо вибору способу, шляхом проведення порівняльного аналізу публічного та приватного розміщення акцій.

Викладення основного матеріалу. Доцільність та ефективність використання того чи іншого із них залежить від низки факторів:

- **розміру компанії, стадії її розвитку.** На початкових етапах діяльності компанії, коли в її розпорядженні перебуває незначна кількість активів, доцільним може бути закритий продаж частини акціонерного капіталу, або залучення кредитних ресурсів. Можливості торго-

вого фінансування та лістингу акцій на біржі є обмеженими через відсутність активів, необхідних для їх покриття. Для середніх компаній можливий варіант лістингу акцій на біржі, але більш вигідним є боргове фінансування та у формі кредитів. Великі корпорації надзвичайно ретельно планують продаж акціонерного капіталу і зазвичай лише у тому випадку, коли всі інші джерела фінансування вичерпані;

- **розміру ресурсів, необхідних компанії.** Відповідно до необхідної суми робляться розрахунки можливих надходжень від реалізації різних варіантів залучень;

- **перспектив розвитку компанії** в майбутньому. У разі очікування значного позитивного імпульсу у розвитку компанії неефективним буде продаж акцій компанії;

- **вартість залучення ресурсів.** Так проведення IPO є на багато дорожчим залученням капіталу ніж к приміру випуск облігацій.

Часто щодо акціонерного способу залучення фінансових ресурсів надається інформація про три складові, виділяючи як окрему – прямий продаж акцій або стратегічному інвестору або для залучення венчурного капіталу. В своїй роботі я вирішив більш детально розглянути лише дві складові, адже за сьогоднішніх умов IPO

та приватне розміщення часто вміщують в собі ознаки прямого продажу акцій.

Загалом, кожний двох способів передбачає продаж акцій компанії (заново емітованих або вже існуючих) певному колу майбутніх акціонерів-інвесторів. Але не дивлячись на схожість за суттю, РР та IPO мають значні функціональні відмінності.

► **Приватне розміщення** (від англ. private placement) – продаж міноритарного пакета акцій компанії попередньо відомим інвесторам (зазвичай інвестиційним фондам). Це один з найвигідніших інструментів фінансування компанії, особливо такої, що тільки в процесі становлення.

Приватне розміщення передбачає продаж кільком інвестиційним фондам пакет 3-5% акцій компанії, при чому загальна кількість акцій на продаж може сягати 20%. Українська практика проведення таких розміщень вказує на можливість залучення внаслідок такої операції суми в 30-40 млн. дол. США. Покупцями вітчизняних випусків акцій під час приватного розміщення здебільшого виступають закордонні інвестфонди. Практика свідчить про те, що по завершенню процесу приватного розміщення нові акціонери не втручаються у справи компанії і не вимагають виплати дивідендів, розраховуючи на зростання вартості акцій емітента, тобто реінвестують дивіденди в розвиток підприємства.

При проведенні РР власники компанії намагається випустити в вільний продаж (free-float) не менше 10% акцій для забезпечення ліквідності даного пакету, але не більше 24%, для забезпечення цілковитого контролю над компанією.

Часто при проведенні РР розмір пакету акцій, що висувається на продаж залежить від цільового об'єму коштів, що залучаються. Якщо попередній обсяг продажу акцій не забезпечує надходження необхідної суми то може бути прийняте рішення про збільшення кількості акцій, що виставляються на продаж.

Найбільшим у світі ринком РР є США. Зростання ринку особливо прискорилося після низки корпоративних скандалів та введення більш жорстких вимог до емітентів на ринку IPO, що слугувало до вибору компаніями, між РР як альтернативного варіанту. В 2006 році обсяг РР в США склав \$162 млрд та перевищив відповідний показник IPO- \$152 млрд.

Український ринок Private Placement.

Для українських компаній РР (private placement) дозволяє залучити практично такий самий капітал, як і у випадку залучення кредитних ресурсів а також за допомогою механізму облігацій. Перевагою використання РР є відсутність необхідності виплати дивідендів та відсотків.

Останнім часом кількість РР українських компаній зростає значними темпами, збільшується також і розміри розміщень. Так в період з 2006 по цей час загальний обсяг залучених за допомогою РР сягнув 1 млрд. дол. США. Вартість капіталізації компаній, що проводять РР також зростає, і мінімальна вже сягає 200 млн. дол. США.

Українські компанії, що проводять РР є здебільшого представниками середнього бізнесу, представники споживчого сектору, невеликі банки, виробники харчової продукції. Причиною цього є зростаючий попит на акції цих компаній зі сторони іноземних інвестфондів через значні темпи росту обсягів внутрішнього споживання в Україні. Для великих ФПГ РР є неефективним механізмом через неможливість залучення фінансових ресурсів на суму більшу за \$1 млрд.

В середньому українська компанія проводить РР на суму \$30-35 млн. Мінімальна сума складає \$10 млн. Саме така сума може стати мінімальним, але відчутним поштовхом для розвитку середнього чи малого бізнесу.

РР для українського ринку часто використовується як механізм виходу на ПФТС, особливо для компаній споживчого та банківського сектору. Тобто розвиток приватного розміщення стимулює розвиток всього фондового ринку.

Головним ризиком для інвесторів при купівлі акцій українських підприємств, які провели РР є складність виходу з числа їхніх акціонерів, у разі появи такої необхідності. Є чимало прикладів українських компаній, акції яких перестали торгуватися на біржі через відсутність попиту. Але можливість значного росту вартості активів, перспективи IPO та значний попит на компанії серед стратегічних інвесторів ставить фактор ризиковості на друге місце.

Механізм проведення РР передбачає декілька стадій. При прийнятті рішення про залучення додаткового капіталу, компанія звертається до організаторів розміщень – інвестбанків, аналітики яких досліджують бізнес клієнта, його місце на ринку, слабкі та сильні сторони, роблять приблизну оцінку вартості компанії. Розглядаючи результати тендеру вибирається один банк з найвигіднішими умовами.

Наступним етапом, компанія впорядковує структуру власності (розкриває її, іноді переводить активи у холдинг і позбувається непрофільних), корпоративне управління (визначає повноваження топ-менеджерів і керівників середньої ланки), проводить міжнародний аудит за останній рік.

Інвестбанк та компанія визначають тип інвесторів, яких залучають до приватного розміщення, залежно від очікуваного ступеню їх впливу та втручання в операційну діяльність підприємства.

Для іноземних інвесторів проводить Road-show, визначається перелік компаній (до 20-ти), які готові вкласти гроші в цінні папери. Укладаються угоди, проходить алокація акцій підприємства.

В межах приватного розміщення типовою є практика випуску підприємствами розписок на свої акції або варантів (дають можливість власнику в майбутньому купити певну кількість цінних паперів по заздалегідь визначеній ціні) – проводити так званий технічний лістинг. В даному випадку спрощується процедура виходу на ринок, не потрібним є випуск проспекту емісії. Постійні торги цінними паперами на біржі у разі такого їх випуску не проводяться.

Потенційні надходження від українських Private Placement.

Середній річний оборот української компанії – претендента на private placement – \$300-400млн, капіталізація за результатами угоди- \$200-300 млн. Максимальна сума приватного розміщення, вартості пакету акцій, що продається, – близько \$100 млн. Стандартний розмір пакету акцій, що продається під час приватного розміщення – від 10% до 24%, що визначено із однієї сторони небажанням власників компанії втрачати повний контроль над підприємством, а з іншої принципів функціонування інвестфондів. Кожний інвестфонд зацікавлений в придбанні пакету ліквідного пакету акцій (достатній кількості акцій), який можна при нагоді легко перепродати, це мінімум 1%. Перепродати пакет акцій 1% на багато легше ніж приміром 0,01%. Так як найчастіше в РР бере участь близько 10 інвесторів, ми і отримуємо вказані вище 10%. В правилах діяльності певних інвестфондів навіть прописана норма заборони інвестувати в суми менших наприклад за \$5 млн, або придбати пакет акцій, менший за 5%.

За умови максимального можливого залучення в розмірі \$100 млн та мінімального пакету акцій на продаж – 10%, максимальною капіталізацією української компанії

за результатами РР є приблизно \$1 млрд. Через це даний механізм є ефективним переважно для невеликих та середніх за розміром фірм.

Вартість приватного розміщення.

- Послуги юристів – \$20 тис;
- Аудит за міжнародними стандартами – \$50 тис. (послуги найбільш авторитетних аудиторських фірм – \$120-150 тис.);
- Програма депозитарних розписок – \$25-30 тис;
- Послуги інвестбанку – до 5% суми угоди, або \$0,5-1,5 млн;
- Разом: \$0,6-1,9 млн.

Потенційними інвесторами у разі проведення РР здебільшого (особливо для України) є хедж та private equity-фонди. Головною ціллю функціонування хедж фондів є отримання як найбільшого прибутку. Для цього менеджери таких фондів часто інвестують у компанії ринків, що розвиваються, де як відомо можливий найбільше зростання активів, але за ціною більшого ризику. Купуючи актив, через рік-два інвест фонди їх продають, різниця і складає прибуток.

Private-equity, або фонди прямого інвестування такожкладають у компанії, що здатні принести швидкі гроші, але купують блокуючий або контрольний пакет, береть участь в управлінні активом, реструктуризують його, привносять у компанію свій досвід у бізнесі й через кілька років вигідно продають оновлений та більш дорогий бізнес. В РР такі інвест фонди часто беруть участь для диверсифікації свого інвестпортфеля.

Для успішного проведення РР менеджмент, що відповідає за його здійснення повинен переконати потенційних інвесторів в перспективності розвитку підприємства, і що їхні кошти будуть відіграють в цьому значну роль. З огляду на це для інвестора є більш переконлива схема продажу пакету заново емітованих акцій, а не вже існуючого (cash out). В такому разі інвестор буде розраховувати на те, що виручені від РР гроші підуть на розвиток підприємства, а не в гаманець до його сьогоднішніх власників.

Також важливою запорукою функціонування підприємства після проведення РР є дотримання умов продажу акцій, особливо в сфері прав акціонерів. Проведення операцій на кшталт IPO чи РР часто має на меті рекламу бізнесу в очах західного фінансового світу. Неодмінна запорука успішної реклами це задоволений клієнт, в даному випадку акціонер.

► **Публічне первинне розміщення** (від англ. Initial public placement, IPO) – первинний продаж акцій, що здійснюється публічно, через організовану біржу та не обмеженому колу інвесторів.

IPO часто асоціюється з публічністю, адже після його проведення кількість акціонерів компанії, навіть середньої за розміром може сягнути кількох сотень, а великих – і тисяч.

IPO, відносно новий інструмент фінансового ринку, але вже зараз простежується його виняткова роль в розвитку компанії в глобальному економічному середовищі.

Кількість первинних відкритих розміщень (Initial public offerings) в останні роки стрімко росте – від 200 в 1990 році до більш ніж 1400 в 2007 році. Починаючи з 1970 року на трьох найбільших біржах в Нью-Йорку, Лондоні та Токіо за допомогою IPO було залучено близько 650 млрд. Дол. США. Близько 75% цієї суми припадає на останні 15 років.

Застосування IPO для виходу компанії на світові фінансові ринки є надзвичайно ефективним механізмом

як для компаній з країн, що розвиваються, так і лідерів ринку та ТНК. Адже залучення значних фінансових ресурсів часто комбінується з можливістю реклами широкому колу потенційних споживачів. Крім цього оцінюючи привабливість акцій компанії інвестори її часто асоціюють з темпами зростання економіки країни, з якої цей емітент. Цим можна пояснити бум IPO китайських компаній в 2007 році.

Проведення IPO та отримання фінансових ресурсів ні в якому разі не повинно бути самоціллю для компанії та її акціонерів. Неефективне витрачання залученого капіталу може стати причиною падіння курсу акцій, що поступили в лістинг на біржу та початком спаду для діяльності всього підприємства.

Форми первинного публічного розміщення акцій:

- створення SPV – special purpose vehicle, дочірньої офшорної компанії
- випуск Депозитарних розписок компанією;
- випуск депозитарних розписок офшорною компанією;

IPO є довготривалим та витратним процесом. Він може тривати від одного до чотирьох років, а ціна проведення до 10% від обсягу залучених за допомогою IPO фінансових ресурсів.

Більш детально про механізм здійснення IPO, переваги та недоліки IPO для компанії та інші аспекти буде йти в наступному розділі.

Взаємозв'язок, схожі та відмінні риси IPO та Private Placement.

Часто приватне розміщення ще називають пре-IPO або IPO-light, тим самим наголошуючи на тому, що IPO і РР є двома з однієї сторони схожими, з іншої взаємопов'язаними механізмами.

Приватне розміщення багато в чому нагадує IPO, але за своєю суттю є значно простішим механізмом, хоча відповідно і відкриває не такі широкі перспективи, як IPO. Під час підготовки до проведення РР власники компанії-емітента або уповноважені ними юридичні та фізичні особи домовляються з майбутніми інвесторами щодо ціни, умов продажу акцій та умов подальшої співпраці з майбутніми співвласниками.

Процедура проведення РР на відміну від IPO вимагає лише звітності за 1 рік, складеної за міжнародними стандартами, прозора структура компанії та складання проспекту емісії є також обов'язковим. Вимоги регулятора ринку цінних паперів по розкриттю інформації є мінімальними, строк проведення угоди складає до 6 місяці. Взагалом РР коштує менше для емітента, а це робить його доступним навіть для невеликих компаній.

Покупців пакетів акцій при РР визначають заздалегідь, і як правило їх кількість може складати 5-10.

Головною перевагою РР перед IPO, особливо для компаній із країн з перехідною економікою, є відсутність необхідності ставати публічною. Водночас багато експертів схиляються до думки, що РР може підготувати компанію до публічного розміщення, бути "генеральною репетицією".

Часто РР передують IPO великих корпорацій. Головною метою такого плану дій є намагання визначити приблизну ціну акцій, за якою буде здійснюватися IPO на біржі.

Таблиця 1. Порівняння Первинного розміщення акцій та приватного розміщення акцій

Характеристики способу розміщення	РР	IPO
Спосіб продажу акцій	Прямий продаж інвесторам	На фондовому майданчику
Кількість інвесторів	5-10	Більш ніж 20, за звичай 100-200
Аудит за міжнародними стандартами бухгалтерської звітності, результати якого надаються під час реєстрації	За останній рік	Мінімум за три роки
Необхідні документи для проведення реєстрації	Інвестиційний меморандум (25-30 сторінок). Описує профіль діяльності компанії, місце на ринку, план розвитку активу на найближчі 3 роки, ризики компанії, галузі, країни. Стисло про країну походження, корпоративне управління та власників компанії.	Проспект емісії (не менше 100 сторінок, за звичай 400-600). Описує країну походження компанії (економічну та політичну ситуації), галузь, профіль діяльності компанії, її місце на ринку, історію створення та розвитку, непрофільні активи власників, їхню політичну та іншу діяльність, корпоративне управління, ризики компанії, галузі, країни, план розвитку активу на найближчі 3 роки
Тривалість підготовчого періоду	2-6 місяців	1-2 роки
Корпоративне управління	Необов'язкова умова функціонування чіткої корпоративної структури	За зразком корпорацій із розвинених країн з чіткою та прозорою структурою корпоративного управління
Наявність незалежних директорів в компанії	Необов'язкова	Обов'язкова, хоча б 2-4 директори
Наявність департаменту відносин з інвесторами (investor relation)	Необов'язкова	Обов'язкова
Доцільний для яких компаній	Середніх та дрібних, для великих тільки в рамках підготовки до IPO	Середніх та великих
Витрати на угоду	Від \$600 тис до \$2 млн	\$3-4 млн

* Джерело: складено автором, з врахуванням [3].

Висновки. Однак в останній час чітка межа між приватним розміщенням та IPO поступово нівелюється. Так популярні серед українських компаній альтернативні майданчики світових фондових бірж здійснюють розміщення акцій, яке за своєю суттю нагадує симбіоз РР та IPO. Законодавство країн обмежує інвесторів на таких майданчиках лише колом висококваліфікаційних гравців (торговці, компанії по управлінню активами і т.д.). Тобто таке розміщення вже не можна охарактеризувати, як публічне, навіть інформація щодо емісії поширюється лише серед учасників майданчику.

Список використаної літератури:

1. Цінні папери. під ред. В.Д. Базиловича. – К., Заня, 2011.
2. Global financial instability impact on capital flows to transitional economies. – The Global Challenges for Economic Theory and Practice in Central and eastern European Countries. – Faculty of Economics of Vilnius University. – Vilnius, 2010, p.312-317.
3. Westenberg D. Initial Public Offerings: A Practical Guide to Going Public. Practising Law Institute (PLI); 2nd edition 2nd Edition. November 27, 2012.
4. Scott J. Taking Your Company Public, A Corporate Strategies Manual (New Renaissance Series on Corporate Strategies). New Renaissance Corporation, April 15, 2013.
5. Scharfman J. A. Private Equity Operational Due Diligence, + Website: Tools to Evaluate Liquidity, Valuation, and Documentation (Wiley Finance). Wiley; 1 edition, April 10, 2012.

Надійшла до редколегії 15.11.13

Н. Крылова, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ПРИВЛЕЧЕНИЕ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА НА ФОНДОВЫХ РЫНКАХ: ПУБЛИЧНОЕ ИЛИ ЧАСТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ

Статья посвящена процессам привлечения акционерного капитала на внешних рынках и рассматривает преимущества та недостатки двух основных подходов: публичного размещения (IPO) и частного размещения (Private Placement). Проведен сравнительный анализ и дана первичная стоимостная оценка проведения тех или иных операций по привлечению средств, что дает больше информации украинским компаниям для принятия взвешенного решения

Ключевые слова: акционерный капитал, потенциальные инвесторы, частное размещение, публичное размещение акций, стоимость привлекаемых ресурсов.

N. Krylova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National of Kyiv, Kyiv

IPO VS. PRIVATE PLACEMENT – DECISION TO MAKE TO ATTRACT THE FINANCIAL RESOURCES

Advantageous and disadvantageous of private and public offering by the Ukrainian companies are analyzed by the author. Presented comparative analysis and initial costs analysis made by the author allows the Ukrainian companies to make the 'wiser' selection among available options.

Key words: IPO, private placement, shareholders, hedge funds, private –equity funds, financial markets, costs of financial resources, mechanism of performance, type of financing.

УДК 339.72:339.73
JEL F53

Л. Лазебник, д-р екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

АКТУАЛЬНІ ТРЕНДИ В РЕГУЛЮВАННІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

В роботі розкрита сучасна структура регулювання світової фінансово-банківської системи. Виявленні сучасні тенденції в регулюванні з урахуванням досвіду світової фінансової кризи. Виділені перспективи глобального рівня регулювання відповідної регуляторної системи.

Ключові слова: міжнародні фінансово-кредитні відносини, світова фінансово-банківська система, міжнародне регулювання.

Постановка проблеми. Аналіз показників глобальної економіки виявив тенденцію динамічного розвитку сектору фінансових послуг. Так, за даними Mckinsey Global Institute в 2011 р. обсяг світового фінансового ринку досяг 212 трлн. дол. США, що утричі більше за обсяг світового ВВП [1, с. 2]. А вартість деривативів, що перебувають в обігу, за даними Банку міжнародних розрахунків, оцінюється в 708 трлн. дол. США, що перевищує більш ніж удесятеро обсяг світового ВВП [2, с. 12].

Фінансовій глобалізації сприяли лібералізація національних фінансових ринків та розвиток новітніх технологій. Наслідками цього стали посилення взаємозалежності фінансово-банківських систем різних країн та спроможність локальних криз підірвати фінансову стабільність в інших державах. Національні уряди добре усвідомили це після 2007-2009 рр. У зв'язку із цим набувають актуальності дослідження регуляторних процесів у сфері міжнародних фінансово-кредитних відносин. Фінансова криза виявила прогалини в регулятивній надбудові світової фінансово-банківської системи, і багато експертів вбачають саме в цьому ключ до її оздоровлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям функціонування світових фінансів, а також проблемам універсального регулювання світової фінансово-банківської системи приділяли увагу такі зарубіжні економісти, як А. Гринспен, М.В. Єршов, О.А. Звонова, М. Кастельс, П. Кругман, Ф.С. Мишкин, Дж. Стиглиц, А.А. Суєтін. У вітчизняній науковій літературі світову фінансово-банківську систему в різних аспектах її функціонування досліджували Я.В. Белінська, Т.П. Богдан, В.В. Зимовець, Д.Г. Лук'яненко, З.О. Луцишин, Ю.В. Макогон, С.В. Міщенко, С.В. Науменкова, А.С. Філіпенко. Безумовно, їх вклад в дослідження транскордонних фінансово-кредитних відносин вагомий, проте постійне продукування нових, складно структурованих фінансових інструментів, з одного боку, та застарівання розроблених правил й норм, що визначають їх використання, з іншого – дає підстави для подальших наукових пошуків.

Метою цієї статті є виявлення актуальних змін в регулюванні міжнародних фінансово-кредитних відносин, які дозволяють виокремити перспективи розвитку відповідної регуляторної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження процесів регулювання у сфері міжнародних фінансово-кредитних відносин потребує ґрунтовного аналізу їх сучасної структури. Регулювання світової фінансово-банківської системи здійснюється сьогодні на двох рівнях – національному та міжнародному. Специфікою регулятивної надбудови досліджуваної системи є значущість саме національної складової. Це пов'язано з тим, що по-перше, певне число питань міжнародного значення врегульоване безпосередньо на національному рівні (висота адміністративних бар'єрів на шляху проникнення іноземних елементів (суб'єктів та ресурсів); правовий статус банків, бірж, національних та іноземних валют, який встановлений в державах;

внутрішні правові режими для іноземних суб'єктів). По-друге, чимало міжнародно-правових норм з часом імплементуються до національного законодавства. Адже глобалізація веде до неминучої уніфікації основних принципів регулювання національних фінансових і банківських систем.

В структурі міжнародного рівня регулювання фінансово-кредитних відносин можливо виділити два елементи: договірний та інституціональний. Договірне регулювання реалізується шляхом укладання спеціально присвячених цим проблемам дво- та багатосторонніх міжнародних угод. Інституціональна складова міжнародної регулятивної надбудови передбачає створення і функціонування міжнародних міждержавних, міжурядових та саморегулювальних фінансово-кредитних організацій, універсального й регіонального характеру: Міжнародний Валютний Фонд, Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку, Європейський Інвестиційний Банк, Паризький та Лондонський клуби кредиторів. Базельський комітет з банківського нагляду, Міжнародна організація комісій з цінних паперів тощо. Рішення міжнародних організацій разом із міждержавними угодами виступають головними формами регулювання міжнародних фінансових потоків. Адже умовою прийняття до складу міжнародної організації є дотримання вимог їх засновницьких документів.

Схематично структура регулятивної надбудови у сфері міжнародних фінансів представлена на рис. 1.

В економічних дослідженнях, як зазначав відомий англійський економіст Р.Ф.Харрод, "марно займатись рафінуванням понять, якщо в їх основі не лежать певні ідеї" [3, с. 121]. Виявлення особливостей структури регулювання міжнародних фінансово-кредитних відносин спрощує виділення напрямів змін в механізмі їх регулювання. Першим напрямом є посилення ролі національного рівня в регулюванні міжнародних фінансово-кредитних відносин. Це пов'язано з кризою 2007-2009 рр., негативні руйнівні наслідки якої національні уряди почали розв'язували самотужки, не очікуючи рішень і дій з боку міжнародних структур.

Другим напрямом змін є вдосконалювання технологій регулювання. По-перше, це флексифікація¹ регулювання, по-друге, зміщення акцентів в об'єктному складі регулювання – з мікрорівня на макрорівень.

Як вже зазначалося, глобалізація фінансів та регулярне продукування складних фінансових інструментів висуває нові завдання у сфері взаємодії учасників ринку і обміну інформацією між ними на міжнародному рівні, вирішувати які потрібно на основі взаємної довіри та розуміння, а також з урахуванням волатильності. Швидкість інновацій у фінансовій сфері, неспівставна з повільним темпом переговорів і ратифікації міжнародних договорів, спричинила те, що традиційна договірна складова міжнародного регулювання виявилась мало-ефективною у сфері фінансово-кредитних відносин.

¹ Флексифікація (від англ. *flexible* – гнучкий) – підвищення гнучкості.

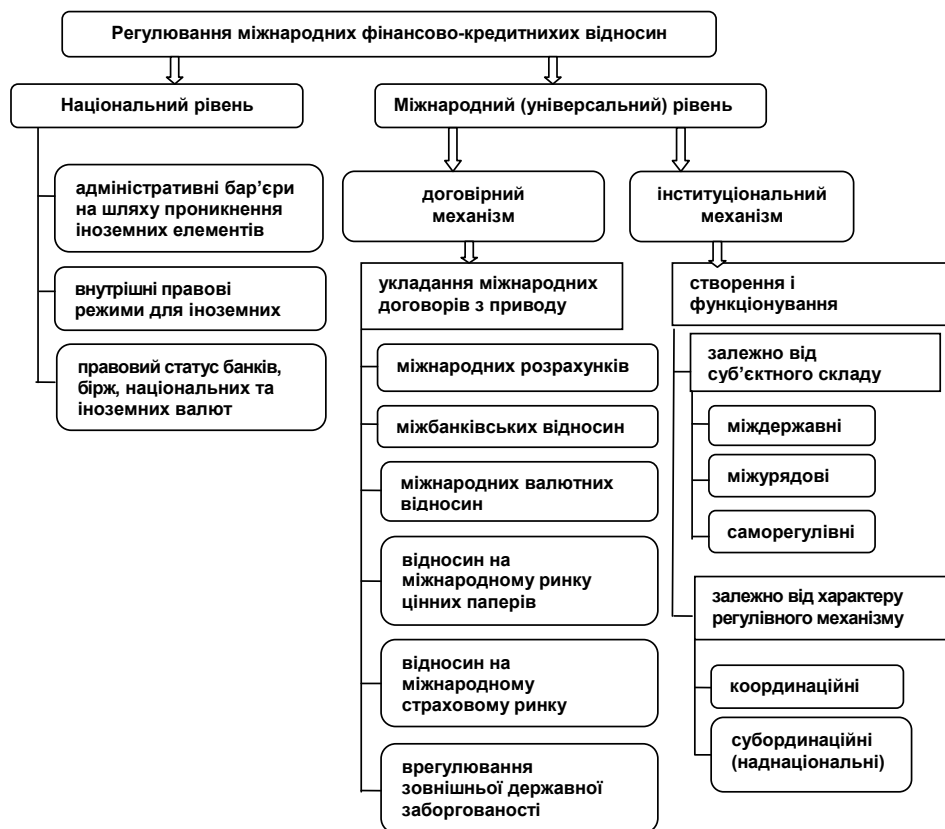


Рис. 1. Структура регулятивної надбудови світової фінансово-банківської системи

* Джерело: побудовано автором.

Способом розв'язання цієї проблеми стало застосування неформальних підходів. Що означає прийняття спільних актів, які з формальної точки зору не вважаються договорами. Вони називаються неформальними домовленостями. Дії держав у цій сфері повинні відповідати трьом вимогам: бути ефективними, терміновими і технічно грамотними. Наприклад, критичні коливання курсу основних валют зразу ж викликають узгоджені заходи держав, які в такій ситуації не можуть дозволити собі бути обмеженими міжнародним договором або угодою. З цією метою проводяться періодичні зустрічі G-8, G-20. Формула правил фінансової глобалізації, таким чином, змінилась від її традиційного вигляду: "міждержавні договори → регулюючі норми поведінки у фінансовій сфері" до нової послідовності: "регулюючі норми поведінки → міждержавні договори" [4, с. 285].

Остання криза змістила акценти в об'єктному складі технології регулювання світової фінансово-банківської системи: мікропруденційне регулювання доповнилося макроруденційним. До кризи ввжалося, що платоспроможність та фінансова стійкість окремих установ гарантує стабільність фінансово-банківської системи в цілому. Наразі на перший план виходить необхідність системної роботи з фінансовим сектором у цілому. Такий підхід потребує належного регулювання ринків та операцій, які відображають взаємозв'язки між банками та іншими учасниками системи. При цьому особлива увага приділяється системоутворюючим інститутам та взаємозв'язкам у фінансово-банківській системі [5].

Третім напрямом змін механізму регулювання міжнародних фінансово-кредитних відносин в післякризовий період є інституціональна сфера. Вектор змін стосується:

- поступового згортання тенденцій дерегулювання, яке набуло популярності в період лібералізації

національних фінансових ринків, на користь регуляторних процесів;

- підвищення ролі субординаційного методу регулювання і значення наднаціональних міжнародних фінансово-кредитних організацій;

- модернізації стандартів як основного інструменту регулювальної діяльності міжнародних фінансово-кредитних організацій в сучасних умовах.

Як вже зазначалося, світова фінансова криза виявила "білі плями" в регулятивному покритті світової фінансово-банківської системи. Йдеться про: недостатнє міжнародне співробітництво у сфері фінансово-банківського регулювання з метою координації і узгодженості зусиль національних регуляторів, а також про удосконалення фінансово-банківського нагляду (масштаби запозичення коштів, концентрація ризиків в системних установах, коректність звітної інформації).

Конвергенцію фінансово-банківського регулювання різних держав може інтенсифікувати процес модернізації міжнародних стандартів. Основними розробниками міжнародних стандартів професійної діяльності у відповідній сфері є:

- Базельський комітет з банківського нагляду, заснований у 1974 р. На сьогодні він включає представників Бельгії, Великобританії, Іспанії, Італії, Канади, Люксембурга, Нідерландів, Німеччини, США, Франції, Швеції, Швейцарії та Японії. Ці країни представлені центральними банками, а також державними органами, які офіційно відповідають за здійснення нагляду за банківським сектором у тих випадках, коли центральний банк не бере в цьому участі. Комітет розробляє широкий перелік стандартів, вказівок та рекомендацій щодо здійснення національного банківського нагляду, який

поєднує встановлені кількісні вимоги, що пред'являються банкам, і стандартів якісного характеру, які сприяють розвитку "здорової" банківської практики;

- Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) незалежний нормовстановлюючий орган, який фінансується за рахунок приватного капіталу, штаб-квартира якого розташована в Лондоні;
- Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO) – провідна міжнародна група, що об'єднує регулюючі органи ринків цінних паперів;
- Міжнародна асоціація органів страхового нагляду (IAIS), що складається з органів страхового нагляду із 140 країн, що охоплює 97% страхових премій у світі.

Перелік основних стандартів у сфері фінансово-банківського регулювання наведений в таблиці 1.

Процес конвергенції фінансово-банківського регулювання різних держав за допомогою міжнародних стандартів регулювання може бути охарактеризований наступними етапами: по-перше, розробка міжнародними організаціями універсальних стандартів; по-друге, гармонізація національних практик регулювання відповідно до міжнародних рекомендацій в руслі тенденції до уніфікації; по-третє, адаптація і впровадження до національного законодавства випробуваних досвідом кращих практик.

Таблиця 1. Основні міжнародні стандарти у фінансово-банківському регулюванні

Сфера	Стандарт	Розробник
Банківська система	Ключові принципи ефективного банківського нагляду	Базельський комітет з банківського нагляду
Ринок цінних паперів	Цілі і принципи регулювання ринку цінних паперів	Міжнародна організація комісій з цінних паперів
Страховання	Ключові принципи страхування	Міжнародна асоціація наглядових органів у сфері страхування
Бухгалтерський облік	Міжнародні стандарти фінансової звітності	Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності

* Джерело: побудовано автором.

В ініціації зміни якості регулювання важлива роль належить новоствореному в умовах посткризового реформування міжнародному органу – Раді з фінансової стабільності. Дана організація була створена у 2009 р. шляхом реформування Форуму з фінансової стабільності (функціонував з квітня 1999 р.) з новим складом і розширенням повноважень щодо проведення політики фінансового нагляду і контролю. На сьогодні Рада з фінансової стабільності є міжнародним органом, метою якого є координація роботи як національних органів, що розробляють фінансову політику, так і міжнародних організацій, які здійснюють розробку стандартів регулювання світової фінансово-банківської системи. До її складу входять представники центральних банків та інших регуляторних органів влади від 24 суверенних юрисдикцій: Аргентини, Австралії, Бразилії, Гонконгу, Індії, Індонезії, Іспанії, Італії, Канади, Китаю, Мексики, Нідерландів, Німеччини, ПАР, Республіки Кореї, Росії, Саудівської Аравії, Сінгапуру, Сполученого Королівства Великобританії, США, Туреччини, Франції, Швейцарії, Японії.

Учасниками Ради стали глобальні багатосторонні фінансові інститути. Серед них такі авторитетні як: Європейський центральний банк, Європейська комісія, Банк міжнародних розрахунків, Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, Світовий банк.

Крім того, до складу Ради входять і міжнародні організації, що розробляють стандарти професійної діяльності та здійснюють регулювання і нагляд у фінансовій сфері: Базельський комітет з банківського нагляду, Комітет з платіжно-розрахункових систем, Комітет з глобальної фінансової системи, Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності, Міжнародна асоціація наглядових органів у сфері страхування, Міжнародна організація комісій з цінних паперів.

Серед нових функцій Ради з фінансової стабільності наступні: здійснення моніторингу економічної ситуації в цілому і на фінансових ринках, зокрема, співставлення ситуації в економіці з існуючими регулятивними заходами і підготовка рекомендацій щодо внесення змін до існуючого законодавства; планування заходів з метою

транскордонного врегулювання кризових ситуацій; взаємодія з МВФ у справі виявлення криз на ранній стадії їх виникнення. Рада з фінансової стабільності, таким чином, об'єднує зусилля національних владних структур, які підтримують фінансову стійкість у провідних країнах, міжнародних фінансових інститутів та міжнародних груп регуляторів.

Висновки. Виявлені тренди в регулюванні світової фінансово-банківської системи пояснюють процес здійснення регулювання з точки зору його технологічно-інституціональних особливостей і дозволяють зробити наступні висновки. Регламентація фінансово-кредитних відносин потребує гармонійного поєднання регулювання на національному та міжнародному рівнях. Ці види регулювання мають доповнювати одне іншого, проте пріоритет в умовах глобалізації має отримати саме міжнародне регулювання. При цьому для досягнення максимальної ефективності універсального механізму регулювання світової фінансово-банківської системи особливе значення має вдосконалення технологій регулювання шляхом досягнення балансу між національними інтересами та інтересами усього світового співтовариства, та оптимізація інституціональної структури відповідного рівня регулювання, яка має ґрунтуватися на взаємній координації фінансових політик держав.

Список використаної літератури:

1. Roxburgh Ch., Lund S., Piotrovski J. Mapping global capital markets 2011. // Updated Research. McKinsey Global Institute. August 2011. URL: http://www.mckinsey.com/mgi/reports/freepass_pdfs/Mapping_global_capital_markets/Capital_markets_update_email.pdf.
2. OTC derivatives market activity in the first half of 2011. // Bank for International Settlements, November 2011. URL: http://www.bis.org/publ/otc_hy1111.pdf.
3. Р.Ф.Харрод. К теории экономической динамики. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 212 с.
4. Гармонизация регулирующих функций и глобализация финансов // Глобализация и национальные финансовые системы / Под ред. Дж.А. Хансона, П.Хонохана, Дж. Маджони. Пер. с англ. – М.: Издательство "Весь Мир", 2005. – 320 с.
5. Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою. Аналітична записка / Я.В. Белінська, Є.О. Медведіна [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/996/>

Надійшла до редакції 13.09.13

Л. Лазебник, д-р экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

АКТУАЛЬНЫЕ ТRENДЫ В РЕГУЛИРОВАНИИ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В работе раскрыта современная структура регулирования мировой финансово-банковской системы. Выявлены современные тенденции в регулировании с учетом опыта мирового финансового кризиса. Выделены перспективы глобального уровня регулирования соответствующей регуляторной системы.

Ключевые слова: международные финансово-кредитные отношения, мировая финансово-банковская система, международное регулирование.

L. Lazebnyk, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ACTUAL TRENDS IN ADJUSTMENT OF WORLD FINANCIAL AND BANKING SYSTEMS

The modern structure of adjustment of the world financial and banking systems is exposed in the article. Modern tendencies in adjustment with respect to world finances crisis were revealed. The prospects of global level of adjustment of the corresponding regulator system are distinguished.

Keywords: international financial and credit relationships, world financial and banking systems, international adjustment.

УДК 368
JEL G22

Д. Нестерова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА НАПРЯМКИ ЇХ РОЗМІЩЕННЯ

У статті визначено економічний зміст поняття фінансові ресурси страхової організації, розглянуто структуру фінансових ресурсів страховика за джерелами фінансування та охарактеризовано інвестиційні можливості страхових організацій. Розкрито роль та місце страхової компанії в інвестиційному процесі.

Ключові слова: фінансові ресурси страхової компанії; структура фінансових ресурсів страхової компанії; страхові резерви; інвестиційні ресурси страховика.

Постановка проблеми. Страхова галузь є важливим фінансовим джерелом розвитку національної економіки, оскільки в процесі страхування відбувається мобілізація значних грошових ресурсів та подальше їх інвестування страховиками, що дозволяє визначити страхові організації як потужних інституційних інвесторів. Страхова, фінансова та інвестиційна діяльність страхових організацій тісно пов'язані між собою. На розвинених страхових ринках в структурі фінансових результатів діяльності страхових компаній значна питома вага належить саме інвестиційній діяльності. За рахунок страхових внесків страхувальників формуються страхові резерви, які забезпечують інвестиційні можливості страховика, а також є одним із факторів, що визначають його платоспроможність перед учасниками страхового ринку.

В умовах трансформації економіки, а також фінансової кризи питання формування та розміщення фінансових ресурсів страхової компанії набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова проблема щодо визначення структури та специфіки формування та розміщення фінансових ресурсів страхової компанії в частині теоретичних аспектів проблеми та сучасної практики розміщення фінансових ресурсів страхової організації досліджується в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: В.Базилевич, А.Василенко, Н. Лахметкіна, Н. Нікуліна, Р. Пікус, Н. Ткаченко Л. Орланюк-Малицька.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Особливості сучасного етапу ринкових перетворень в Україні та особливості функціонування страхового та фінансового ринків в посткризовий період сформулювали необхідність подальшого наукового дослідження проблеми формування фінансових ресурсів страхових компаній, їх трансформації в інвестиційні

джерела, а також необхідність пошуку ефективних напрямків їх розміщення.

Мета статті – визначити особливості формування фінансових ресурсів страхової компанії на сучасному етапі ринкових перетворень в Україні, сформулювати пропозиції щодо напрямків їх розміщення з урахуванням цілей, принципів та елементів інвестиційної діяльності страхової організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхові компанії є важливим джерелом інвестиційних ресурсів у національну економіку. Страховик повинен мінімізувати ризик інвестицій при формуванні інвестиційного портфеля з метою забезпечення безумовних гарантій щодо виконання своїх зобов'язань. Для виконання цього завдання страховій компанії необхідно проводити аналіз фінансового стану організації обраних, для розміщення інвестицій, визначити кількісну оцінку ступеня ризику розміщення і оптимальний період розміщення інвестицій.

Фінансові ресурси страхової організації – це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу у страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності. Страхова організація володіє певними фінансовими ресурсами, інвестування яких є джерелом інвестиційного доходу. За рахунок фінансових ресурсів страховик виконує свої зобов'язання перед страхувальниками, може стабілізувати власний фінансовий стан, зменшити інфляційний тиск, пропонувати на страховому ринку менш прибуткові види страхових послуг [2, с. 58].

Економічний зміст фінансових ресурсів та їх призначення визначають особливості інвестування. Джерела фінансових ресурсів страхової організації є власний, залучений та позичковий капітали, що характеризують інвестиційний потенціал страховика (рис. 1).

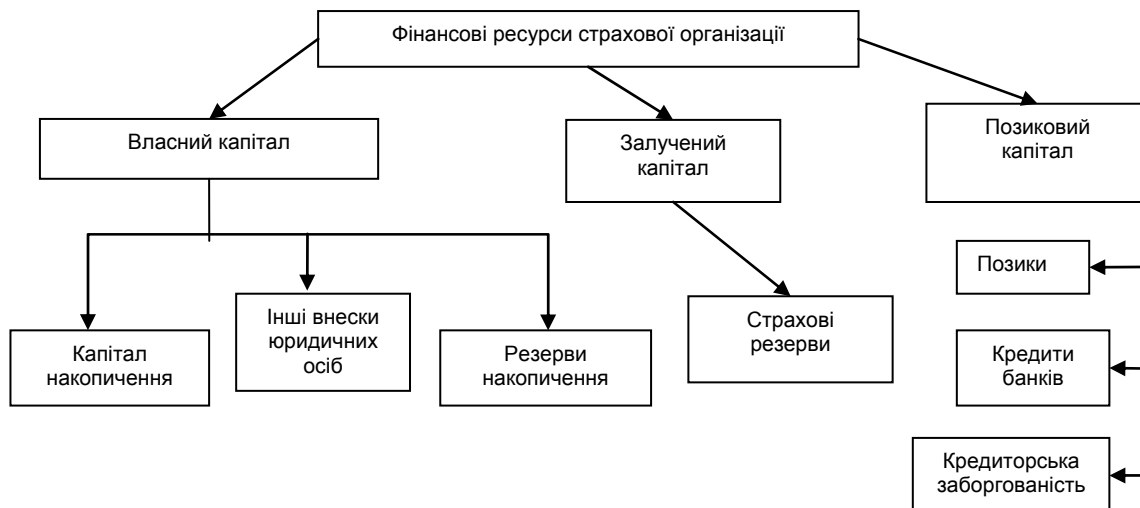


Рис.1. Структура фінансових ресурсів страхових організацій за джерелами фінансування.

* Джерело: [3, с. 119]

На початковому етапі формування інвестиційних ресурсів базисним елементом є власний капітал, який у процесі діяльності страхової організації поповнюється з різних джерел. Обсяг власних фінансових ресурсів має важливе значення на початковому етапі функціонування страхової компанії, оскільки в цей час, як правило, ще не повністю сформований адекватний страховий фонд, яки здатен покрити великі страхові збитки. У цьому випадку особливо зростає роль статутного капіталу, що виступає інструментом управління бізнес-ризиком страховика. Власні фінансові ресурси є чинником фінансової стійкості страхової компанії, а їх обсяг повинен бути достатнім для повного і своєчасного виконання страхових зобов'язань [6, с. 51]. У свою чергу рівень достатності встановлюється зовнішніми і внутрішніми вимогами до платоспроможності страхової компанії. Власний капітал є основою функціонування та розвитку страхової організації. До зовнішньої частини інвестиційних ресурсів страхової організації відноситься позиковий капітал і залучений капітал.

Залучений капітал є основним джерелом інвестицій, і тому має суттєвий вплив на макроекономіку. Залуче-

ний капітал – страхові резерви – це величина зобов'язань страховика за договорами страхування, співстрахування та перестрахування, яка має певний рівень невизначеності у часі та обсягу виконання страхових зобов'язань. Невизначеність моменту настання необхідності виконання страхових зобов'язань знижує ефективність інвестиційної діяльності страхової компанії. Залучений капітал являє собою грошові кошти, отримані у вигляді страхової премії та акумулюються страховиком на час дії договору страхування [2, с. 59].

Позиковий капітал включає в себе кредиторську заборгованість і банківський кредит. Страхові компанії вкрай рідко вдаються до банківського кредитування, і воно використовується в основному на цілі, не пов'язані з інвестуванням. Страхова організація формує за рахунок цих коштів страхові резерви.

Страхові резерви тимчасово можуть бути використані страховиком в якості інвестиційного джерела. Слід зазначити, що страхові резерви є основним інвестиційним джерелом страхової організації (рис.2).

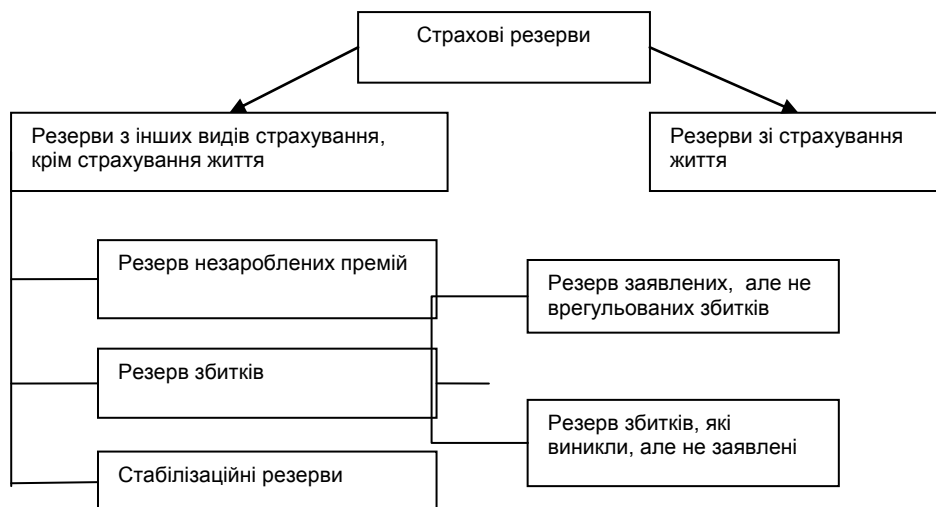


Рис. 2. Класифікація страхових резервів

* Джерело: [2, с. 180]

Поточна страхова, фінансова та інвестиційна діяльність тісно пов'язані між собою та є взаємозалежними. Модель руху грошових потоків у страховій організації представлена на рис. 3.

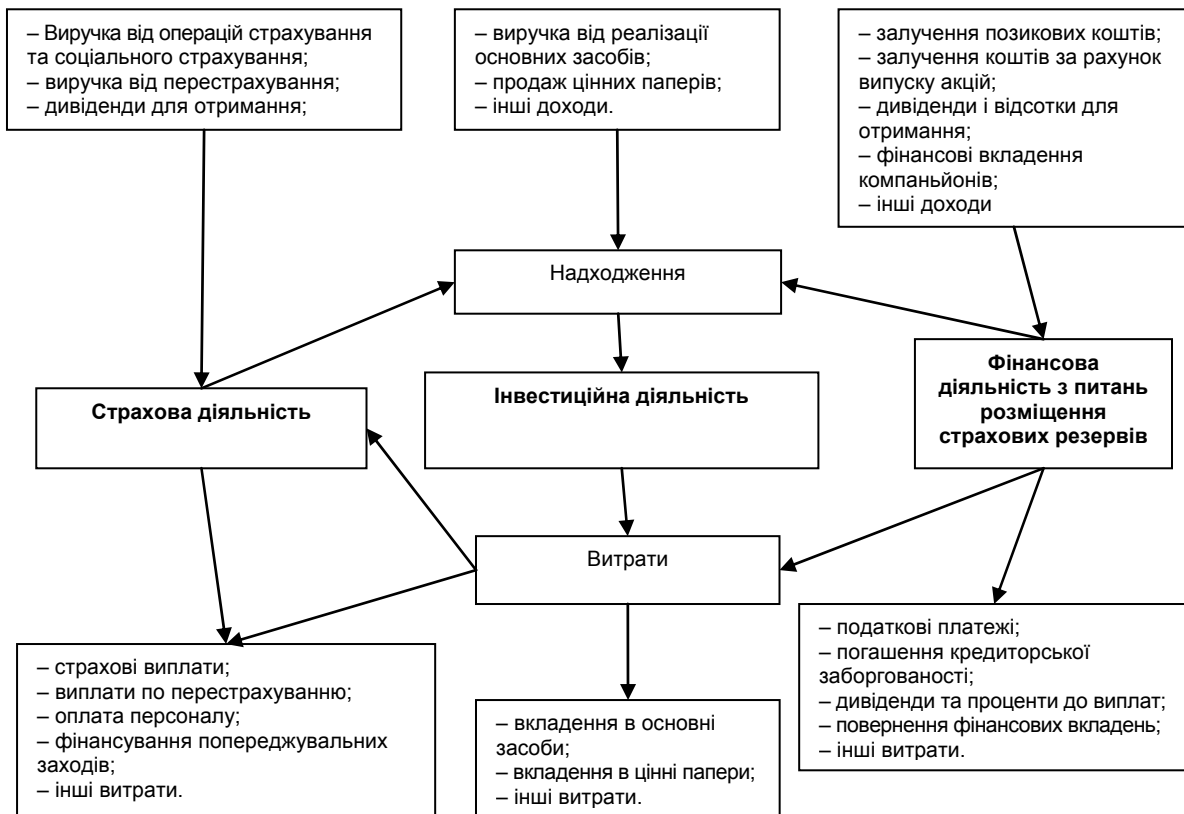


Рис. 3 Модель руху грошових потоків страхової організації

* Джерело: [3, с. 129]

Страхові компанії посідають особливе місце у забезпеченні інвестиційного процесу. По-перше, страховики самостійно можуть виконувати функції інвесторів, оскільки вони мобілізують значні фінансові ресурси юридичних, фізичних осіб та спрямовують їх у різні види інвестицій. По-друге, за допомогою страхування можна стимулювати інвестиційну активність вітчизняних та іноземних власників капіталу шляхом виконання страхових операцій за видами страхування, що гарантують інвесторам повернення вкладених коштів, а у деяких випадках і відшкодування не отриманого доходу в разі настання непередбачуваних подій, що призвели до втрати фінансових вкладень.

Страхова організація має у розпорядженні певні фінансові ресурси, інвестування яких є джерелом інвестиційного доходу. За рахунок інвестиційного прибутку страховик має можливість виконати зобов'язання перед страхувальниками, стабілізувати власний фінансовий стан, знизити інфляційний тиск та компенсувати збитковність певних видів страхування. Специфіка договору купівлі-продажу страхової послуги дає можливість страховику впродовж деякого періоду розпоряджатися коштами, що отримані від страхувальників, та інвестувати їх у різні сфери економіки.

Згідно ст. 31 Закону України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР кошти страхових резервів повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності, диверсифікованості та мають бути представлені активами таких категорій:

- грошові кошти на поточному рахунку;
- банківські вклади (депозити);
- валютні вкладення згідно з валютою страхування;

- нерухоме майно;
- акції, облігації, іпотечні сертифікати цінні папери, що емітуються державою;
- права вимоги до перестраховиків;
- інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України;
- банківські метали;
- кредити страхувальникам – фізичним особам, що уклали договори страхування життя, в межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми. У цьому разі кредит не може бути видано раніше, ніж через один рік після набрання чинності договором страхування, та на строк, який перевищує період, що залишився до закінчення дії договору страхування;
- готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України [1].

Кошти резервів із страхування життя можуть використовуватися для довгострокового кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Страховикам забороняється здійснення інших видів кредитної діяльності [1].

Під час розгляду можливості використовувати кошти страхових організацій в якості інвестиційних ресурсів, необхідно проаналізувати структуру ресурсів з точки зору методів інвестування, оптимальних строків, впродовж яких вони можуть використовуватися. Кошти, що знаходяться у розпорядженні страхових організацій, є сукупністю ресурсів, які призначені для виконання зобов'язань перед страхувальниками та нормального функціонування компанії. До таких ресурсів входять поточні надходження та фонди, що знаходяться у роз-

порядженні страховиків (сформовані за рахунок власних і залучених коштів).

Інвестиційні можливості фінансових ресурсів страхової компанії характеризуються:

- можливим терміном використання ресурсів;
- визначенням терміну інвестування;

- отриманням інвестиційного доходу з урахуванням принципу "ризик-дохідність";

- ліквідність.

Інвестиційні можливості фінансових ресурсів страхової організації наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Структура фінансових ресурсів страхової організації та їх інвестиційні можливості

Структура фінансових ресурсів	Інвестиційні можливості, у тому числі:			
	Термін використання інвестицій	Можливість планування з метою інвестування	Можливість отримання доходів з урахуванням принципу "ризик-дохідність"	Можливість перетворення у грошові кошти для здійснення страхових виплат
Власний капітал, у тому числі:	Довгострокова	Висока	Регулярний стабільний поточний дохід	Ліквідність середня, низька
– Капітал накопичення				
– Інші внески юридичних осіб	Довгострокова	Низька	Регулярний стабільний поточний дохід	Ліквідність середня, низька
– Резерви накопичення	Довгострокова	Висока	Регулярний стабільний поточний дохід	Ліквідність середня
Залучений капітал, у тому числі:	Довгострокова	Висока	Регулярний стійкий поточний дохід	Ліквідність середня, низька
– Резерви зі страхування життя (математичні резерви)				
– Резерви з інших видів страхування, крім страхування життя (технічні резерви)	Різна (в залежності від видів страхування)		Високий, нерегулярний дохід	Ліквідність середня, низька
– Стабілізаційні резерви	Різна (в залежності від фінансових результатів страхової компанії за звітний період)	Висока	Нерегулярний дохід	Ліквідність середня
Позиковий капітал, у тому числі:	Короткострокова	Низька	Нерегулярний дохід	Ліквідність висока
– Кредиторська заборгованість				

* Джерело: [3, с. 140-141]

У структурі власного капіталу усі складові (капітал накопичення, інші внески юридичних осіб, резерви накопичення) мають довгостроковий характер і можуть бути інвестовані у довгострокові фінансові інструменти. У даному випадку інвестиційна політика має бути спрямована на придбання боргових та пайових цінних паперів, а також нерухомості. Резерви зі страхування життя (математичні резерви) інвестують у довгострокові фінансові інструменти, оскільки чим довгими є терміни договору, тим більш довгостроковими можуть бути інвестиції. Технічні резерви формуються за рахунок короткострокових договорів страхування (до 1 року). Стабілізаційні резерви формуються з метою забезпечення фінансової надійності страховиків, і вони мають довгостроковий характер.

Цілями інвестування фінансових ресурсів можуть бути:

- забезпечення достатнього рівня платоспроможності, необхідного для виконання страхових зобов'язань і збереження фінансової стійкості страхової компанії;

- отримання прибутку;
- збереження активів організації від інфляції;
- збільшення вартості страхової компанії;
- підвищення конкурентоспроможності компанії.

Таким чином, враховуючи структуру фінансових ресурсів, інвестиційна діяльність будується на тому, що:

- акумулюючи великі кошти у вигляді резервів, страхові організації є важливими інвесторами та кредиторами на фінансовому ринку;

- характер руху фінансових ресурсів свідчить про те, що у розпорядженні страховика впродовж певного періоду знаходяться тимчасово вільні кошти, які можуть бути інвестовані для отримання додаткового прибутку;

- необхідно здійснювати державне регулювання інвестиційної діяльності страхової організації;

- концентрація значних фінансових ресурсів перетворює страхування у важливий фактор розвитку економіки за рахунок активної інвестиційної політики;

- інвестиційна політика страховика впливає на його платоспроможність та конкурентоспроможність, тому основними принципами інвестиційної діяльності страхової компанії є надійність інвестицій, ліквідність, дохідність та поверненість.

Висновки. Отже, фінансові ресурси страхової організації – це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності.

Фінансові ресурси страхової компанії є неоднорідними, економічний зміст та їх призначення визначають особливості інвестування. Джерелами фінансових ресурсів є власний капітал, залучений та позиковий капітал. Власні фінансові ресурси є чинником фінансової стійкості страхової компанії. Їх обсяг повинен бути достатнім для повного і своєчасного виконання страхових зобов'язань. У свою чергу рівень достатності встановлюється зовнішніми і внутрішніми вимогами до платоспроможності страхової компанії. Величина власного капіталу залежить від вимог держави і потреб страхової компанії. Вона повинна бути достатньою для гарантії фінансової безпеки, тому її необхідно планувати і контролювати.

Страховики у своїй інвестиційній діяльності в процесі формування і розміщення фінансових ресурсів мають забезпечувати рентабельність вкладень, що дозволить зберегти реальну вартість вкладених коштів протягом

терміну інвестування, а вразі необхідності швидко реалізувати розміщені активи.

Державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній є необхідною умовою забезпечення надійного та безпечного функціонування страхової компанії.

Список використаної літератури:

1. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР (Ред. акція станом на 11.08.2013) [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Лахметкіна Н.І. Інвестиційна стратегія підприємства : навч. посіб. / Н.І. Лахметкіна. – М.: КНОРУС, 2006. – 184 с.

Д. Нестерова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗМЕЩЕНИЯ

В статье определено экономическое содержание понятия финансовые ресурсы страховой организации, рассмотрена структура финансовых ресурсов страховщика по источникам финансирования, а также охарактеризованы их инвестиционные возможности. Раскрыта роль и место страховой компании в инвестиционном процессе на отечественном страховом рынке.

Ключевые слова: инвестиционные возможности, финансовые ресурсы страховой компании, инвестиционные ресурсы, страховые резервы, структура финансовых ресурсов страховой компании.

D. Nesterova, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE FINANCIAL RESOURCES OF INSURANCE COMPANIES AND DIRECTIONS OF THEIR PLACEMENT

The article outlines the economic meaning of the financial resources of the insurance company. The structure of the financial resources of insurer financing is examined. The investment opportunities of financial resources are characterized. The role and place of the insurance company in the investment process are determined.

Keywords: investment opportunities, financial resources of insurance companies, investment funds, insurance funds, the structure of the financial resources of insurance company.

УДК 330.341
JEL O 110

В. Осецький, д-р екон. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕНТАЛІТЕТ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті визначено поняття господарського менталітету як неформального інституту, проаналізовано основні підходи представників інституціоналізму до трактування даної категорії, досліджено структуру інституційного середовища, визначено місце та роль господарського менталітету в системі інституційних чинників розвитку економіки, окреслено перспективи подальших досліджень цієї проблематики.

Ключові слова: господарський менталітет; інституційне середовище, соціально-економічний розвиток; інституційна матриця; трансформаційна економіка.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку важлива роль належить інституціональним факторам, які визначають результати економічної діяльності на всіх рівнях господарювання, і навіть незначна динаміка інституційної структури має істотний, якщо не вирішальний вплив на рівень економічної активності. Наразі в Україні однією з основних проблем соціально-економічного розвитку є наявність суперечностей між новими інститутами, що виникли та сформувалися в процесі ринкової трансформації, та інститутами, що склалися у процесі довготривалого розвитку у вигляді панівних у суспільстві традицій, норм, моделей економічної поведінки. Розглядаючи умови реформування інституційної структури, необхідно враховувати не тільки існуючі на даний момент економічні та політичні особливості, але й попередній період розвитку суспільства, його історію, традиції. Реформування національної економіки є неможливим без наукового пошуку інституціональних форм, здатних з'єднати соціокультурні ментальні особливості людей з їхніми рольовими функціями в сучасному виробничо-економічному процесі. На наш погляд, дана проблема це актуалізує необхідність визначення ролі господарського менталітету у системі інституціональних чинників розвитку економіки.

3. Нікуліна Н.Н. Інвестиційна політика в страхових організаціях. Теорія і практика: навч. посіб. для студентів вузів / Н.Н. Нікуліна, С.В. Безрезіна. – М.: ЮНІТИ-ДАНА, 2013. – 511 с.

4. Соловйова А.А. Обґрунтування інвестиційної стратегії страхової компанії в Україні / А.А. Соловйова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія "Економіка". – 2011. – №5(4). – С. 69-76.

5. Сташкевич Ю. Теоретико-прикладні аспекти управління інвестиційною діяльністю страхових компаній в Україні на сучасному етапі / Ю. Сташкевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2007. – №94-95. – С. 91-93.

6. Шор И.М. Алгоритм розробки та реалізації фінансової стратегії страхової компанії // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2012. – №6. – С. 125.

Надійшла до редакції 28.11.13

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням економічної поведінки індивідів, її структури та характерних особливостей займалися представники багатьох напрямків економічної думки, зокрема А.Сміт, Д.Рікардо, Д.Міль, І.Бентам, А.Маршал, К.Менгер, В.Парето, Дж.Кейнс, Т.Веблен, Д.Коммонс, Р.Коуз, Г.Беккер, М.Фрідмен, Д. Б'юкенен та інші. У вітчизняній та російській науці вченими Г. Комих, Т. Гайдай, О. Бондаренко, А. Гриценко, Г. Пилипенко, Р. Нурєвим, Ю. Латовим, Т. Вуколовою, А. Шастіткою активно розроблялося питання національного господарського менталітету, його основних характеристик та факторів формування.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на комплексність наукового вивчення проблеми господарського менталітету, наразі питання ролі господарського менталітету у процесі трансформаційних перетворень та його місця в інституційній структурі економіки, на наш погляд, розкрито недостатньою мірою.

Метою статті є визначення місця господарського менталітету в структурі інституційного середовища та його ролі у реформуванні інституційного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження з поглибленим обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Досліджуючи економічну поведінку, в центрі уваги економісти ставлять питання про те, яким чином економічні агенти використовують обмежені ресурси для виробництва, розподілу, обміну товарів і послуг з метою споживання, тобто досліджують процес вибору між альтернативними варіантами використання рідкісних ресурсів, методи організації ресурсів, способи розподілу прибутку як винагороди за економічну діяльність. Для наукового аналізу економічного життя використовується уніфіковане уявлення про людину, що діє за конкретних економічних умов – так звана модель "homo economicus". Ця модель включає найважливіші для аналізу параметри, що характеризують індивідів, і перш за все, мотиви економічної активності, її цілі, а також особливості фізичних, психічних та інтелектуальних можливостей людини, що використовуються для досягнення поставленої господарської мети. Серед основних складових даної моделі виділяють наступні:

1) переважаюча роль особистого інтересу – кожний суб'єкт діє згідно своїх особистих інтересів, але при цьому не порушує прав та інтересів інших індивідів завдяки регулюючій дії правових та моральних норм;

2) нормальна оцінка майбутнього часу – теперішній час ціниться більше, ніж майбутній, що знаходить своє відображення в позитивній нормі часових переваг;

3) незалежність уподобань від обмежень – уподобання кожного агента формуються ним самостійно і не залежать від будь-яких фінансових, соціальних чи інших обмежень;

4) автономність очікувань – передбачає, що кожен суб'єкт формує свої очікування, самостійно збираючи, оброблюючи та використовуючи усю доступну інформацію;

5) особиста відповідальність – дана характеристика означає те, що кожен індивід прагне максимально точно і повного виконання своїх обов'язків перед іншими [12].

На наш погляд, застосування даної моделі для аналізу економічної поведінки українських суб'єктів господарювання не враховує, насамперед, того факту, українські *homo economicus* здійснюють свою діяльність не в межах економічного простору з уже сформованими і закріпленими ринковими інститутами, що пройшли довгу еволюцію, а у середовищі з мінливою інституційною структурою. Згідно з Л. Девісом, інституційне середовище – це сукупність засадничих політичних, соціальних і юридичних правил, які утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Це рамки укладання інституціональних угод [1]. Соціально-економічні та політичні інститути зумовлюють роль індивіда в суспільстві, обмежують його дії прийнятними для суспільства рамками і, певною мірою, впливають на вибір рішень.

У роботах Д. Норта особливий інтерес становить підхід до аналізу еволюції інституційної структури, визначення траєкторії минулого економічного розвитку країни і апроксимації її на сучасні і навіть на майбутні процеси, так званої залежності від попереднього шляху розвитку (*path dependence*). Інститути людського буття нерозривно виростають із минулого і не можуть бути чужими, сторонніми для суспільства. Якщо закони та інші формальні правові норми можуть у процесі суспільного й економічного розвитку змінюватися відносно швидко, то неформальні інститути зазнають змін поступово, спираючись на історичний досвід і впливаючи з нього [9]. Для перехідної економіки це питання є ключовим. У такій економіці не можна очікувати ефективної роботи ринкових законів, навіть ретельно скопійованих із законодавства розвинених країн, якщо вони не спи-

раються на неформальні "правила гри" цього суспільства. Тип та історичні особливості еволюції господарського порядку накладають обмеження на варіативність розробки та проведення заходів економічної політики. Реформаторам необхідно враховувати історичні, інституціональні тенденції еволюції економічної системи, а також спрямованість і якісні характеристики попередніх реформ. В іншому випадку заходи державної економічної політики можуть створювати інституціональні пастки.

Д. Норт ввів чітке структурування інститутів на неформальні та формальні. Під неформальними інститутами він розумів існуючі неофіційні, неправові обмеження. До них належать певні традиції, усталені звичаї, неписані кодекси поведінки, господарська етика, культурна спадщина та ментальні стереотипи. Формальні інститути, згідно Д.Норта, – це офіційні, правові обмеження, які є результатом надання правових рамок інституційним нормам суспільства, тобто їх юридичним закріпленням та відповідним організаційним втіленням [10].

Виходячи з даної класифікації, господарський менталітет можна розглядати як елемент нормативної підсистеми інституційного середовища, що опосередковує економічну поведінку населення країни. В процесі поступального еволюційного розвитку господарський менталітет взаємодіє з іншими формальними та неформальними інститутами, виступаючи історично обумовленим механізмом, що накладає обмеження на варіативність розробки та проведення заходів економічної політики. Господарський менталітет не тільки підвладний впливу інших інститутів, він також може продукувати нові завдяки тому, що його носії постійно створюють нові норми регуляції економічних відносин, які відповідають реаліям сьогодення.

Наразі новітній інституціональний підхід надає все більшого значення аналізу історичного минулого суспільства, нації. Такий підхід зумовлений тим, що інститути утворюють базисну структуру, спираючись на яку люди упродовж усієї історії створювали певний уклад свого життя. Історія стає процесом безперервного інституціонального розвитку, а функціонування економічних систем упродовж тривалих історичних періодів стає зрозумілим лише як частина інституціонального процесу, що розгортається [13]. Отже, спостерігається залежність економічної системи від траєкторії попереднього розвитку, тому важливим є дослідження найбільш стійких у просторі і часі інститутів, до яких, на нашу думку, належить і господарський менталітет.

Неоінституціоналізм вивів на перше місце проблему мотивації людської поведінки, при дослідженні якої необхідно враховувати роль сформованих у суспільстві норм і правил поведінки людей, тобто господарського менталітету. Існують дві передумови, які приймаються при дослідженні в новій інституціональній економічній теорії:

1) методологічний індивідуалізм – суть його полягає в тому, що свідомо приймається установка на пояснення будь-яких феноменів соціально-економічної реальності діями окремих індивідів, тобто тільки індивід визнається реально діючим суб'єктом, що володіє цілями, інтересами, стимулами тощо;

2) принцип нероздільності індивіда та інституціонального середовища – передбачається, що люди завжди діяли та діють в деякому інституційному середовищі, яке, з одного боку формується ними, а з іншого – чинить значний вплив на економічну поведінку індивідів [7].

Т. Веблен вперше ґрунтовно дослідив вплив психологічних чинників на економічну поведінку людей. У його концепції людська природа визначається психічним складом (інстинкти) і культурно обумовленим характером (інститути). Інстинкти визначають цілі, а інститу-

ти – засоби їх досягнення. Т. Веблен виділяє кілька основоположних інстинктів – "інстинкт майстерності", "батьківське почуття" і "порожня цікавість", сукупність яких визначає певний тип поведінки. Описуючи основні інстинкти, що визначають економічну поведінку індивіда, Т. Веблен звертає увагу на притаманні кожному з них певні ментальні характеристики, а їх конкретні форми можуть проявлятися різною мірою залежно від історично обумовлених стереотипів та середовища, в якому знаходиться людина [8]. На наш погляд, головною особливістю теорії Т. Веблена є прямий зв'язок, проведений ним між індивідуальною природою людини та розвитком соціальних інститутів, що підкреслює важливу роль господарського менталітету для розвитку та функціонування інституційної структури економіки.

У. Гамільтон розглядає інститут як "... народний характер, завжди новий і завжди старий, стимул і перешкоду для змін" [3, с.112]. Він наголошує на культурній зумовленості інститутів, їх мотивуючому впливі на економічну діяльність індивідів та безумовній підпорядкованості даному впливу. Цим підкреслюється визначальний вплив господарського менталітету як соціально-психологічного інституту на формування моделей господарської поведінки у суспільстві.

Д. Норт визначає менталітет як суб'єктивне сприйняття економічним агентом об'єктивних економічних умов, яке визначає вибір господарюючих суб'єктів. Механізм інституційних змін активізується шляхом об'єднання зовнішніх змін та внутрішнього накопичення знань у суб'єкта інституційних змін. Ці зовнішні та внутрішні умови інституційних змін відображаються в розумових (ментальних) конструкціях діючих осіб [9].

Господарський менталітет володіє певними властивостями, що характерні для будь-якого суспільного інституту, а саме:

1. Психологічність – будь-який суспільний інститут за своєю генезою є психологічним утворенням, стійким продуктом обміну діяльністю.

2. Історичність – інститути позиціонуються як певний кінцевий продукт історичного розвитку суспільної сфери.

3. Структурність – кожен інститут існує як наслідок своїх взаємодій з іншими інститутами соціальної системи.

4. Функціональність – інститути існують доти, доки виконують визначені для них суспільством функції, сприяючи інтеграції суспільства та досягненню гомеостазу [7].

На основі менталітету формуються базові інститути суспільства у сфері економіки, політики, ідеології, або так звані інституціональні матриці, що агрегують у собі реальне різноманіття соціальних зв'язків. Ідея інституціональної матриці ґрунтується на працях К. Поланьї і Д. Норта, які вперше запропонували цей термін. Усе різноманіття конкретних особливостей більшості існуючих держав, можна за певного рівня абстракції представити у вигляді двох ідеальних типів якісно різних інституціональних матриць – Х- та Y, які відрізняються комплексами базових інститутів, що їх формують [6]. В теорії інституціональних матриць терміну базові інститути вдалося надати більшій точності, виокремивши в ньому наступні елементи:

- 1) поняття базових інститутів характеризує соціетальний рівень аналізу суспільства як соціальної системи;

- 2) на відміну від соціальних інститутів як таких базові інститути розуміються як історичні інваріанти, що зберігають свою природу в ході розвитку соціуму; таке уявлення про інваріантність базових інститутів розвиває ідеї Д. Нор-

та про ефект "блокування" інституційних матриць, завдяки якому відбувається самопідтримка її структури;

- 3) за базовими інститутами закріплюється функція інтегрованості різних типів суспільств, що визначає їх домінуюче становище на різних стадіях розвитку [6].

З моменту переходу суспільства на вищий рівень економічного розвитку природа його інституційної матриці залишається незмінною, але, в той же час, обов'язковим є співіснування в кожному конкретному суспільстві базових інститутів з інститутами додатковими, тобто комплементами, які належать до протилежної матриці. У збалансованому суспільстві інститути-комплементи займають приблизно 30-40% інституційного простору.

У період трансформації української економіки боротьба між формальними та неформальними інститутами за право впливу на економічні відносини є особливо гострою, в результаті чого неформальні відносини відтіснили формальні правила гри на другий план. Така інституційна неузгодженість в перехідний період неминуча, тому що викликається швидкою зміною формальних правил, а в результаті продовжують функціонувати старі. Має місце непропорційно велика вага неформальних інститутів в порівнянні з формальними відносинами та інститутами, оскільки в усіх ланках господарського механізму – на ринку капіталу, на ринку праці, у відносинах між підприємствами, між підприємствами і державою, неформальні інститути відіграють важливішу роль, ніж формальні [4].

В Україні формальні інститути існують більшою мірою декларативно, а реально функціонують їх "замінники" – неформальні негативні інститути. Соціальні проблеми є прямим наслідком недосконалості формальних інститутів. Низький рівень соціальних стандартів в поєднанні з ринковою системою розподілу доходу приводить до гарантованого зниження якості життя більшості частини населення; зниження якості життя приводить до скорочення чисельності населення за рахунок зниження народжуваності і зростання смертності, а так само зниження тривалості життя і негативного сальдо зовнішньої міграції. Найвідчутніше відбувається зниження чисельності найбільш працездатної частини населення України, оскільки наявність зовнішніх ринків з кращими умовами і вищим рівнем оплати праці приводить до відтоку трудових ресурсів. Ці реалії слід враховувати при оцінці перспектив економічного зростання, оскільки трансакційні можливості економіки виявляються настільки низькими, що нарощування виробничого потенціалу позбавлене економічного сенсу – економіка не зможе функціонувати нормально в умовах деформованого інституційного середовища, що робить явно неефективними будь-які інвестиційні і інноваційні проекти прогресу [5].

Неформальні інститути, одним з яких виступає господарський менталітет, відіграють у будь-якій національній економіці важливу роль, однак на сучасному етапі економічного розвитку України має місце порушення інституційного балансу, коли неформальні інститути чинять непропорційно великий вплив на всі економічні процеси в країні. Будучи елементом нормативної підсистеми інституційного середовища, господарський менталітет може відіграти ключову роль у процесі його реформування. Таким чином, роль держави на сучасному етапі полягає в тому, щоб не нав'язувати населенню країни неформальні інститути, властиві країнам з ринковою економікою, а шукати компромісний інституціональний баланс: формальні інститути повинні, з одного боку, враховувати специфіку та особливості розвитку неформальних інститутів в інституційній структурі вітчи-

зняної економіки, а з іншого – бути здатними до поєднання з міжнародними формальними інститутами. У зв'язку з цим стратегічно доцільними і ефективними представляються специфічні підходи в різних регіонах України до процесів муніципалізації, демонополізації, приватизації, різного роду структурних зрушень в межах намічених реформ. Розробка і впровадження об'єднувальних інститутів – ключова проблема української держави і громадянського суспільства і її вирішення вимагає спеціальних комплексних досліджень, але вже зараз зрозуміло, що визначальну роль в процесі реорганізації інституційної структури економіки відіграє саме господарський менталітет.

Формування політики в період трансформацій полягає в необхідності підбору близької в інституціональному відношенні моделі соціально-економічного розвитку і, відповідно, в запозиченні інститутів, які добре зарекомендували себе в інших країнах, виходячи зі ступеня їх наближеності (узгодженості) зі сформованими у процесі історичного розвитку нормами, традиціями, цінностями, звичками, особливостями господарського менталітету населення України. Водночас певний прорив у становленні цивілізованого ринку та сучасної соціально-економічної структури населення неможливий також без послідовної та активної модернізації наявної інституціональної основи українського суспільства, її пристосування до потреб повноцінної ринкової трансформації та інноваційного розвитку [11].

У разі неефективності офіційних інститутів, які безпосередньо належать до числа суб'єктів державної стратегії або виконують їхню роль опосередковано, у вирішенні завдань зниження трансакційних витрат закономірним є процес активізації "неформальних" інститутів. Тому є підстави встановлювати безпосередній зв'язок між ефективністю (досконалістю) інституційної системи та дієздатністю обраної моделі державного устрою. В країнах з високою якістю інституцій демократизація сприятливо впливає на інституційне будівництво та економічне зростання, водночас у країнах із слабкими інститутами демократизація призводить до їх подальшого послаблення та перешкоджає зростанню.

Формування інституційного середовища, яке стимулюватиме соціально-економічний розвиток держави має бути засноване на провідних рисах національного господарського менталітету. Завдяки особливостям історичного розвитку в ньому закріпились суперечливі риси: індивідуалізм – колективізм, догматизм – прагнення до нового. При розробці стратегій економічного розвитку та вдосконалення інституційного середовища варто приймати до уваги те, що на початковому етапі формування ринкової економіки став домінувати індивідуалізм, орієнтація робиться на особистість, відбувається індивідуальний контроль. З часом підсилюється значення кар'єрного росту, що заснований не на знайомстві та сімейних стосунках, а виключно на особистісних рисах. Схильність до співчуття, яка поєднується з колективістськими рисами, допоможе підвищити корпоративну культуру, а також звести до мінімуму елементи маніпуляції та директивності в управлінні. Працівників з колективістською психологією доцільно використовувати на ділянках, де застосовуються специфічні методи управління, з акцентом на колективну працю, колективну відповідальність і контроль, при використанні бригадної форми організації праці та її оплати.

Провідною характеристикою українського господарського менталітету, що перешкоджає успішному запозиченню ринкових інститутів, є патерналізм, тобто підсвідомо невпевненість у своїх силах та надія на допо-

могу від державних установ. Вплив даної характеристики чітко прослідковується на макроекономічному рівні, оскільки як перехід до ринкової системи господарювання відбувається в умовах глибокого спаду, який сприяє посиленню соціально-економічної залежності населення від держави. Це призводить до поляризації суспільства, зростання соціальної напруженості та маргіналізації економічно активного населення.

Разом із патерналізмом, у структурі господарського менталітету закріпилась така характеристика господарського менталітету, як терпіння. У повсякденному житті ця риса перетворюється, як правило, у байдужість до облаштування життя, невибагливість, мінімізацію потреб, зниження ініціативності, обмеження трудової активності. Одним із вкрай негативних проявів цієї риси менталітету є також внутрішня готовність людини терпіти різного роду правопорушення з боку суб'єктів, що перебувають на більш високій ієрархічній щаблі.

Характерною рисою українського господарського менталітету є неповага до владних інститутів та закону. Правова система економічно розвинених західних країн, що формувалась впродовж століть, враховує та відстоює найменші нюанси економічних взаємовідносин людей, гарантує обов'язковість покарання за порушення законів, створює певні рамки для усіх господарюючих суб'єктів, в тому числі і для державних органів влади. Натомість в українському суспільстві в умовах нерозвиненої правосвідомості, ринкова економіка не може повною мірою скористатися перевагами, пов'язаними з вільною конкуренцією. На наш погляд, дане протиріччя між існуючим законодавством і правосвідомістю має загальний характер і свідчить про те, що неможливо механічно переносити всю західну систему законодавчих і нормативних актів у країну, де повага до законності відсутня.

У розвинених країнах однією з основних характеристик економічної поведінки підприємців є їх спрямованість на отримання прибутку в довгостроковій перспективі. Тому основну увагу керівників фірм зосереджено на вирішенні стратегічних завдань. Як показує практика, вітчизняні підприємці здатні вирішувати господарські завдання різного рівня складності. Однак доводиться констатувати, що більшість з них націлені на максимізацію поточної вигоди. При цьому мало хто з підприємців сприймає власний бізнес як справу всього життя. Можна припустити, що подібний підхід зумовлений не тільки і не стільки об'єктивними причинами (недосконалістю українського законодавства, нестійкістю політичної кон'юнктури, тіньовою економікою тощо), скільки суб'єктивними чинниками – менталітетом українських підприємців. Це підтверджує і той факт, що протягом усього періоду реформ в Україні діяльність її керівництва постійно піддається критиці з приводу неспроможності виробити ефективні програми довгострокового розвитку економіки країни. При цьому цілком очевидно, що відсутність у господарській діяльності (як на рівні фірм, так і на рівні держави) націленості на вирішення стратегічних завдань істотно знижує ефективність здійснюваних соціально-економічних перетворень.

Заходи, що допоможуть повною мірою використати потенціал українського господарського менталітету для реформування інституційного середовища, можна поводити на різних рівнях господарювання:

1) мегарівень – формування позитивного іміджу держави відбувається за рахунок врахування сильних ментальних рис – колективізму та державності, терпачості (при здійсненні зовнішньоторговельних угод та спільній виробничій діяльності);

2) макрорівень – створення соціальних служб з відділеннями у регіонах і на підприємствах, метою яких буде моделювання конкретних систем управління на основі домінуючих рис менталітету;

3) мезорівень – створення центрів, завдання яких – популяризація інвестицій у нововведення; в даному випадку прагнення до нового – ментальна основа перетворень, які в першу чергу видозмінюють світогляд українських підприємців та управлінців;

4) мікрорівень – формування корпоративної культури господарювання на основі взаємодії елементів ринкової ментальності (раціональність – прагнення до багатства як самоцілі, прагнення заробляти та інвестувати; чесність – готовність виконувати взяті на себе обов'язки; самостійність – прагнення до лідерства, новаторства, готовність ризикувати) та перспективних ментальних рис українців.

Ефективна, заснована на ринкових принципах економіка потребує інституцій, які будуть надійно захищати права власності на основі обов'язкового для всіх громадян виконання законів; здійснюватимуть ефективне регулювання ринку праці, капіталу і товарів; підтримуватиме макроекономічну стабільність; узгоджуватиме економічні та соціальні інтереси в суспільстві, забезпечувати ефективну систему соціального захисту, запобігатиме або ефективно врегульовуватиме соціальні конфлікти тощо. Без проведення інституційної реформи неможливо створити ефективні ринкові умови, які б стимулювали динамічний розвиток економіки та досягнення такого рівня добробуту населення, який співвідноситься з загальнолюдськими цінностями гідного життя, і саме використання національного господарського менталітету дозволить підвищити ефективність інституційної реформи.

Висновки. Господарський менталітет є одним із головних неформальних інститутів, які визначають динаміку та ефективність функціонування інституційного середовища. Він істотним чином опосередковує процес інституційних змін шляхом реформування існуючих інституційних зразків або культивування нових завдяки успішному закріпленню впроваджуваних формальних норм та правил або їх відторгненню. Саме тому проблема комплементарності запозичених ринкових інститутів та сформованих історично моделей та стереотипів економічної поведінки може вирішуватись за рахунок детального аналізу особливостей функціонування господарського

менталітету суспільства. Головна роль господарського менталітету в інституційному середовищі полягає у досягненні максимального ефекту від соціально-економічної діяльності різних суб'єктів господарювання, забезпеченні стабільного розвитку економічної системи.

Перспективи подальших досліджень господарського менталітету полягають в інтегрованому підході до аналізу основних його складових, стимулюванні розвитку та використанні ментальних характеристик суспільства для вирішення пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави.

Список використаної літератури:

1. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971, 424p.
2. Гайдай Т.В. Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу [Текст] / Т.В. Гайдай // Економічна теорія. – 2006. – № 2. – С. 53-64.
3. Гамильтон, У. Інституціональний підхід к економіческой теории [Текст] / У. Гамильтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5, № 2. – С. 110-117.
4. Дегтярева С.В. Об институциональных изменениях в национальной экономической модели [Текст] / С.В. Дегтярева // Научные работы ДонНТУ. Серия:экономическая. – 2006. – Вып. 103-2. – С.50-55.
5. Катигрובה О. Проблеми здійснення інституційних перетворень економіки в сучасних умовах [Текст] // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – №4. – с.92-96.
6. Кирдина С.Г. X и Y – экономик: институциональный анализ [Текст] / С.Г. Кирдина. – М.: Наука, 2004. – 118 с.
7. Клейнер, Б. Новая институциональная экономика: на пути к "сверхновой" [Текст] / Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4, № 1. – С.113 –122.
8. Липов В.В. Институциональная комплементарность в формировании и развитии национальных социально-экономических систем стран мира [Текст] / В. В. Липов // Terra economicus. – 2009. – Т. 7, № 4. – С. 51-68.
9. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
10. Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа [Текст] / Д. Норт // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 6-17.
11. Полтерович В., Попов В. Демократия, качество институтов и экономический рост [Текст] / В. Полтерович, В. Попов // Ойкумена: Альманах сравнит. исследований полит. институтов, социально-эконом. систем и цивилизаций. – Выпуск 5. – 2007. – С. 198-214.
12. Розмаинский И.В. "Посткейнсианская модель человека" и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы [Текст] / И. В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т.3. – №1. – С.62-73.
13. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ [Текст] / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 103-118.

Надійшла до редакції 21.10.13

В. Осецкий, д-р. экон. наук, проф.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

В статье определено понятие хозяйственного менталитета как неформального института, проанализированы основные подходы представителей институционализма к трактовке данной категории, исследована структура институциональной среды, обозначено место и роль хозяйственного менталитета в системе институциональных факторов развития экономики, определены перспективы дальнейших исследований этой проблематики.

Ключевые слова: хозяйственный менталитет; институциональная среда; социально-экономическое развитие; институциональная матрица; трансформационная экономика.

V. Osetsky, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMIC MENTALITY AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

The article defines the concept of economic mentality as informal institution, analyzes the basic approaches to the interpretation of this category in institutional theory, the structure of the institutional environment, indicates the place and role of economic mentality in the system of institutional factors of economic development, outlines the prospects for further research of this problem.

Keywords: economic mentality; institutional environment; socio-economic development; institutional matrix; transformation economy.

удк 339.1
JEL M31

Л. Пашук, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МАРКЕТИНГОВІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЙ

Визначено основні проблеми та перспективи діяльності українських бізнес-асоціацій, розроблено визначення поняття бізнес-асоціації, виділено групи ключових стейкхолдерів бізнес-асоціації, виявлено елементи комплексу маркетингу неприбуткової організації.

Ключові слова: бізнес асоціації, концепція маркетингу, ключові стейкхолдери, напрями діяльності бізнес – асоціацій.

Вступ. Роль громадянського суспільства в сучасному світі невпинно зростає, що зумовлено стрімким розвитком технологій та інтенсифікацією конкуренції в усіх сферах за умов глобалізації. В країнах СНД громадянське суспільство є відносно молодим, оскільки розпочало своє існування з 1991 року. Українське суспільство протягом останніх двадцяти років зробило значні кроки в бік побудови громадянського суспільства в усіх сферах, зокрема і в підприємстві. Одноосібно підприємцю важко бути почутим, практично неможливо привернути до себе увагу, досягти усіх поставлених перед собою цілей, що обумовлює необхідність розвитку різноманітних об'єднань підприємців. Бізнес-асоціації є невід'ємною частиною інфраструктури держави. Сьогодні в Україні їх зареєстровано біля 900. За оцінками фахівців реально працює лише четверта частина цієї кількості, не більше 200. Частина підприємств, що є членами певних громадських об'єднань є досить невеликою і не перевищує і третини загальної кількості підприємств в Україні.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Різноманітні аспекти управління розглядають у своїх роботах такі вчені як Д.М. Черваньов М., Армстронг, Дж. Едванс, М.Х. Мескон. В той же час, конкретні та загальні питання маркетингової теорії розкриті в роботах А.О. Старостіної, П. Дойля, Ф. Котлера та інших. Проте недостатньо уваги приділено саме питанням застосування специфічних маркетингових інструментів в неприбутковому секторі. Зазначена ситуація обумовлює необхідність використання нових прогресивних підходів до управління діяльністю неприбуткових організацій в умовах загострення конкуренції на всіх рівнях.

В бізнесі давно і успішно використовують маркетингові концепції для досягнення мети організації та забезпечення її плідного й стабільного функціонування.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо можливостей використання маркетингових концепцій в діяльності бізнес-асоціації задля збільшення їх продуктивності у співпраці з різними групами стейкхолдерів.

Виклад основного матеріалу. Протягом січня-лютого 2013 року автором було проведено дослідження серед 50 українських бізнес-асоціацій. Учасники дослідження представляли різні галузі промисловості та регіони, серед них були українські та міжнародні організації. Метою дослідження було узагальнити напрями діяльності організацій, виявити основні особливості їх діяльності, визначити групи стейкхолдерів, з якими співпрацюють організації. На основі проведеного дослідження автор визначив бізнес-асоціацію як зазначено нижче:

Бізнес-асоціація (об'єднання підприємців, професійна асоціація) – це громадська організація, що об'єднує суб'єктів підприємницької діяльності, з метою їх розвитку, захисту їх професійних інтересів, формування та підтримки сприятливого бізнес-середовища. Членами бізнес-асоціації можуть бути фізичні та юридичні особи, що здійснюють підприємницьку діяльність. Об'єднуватись вони можуть за галузевими, географічними й іншими ознаками.

Українські бізнес-асоціації мають на меті перш за все розвиток бізнесу їх членів. Гармонійний розвиток підприємництва можливо забезпечити насамперед за рахунок створення прийняттого клімату бізнес-середовища. Основні напрями діяльності бізнес-асоціацій наведені в Табл. 1 нижче.

Таблиця 1. Напрями діяльності бізнес-асоціацій [1]

Правова діяльність:	- Участь в розробці проектів законодавчих актів - Лобювання інтересів асоціації і її членів в парламенті та інших органах влади
Регуляторна діяльність:	- Участь в розробці регуляторних актів органів виконавчої влади - Контроль якості товарів та послуг членів асоціації - Запровадження професійних стандартів діяльності - Формування системи позасудового розв'язання спорів
Інформаційна діяльність	- Формування інформаційного поля для членів бізнес-асоціації та суспільства щодо стану та перспектив певної галузі - Видавнича діяльність, видання професійних журналів, газет, публікація книг - Проведення конференцій, круглих столів - Надання інформацію про асоціацію, її членів та галузь на запит
Просвітницька діяльність	- Навчання членів асоціації - Проведення тренінгів, семінарів - Видавнича діяльність – публікація навчальних посібників
Кадрова діяльність	- Пошук фахівців для членів бізнес-асоціації - Сприяння у рекрутингу, навчанні та оцінюванні персоналу
Посередницька діяльність	- Налагодження міжнародних зв'язків та співробітництва - Пошук партнерів, налагодження ділових контактів - Доступ до сучасних інформаційних технологій - Допомога членам асоціації в отриманні фінансування - Сприяння в отриманні дозвільної документації (ліцензій, фіскальних документів)
Захисна діяльність	- Юридична підтримка членів асоціації - Захист законних інтересів членів - Створення стабілізаційних фондів
Маркетингова діяльність	- Формування іміджу асоціації та її членів - Проведення маркетингових досліджень - Сприяння просуванню товарів та послуг членів бізнес-асоціації на міжнародні ринки

Українські бізнес-асоціації здатні в повній мірі представляти інтереси українського підприємництва. Їх ставлення до подій в державі відображає думку вітчизняного бізнесу. Зокрема, представники українських бізнес-асоціацій оцінюють стабільність у владі протягом останніх років позитивно, відзначаючи послідовні кроки до системних перетворень, націлених на збільшення обсягу внутрішнього споживання в країні, відновлення доступу бізнесу до фінансування.

Звіт "Ведення бізнесу" ("Doing Business") свідчить, що в Україні відбулися деякі позитивні зрушення в сторону покращення бізнес-середовища протягом останніх років, проте все ще залишаються певні труднощі в діяльності місцевих підприємців, зокрема Україна посідає 183 місце серед 185 країн за легкістю отримання дозволів на будівництво [4]. Згідно звіту "Ведення бізнесу – 2013", Україна порівняно зі своїми сусідами має досить посередні успіхи, посідаючи 137 місце, тоді як Словаччина займає 46, Польща визнана 55, Білорусь – 58, Румунія – 72, Молдова – 72 і Російська Федерація – 112. Підприємства малого та середнього бізнесу відіграють важливу роль в українській економіці, виступаючи гнучким та ефективним механізмом створення нових робочих місць, а також важливим чинником розвитку

середнього класу. Сьогодні в Україні малий та середній бізнес формує лише біля 15% ВВП, в той час як в Польщі цей показник становить майже 40%, а у Франції та Японії – понад 70%.

Стейкхолдери або задіяні сторони – це групи впливу всередині організації та поза її межами. Їх інтереси часто можуть суперечити одне з одним. Зазвичай саме з ними взаємодіє бізнес-асоціація і ефективне вирішення питань комунікації та співробітництва з ними може стати джерелом подолання труднощів бізнес-асоціацій та підвищення ефективності їх діяльності. Порівнюючи діяльність неприбуткового сектору із бізнесом, стейкхолдерів можна визначити цільовою аудиторією бізнес-асоціації.

Стейкхолдери бізнес-асоціацій представлені такими основними групами:

- Групи впливу, що фінансують діяльність бізнес асоціації (донорські організації, члени асоціації).
- Співробітники асоціації (штатні і на громадських засадах).
- Партнери (донори, спонсори, інші громадські організації, в тому числі бізнес асоціації).
- Влада, держава.

Групи стейкхолдерів представлені на рисунку 1 нижче:

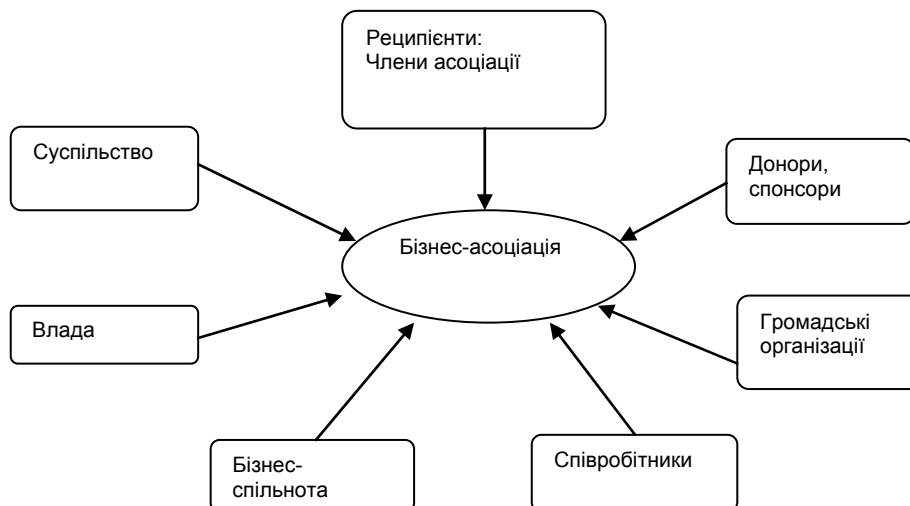


Рис. 1. Стейкхолдери бізнес-асоціації

* Джерело: Складено автором за даними [2, 3, 5, 6].

Українські бізнес-асоціації змушені оперувати в складному середовищі, співпрацюючи з групами абсолютно різних за своєю природою стейкхолдерів. І основна причина того, що рівень довіри до бізнесу не змінюється протягом останніх двадцяти років, пояснюється перш за все відсутністю системного підходу до організації взаємодії із суспільством, підприємництвом, владою, партнерами, спонсорами, тощо. Умови діяльності бізнес-асоціацій давно вже стали подібними до ринкових умов. Лише поодинокі представники підприємницьких об'єднань визнають, що робота із стейкхолдерами багато в чому нагадує роботу із споживачами в прибутковій сфері, і тому потребує загальноприйнятих в бізнесі маркетингових інструментів управління комунікаціями та діяльністю асоціації взагалі.

Протягом 16 років рівень довіри до приватного підприємництва в суспільстві практично не змінився, оскільки ріст на 2% не дуже незначним. Та і ставлення фактично є таким же, як у 1994 році. Цей фактор не може бути обділений увагою бізнес та об'єднань підприємців.

Зображені на рисунку 4і результати свідчать про низьку ефективність роботи бізнес-асоціацій та наявність потреби у використанні нових, прогресивних методів

управління на засадах маркетингу. Зазвичай маркетинг в громадських організаціях просто ігнорується. Управлінці громадських організацій не завжди мають відповідну освіту, тому не до кінця розуміють, що може дати маркетинг їх організації. В результаті допускають серйозні з точки зору системної роботи із стейкхолдерами помилки.

Однією із найбільших проблем в діяльності бізнес-асоціацій є залучення коштів, або фандрейзинг, в роботі з спонсорами та донорами. Інформаційний простір зазначених аудиторій є вкрай насиченим безліччю звітів, новин, досліджень, повідомлень, закликів, тому питання, як зайняти свою нішу, виокремити своїх стейкхолдерів, довгостроково й плідно з ними працювати, по-непокоїти все більше керівників бізнес-асоціацій. Безумовно, в довгостроковій перспективі вони визнають, що маркетинг таки важливий. Маркетингова функція в неприбуткових організаціях існує, але її названо абсолютно різними іменами: комунікації, зовнішні зв'язки, паблік рилейшнз, бренд менеджмент навіть. Проте ціль цих підрозділів завжди полягає у визначенні позиції організації з метою подальшого захисту або покращення її у відповідності із принципами організації.

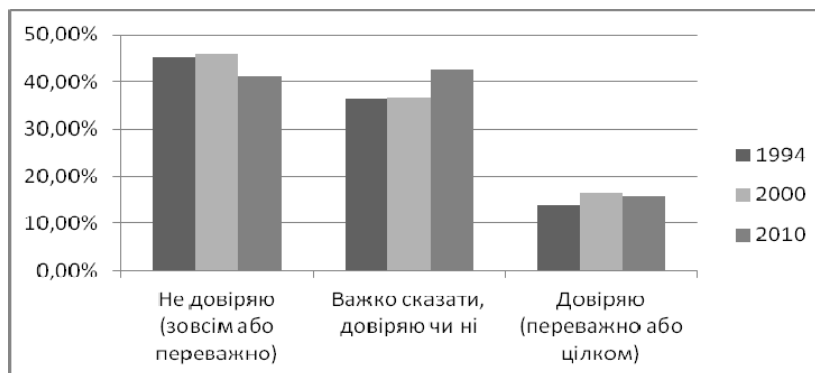


Рис. 2. Рівень довіри приватним підприємцям, 1994-2010

* Джерело: Складено автором за даними [3].

Однією з основних причин того, що маркетинг не часто фігурує в лексиконі управлінців бізнес-асоціацій є те, що він асоціюється з витратами. А коштів в неприбуткових організаціях ніколи не буває в надлишку. Безумовно, орієнтовані на широку аудиторію комунікаційні кампанії вимагають фінансування, проте існує багато практично безкоштовних інструментів, а використання маркетингових принципів управління діяльністю бізнес-асоціації дасть змогу побудувати ефективні та довготривалі взаємовідносини з контактними аудиторіями. Чартерний інститут маркетингу, Великобританія, визначає маркетинг як управлінський процес, відповідальний за визначення, прогнозування та задоволення потреб споживачів прибутково [5]. З огляду на зазначене вище розробимо наступне визначення:

Маркетинг бізнес-асоціації – це управлінська діяльність з визначення і задоволення потреб цільових аудиторій (стейкхолдерів) асоціації на основі узгодження їх очікувань з цілями бізнес-асоціації з метою сприяння розвитку тих галузей підприємництва, інтереси яких бізнес-асоціація представляє.

Таке визначення дає змогу виявити, що бізнес-асоціації можуть ефективно застосовувати різні маркетингові техніки для систематизації своєї діяльності, зокрема маркетингове планування, маркетинговий аудит, розробка маркетингової стратегії, контролю та оцінки маркетингової діяльності. Котлер пропонує розглядати управлінську діяльність за підходом APIC (аналіз, планування, впровадження, контроль) [6]. Діяльність бізнес-асоціації може бути розглянута з точки зору такого підходу (рис.2).



Рис. 3. Маркетингова діяльність. Підхід APIC

* Джерело: складено за даними [6]

Аналіз в рамках діяльності бізнес-асоціації може бути виконаний із використанням підходів маркетингового аудиту і бути зосередженим на різних складових маркетингового середовища, в тому числі:

- Макромаркетингове середовище є уособленням бізнес-середовища діяльності асоціації, котре формується під впливом економічних, політичних, соціальних, культурних, політико-правових, технологічних та демографічних факторів. Ці фактори впливають і на поведінку стейкхолдерів, оскільки чинять вплив на усіх учасників взаємовідносин. Також вони впливають на ефективність роботи бізнес-асоціації, проте керівництво асоціації не може проконтролювати або вплинути на існування певних чинників.

- Мікромаркетингове середовище складається з елементів, що знаходяться поза межами організації, однак організація може здійснювати вплив на них завдяки певним діям. У випадку бізнес-асоціації мікромаркетингове середовище представлено зовнішніми стей-

холдерами, до яких належать донори, спонсори, суспільство, влада, бізнес-спільнота, інші громадські організації, потенційні члени бізнес-асоціації;

- Внутрішнє середовище, тобто компетенції та ресурси організації.

Планування в межах діяльності бізнес-асоціації становитиме розробку маркетингових цілей, стратегій, сегментації стейкхолдерів, визначення цільових сегментів та позиціонування, а також в розробці комплексу маркетингу. Комплекс маркетингу – це сукупність інструментів для ефективного впровадження маркетингових стратегій [2, 5]. Ці інструменти дають змогу розробити елементи, що підвищують ефективність діяльності бізнес-асоціації. Аналогічно бізнес-середовищу в комплексі маркетингу бізнес-асоціації можна виділити п'ять елементів 5P, а саме: продукт, ціна, місце, просування та люди, як це зображено на рис. 5.



Рис. 4. Комплекс маркетингу бізнес-асоціації

* Джерело: складено автором за даними [2, 5, 6]

Розглянемо складові елементи пропонованого комплексу маркетингу бізнес-асоціації:

Продукт бізнес-асоціації – це основна ідея її функціонування, її бренд. Правильно сформована "візитна картка" організації повинна повністю відповідати її місії та задекларованим в загальнодоступних джерелах цілям.

У випадку бізнес-асоціації ціна стосується витрат, необхідних для втілення місії та цілей бізнес-асоціації в життя. Основна ідея полягає у *найповнішому досягненні цілей бізнес-асоціації при мінімальних витратах*. Тому оперативна ефективність бізнес-асоціації має бути дуже високою для того, щоб досягати оптимальних результатів при низьких фінансових витратах.

Такий елемент комплексу маркетингу як місце, у діяльності бізнес-асоціації дає змогу визначити, наскільки легко стейкхолдерам знайти бізнес-асоціацію, наскільки зручне її розташування, чи легко стати членом асоціації, як стати її спонсором, як відбувається збір внесків та отримання фінансової та будь-якої іншої допомоги організації. Онлайн присутність бізнес-асоціації є вкрай важлива, оскільки переважна більшість стейкхолдерів починають своє знайомство з бізнес-асоціацією саме з Інтернет-ресурсів, а також систематично отримують інформацію про діяльність організації також з онлайн джерел.

Просування забезпечує бізнес-асоціацію інструментами комунікації із ключовими стейкхолдерами. Завдяки цьому елементу комплексу маркетингу можна визначити сутність та зміст повідомлень, а також канали комунікацій з бізнес-асоціацією. В бізнесі цей елемент комплексу маркетингу є чи не найбільш витратним, оскільки асоціюється із рекламою в ЗМІ, проте бізнес-асоціаціям, діючи в умовах обмежених коштів та бюджетів необхідно приділити особливу увагу використанню більш дешевих засобів просування, зокрема просуванню в "нових медіа", соціальному маркетингу, просуванню онлайн, проведенню цікавих заходів і програм з метою безоплатного привернення уваги медіа, співробітництву з бізнес-структурами у процесі підготовки досліджень та заходів, тощо.

Персонал бізнес-асоціації, керівництво, експерти, партнери, лояльні представники громадськості виступають її обличчям та здійснюють не менш вагомий

вплив на імідж бізнес-асоціації, ніж результати її діяльності. Мобілізація їх підтримки, координація та комунікація з ними є однією з основних частин маркетингової стратегії асоціації.

Висновки. Результати дослідження, проведеного серед 50 українських бізнес-асоціацій, дали змогу визначити поняття бізнес-асоціації, узагальнити ключові напрями їх діяльності, а також виявити групи ключових стейкхолдерів, до числа яких належать владні структури, реципієнти, суспільство, бізнес-спільнота, а також інші бізнес-асоціації. На основі проведеного аналізу автор обґрунтував потребу застосування маркетингових підходів в межах діяльності бізнес-асоціації, а також визначив можливості застосування маркетингової концепції. Було запропоновано комплекс маркетингу бізнес-асоціації як сукупність п'яти складових елементів, а саме: продукт, ціна, місце, просування та люди. Дана характеристика кожного із зазначених елементів та визначено їх особливості з урахуванням неприбутковості діяльності бізнес-асоціації.

Перспективи подальших розробок у цьому напрямку. В умовах загострення конкуренції в усіх сферах діяльності суспільства виникає необхідність подальших досліджень та розробки практичних рекомендацій щодо можливостей інтеграції ефективних бізнес-інструментів в діяльність об'єднань підприємств.

Список використаної літератури:

1. Пашук Л.В. Маркетинг для бізнес-асоціацій. Сучасні можливості практичного використання. Посібник з маркетингу для бізнес-асоціацій / Пашук Л.В. – К.: Міжнародний банк реконструкції та розвитку, 2013 – 48 с.
2. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ "Лазарит-Поліграф", 2012 – 480 с.
3. Українське суспільство. Двадцять років незалежності. Незалежний моніторинг: У 2-х т. Том 2: Таблиці і графіки / за ред. д. філософ. н. Є.І. Головахи, д. соц. н. М.О. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2011.
4. Doing Business in Ukraine: [Електронний ресурс]: 2013 – Режим доступу до журн.: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>
5. Haldane, G. (2009) Professional Diploma in Marketing. Study Text. Project Management in Marketing. /– London: BPP Learning Media, Aldine Place.
6. Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J and Wong, V. (2001), Principles of Marketing: Third European Edition, Prentice Hall, Harlow.

Надійшла до редакції 12.11.13

Л. Пашук, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИЙ

Определены основные проблемы та перспективы деятельности украинских бизнес – ассоциаций, дано определение понятию бизнес – ассоциация, выделены основные группы стейкхолдеров бизнес – ассоциаций, выявлены основные элементы комплекса маркетинга неприбыльной организации.

Ключові слова: бизнес – ассоциаций, концепция маркетинга, основные стейкхолдеры, направления деятельности бизнес – ассоциаций.

L. Paschuk, PhD in Economics, Assistante
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MARKETING CONCEPT TO IMPROVE BUSINESS ASSOCIATIONS' ACTIVITY EFFECTIVENESS

The major problems and perspectives of Ukrainian business associations were defined, definition of business association was developed, key stakeholders of business association were subdivided, marketing mix components of non-profit organisation were identified.

Keywords: business associations, marketing mix, main stakeholders, non profit organization.

УДК 631:338.43
JEL: Q 130

С. Ревенко, асп.
ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України, Київ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗОВАНОГО АГРАРНОГО РИНКУ

Стаття спрямована на аналіз інституційних аспектів формування організованого аграрного ринку. З метою виявлення основних інститутів та інституцій, які впливають на феномен "організації" автор аналізує українське інституціональне середовище, яке знаходиться у стадії становлення. Розглядаються основні процеси, що відбуваються у результаті формування організованого ринку. Автор досліджує теоретичні підходи до інституціонального апарату.

Ключові слова: інституція; інститут; сільське господарство; аграрний ринок.

Середовище товарообігу держав успішно регулюється національними та міждержавними ринковими інституціями. Україна, вступивши на шлях організації ринкових відносин економіки, зіткнулася з проблемами: повільна адаптація ринкових інституцій та інститутів до місцевих умов, неузгодженість системи регулювання аграрного ринку, незадовільна модифікація ринкових інститутів тощо. Умовою перетворення агропромислового комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки стає створення прозорих цивілізованих "правил гри", спрямованих на формування середовища сприятливих умов розвитку та функціонування виробництва і просування сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача. Суттєве значення в цьому контексті має виникнення правової держави у межах якої відбувається вдосконалення механізмів управління і створення інституційних засад регулювання соціально-економічної системи.

Питаннями, що торкаються інституціональних аспектів формування організованого аграрного ринку займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: Анікеєнко В.М., Геєць В. М., Дем'яненко М.Я., Кропивка М.Ф., Малік М.Й., Молдаван Л.В., Лопатинський Ю.М., Саблук П.Т., Скрипник Н., Шличак О.М., Шпикуляк О.Г., Юрчишин В.В., Яцків С. та ін.

Метою статті є аналіз особливостей трансформації окремих інститутів з урахуванням змін, що відбуваються в аграрному виробництві.

Ринкові перетворення передбачають вдосконалення інституційного середовища, до категорій та елементів якого відносяться: норми і правила, договірні умови, економічні агенти, економіка права, економічна історія, еволюційність тощо. Сучасний інституціоналізм є напрямом економічної думки, як методологічна база досліджень. Він описує механізми регулювання і впорядкування суспільного життя, діяльності та поведінки людей, що можуть бути закріплені і оформлені у вигляді нормативного акту, організації, установи, звичаїв, порядку, традицій, які

консолідують обмеження і стимули, створюють економічні відносини, людські взаємодії [6, с.115-116].

Абстрактна людина наукою вивчається в залежності від певного середовища, в якому вона діє. Це середовище утворюється з інституцій і інститутів, сукупності писаних і неписаних норм, яких дотримуються суб'єкти якого-небудь співтовариства.

Інституції – це соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економічної діяльності, що забезпечують еволюцію системи суспільного розподілу праці на підставі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків [2, с. 56]. Інститути – це правила, сформовані традиціями суспільно-економічного буття та нормативно-правові акти економічного спрямування. Вони виступають структурними одиницями регулювання економіки і аграрного ринку [3, с. 24]. Як надбання суспільних формацій ринок надає можливість людству розвиватися, роблячи наголос на ефективності буття в економічних проявах. Аграрний ринок підлягає впливу регуляторного механізму, обмежуючи дії "невидимої руки". В Україні продовжується розбудова інституціонального середовища: створюються інститути спрямування, щоб збалансувати інтереси товаровиробників, споживачів і держави.

Ситуацію можна зрозуміти, якщо розглядати її з позицій формальних і неформальних інститутів. До формальних інститутів належать норми, визначені в законодавчих актах, до неформальних – норми поведінки, традиції, звичаї та психологічні особливості селян, стереотипи і правила відносин, вони можуть носити як позитивні, так і негативні риси (рис. 1) [7, с. 38-39, 210; 4, с.134]. Як видно з рисунка, в складних умовах нішу, яку повинні займати формальні інститути, почали оволодівати неформальні і тіньові структури. Обсяг тіньових відносин не фіксується, але він перевищив межу, за якою норми відходять на другий план і нормою стають неправові структури.

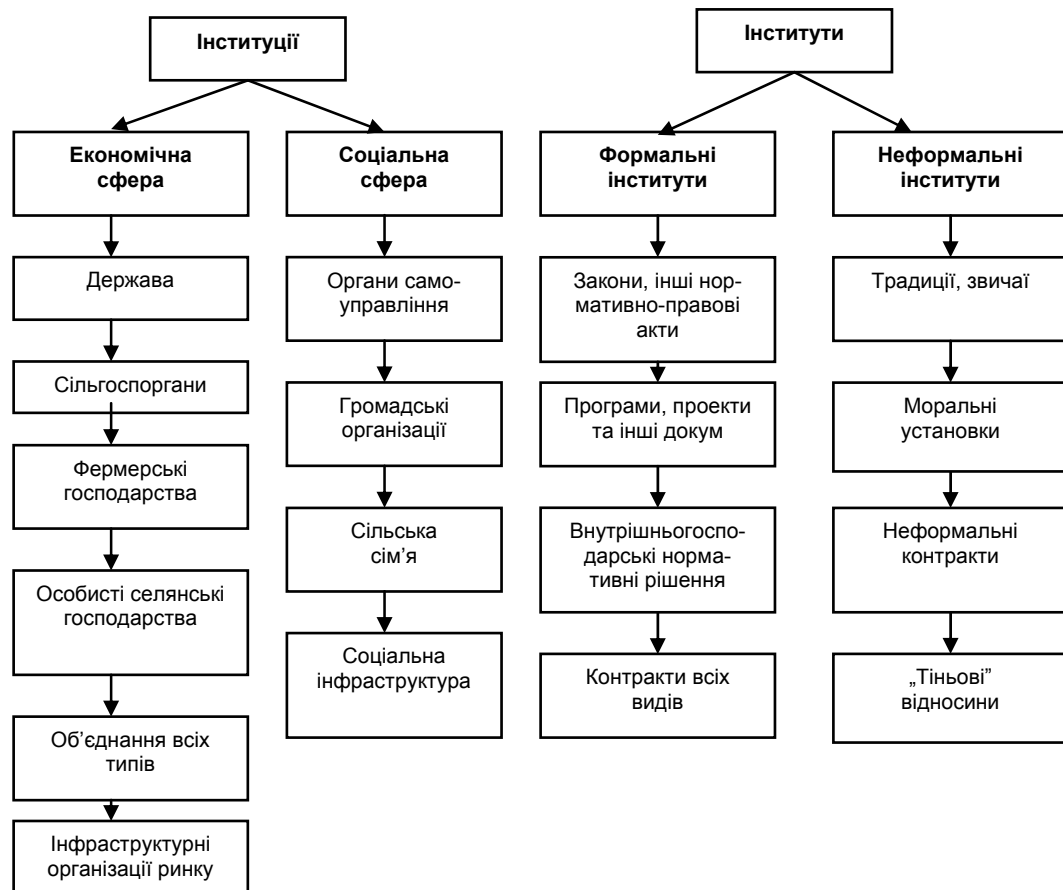


Рис. 1. Класифікація інституцій та інститутів аграрного ринку

* Джерело: власна розробка автора.

Тому окремі суб'єкти змушені йти на неформальні відносини для провадження своєї господарської діяльності, одержання кредитів та ін. Це наносить шкоду сільському господарству й споживачам продукції – населенню. В багатьох випадках таке становище пов'язано з рівнем розвитку інституціонально забезпеченого середовища. За його відсутності створюються можливості для діяльності багаторівневої системи посередників.

Це дає підставити зробити висновок, що інститути аграрного ринку – сукупність відносин між учасниками та механізми їх реалізації. Основним інституціональним

утворенням стає підприємництво (виробництво, зберігання, переробка, торгівля, обслуговування) [5].

Проте, аграрний ринок продовжує бути недостатньо організованим, на його сегментах відсутні ефективні канали збуту товарів, які носять інституціональний характер: монополізм і затратний механізм ціноутворення товарів; диспаритет цін та нееквівалентність обміну; дисфункціональність; зниження конкурентоспроможності; недосконалість ринкових механізмів і неефективність регулювання і підтримки ринку (див. табл. 1).

Таблиця 1. Маркетингові характеристики продуктів аграрних ринків

Проблеми, які заважають ринку	Напрями удосконалення елементів
1) низька якість товарів, що реалізуються; 2) незбалансованість попиту і пропозиції, диспаритет цін та нееквівалентність їх обміну, невідрегульований механізм ціноутворення; 3) недоліки інтервенційної політики; 4) недоцільне втручання в управління державних органів; 5) зниження конкурентоспроможності; 6) відсутність ефективного механізму захисту інтересів виробників; 7) висока собівартість виробництва; 8) відсутність належного державного регулювання; 9) відсутність експорту та належного внутрішнього споживання; 10) непрогнозованість та демотивація виробників з боку держави; 11) монополізація каналів збуту	1) удосконалювати техніко-технологічні та агротехнічні заходи виробництва товарів і їх збут, впроваджувати енергозберігаючі процеси виробництва та реалізації товарів, встановити належний контроль на всіх етапах; 2) удосконалення структури суб'єктів, науково-обґрунтованої спеціалізації і концентрації виробництва, підвищення продуктивності праці, ефективним використанням ресурсів, потенціалу та врахування вимог ринку; 3) підвищення ефективності інтервенційної політики держави; 4) адміністрування загроз продбезпечі; 5) лобювання інтересів аграріїв; 6) формування кооперативних каналів збуту і підтримка виробництва, вдосконалення механізмів просування продукції; 7) мінімізація непрозорого імпорту/експорту; 8) сприяння і підтримка розвитку кооперативних структур; 9) сприяння розвитку інфраструктури; 10) стимулювання платоспроможного попиту; 11) мораторій на імпорт небезпечних продуктів

* Джерело: розроблено за дослідженнями автора.

З таблиці видно, що для формування організованого аграрного ринку основна увага повинна бути надана показнику якості продукції як складовій конкурентоспроможності, що вимагає покращення інституціонального забезпечення механізму функціонування і розвитку інститутів.

Розвиток інститутів ніколи не відбувається автоматично. Інституційна зміна повинна бути спричинена якоюсь потребою. Тому її ініціатором виступає держава. Якщо ініціатива не підтримуватиметься іншими суб'єктами, вона не набуде розвитку, а контроль з боку державних органів за виконанням їх ініціативи не слід вважати створенням окремого інституту, а як ініціатива базового інституту державного регулювання [7].

За таких обставин визначальне місце в економічному розвитку повинно належати державі, покликаній відпрацьовувати відповідні регуляторні механізми. При таких змінах ринок має стати ефективнішим як для учасників, так і для інституцій.

Офіційні інституції формуються органами державної влади і недержавними організаціями. Забезпечити сталий розвиток аграрного ринку неможливо без налагодження дієвої системи державного управління на різних рівнях, а це потребує середовища, адекватного ринковим умовам господарювання. Інституційні зміни, які відбуваються в аграрному секторі, певною мірою сприяють організаційному оформленню управлінської діяльності, спрямованої на формування аграрного ринку [1, с. 2,7].

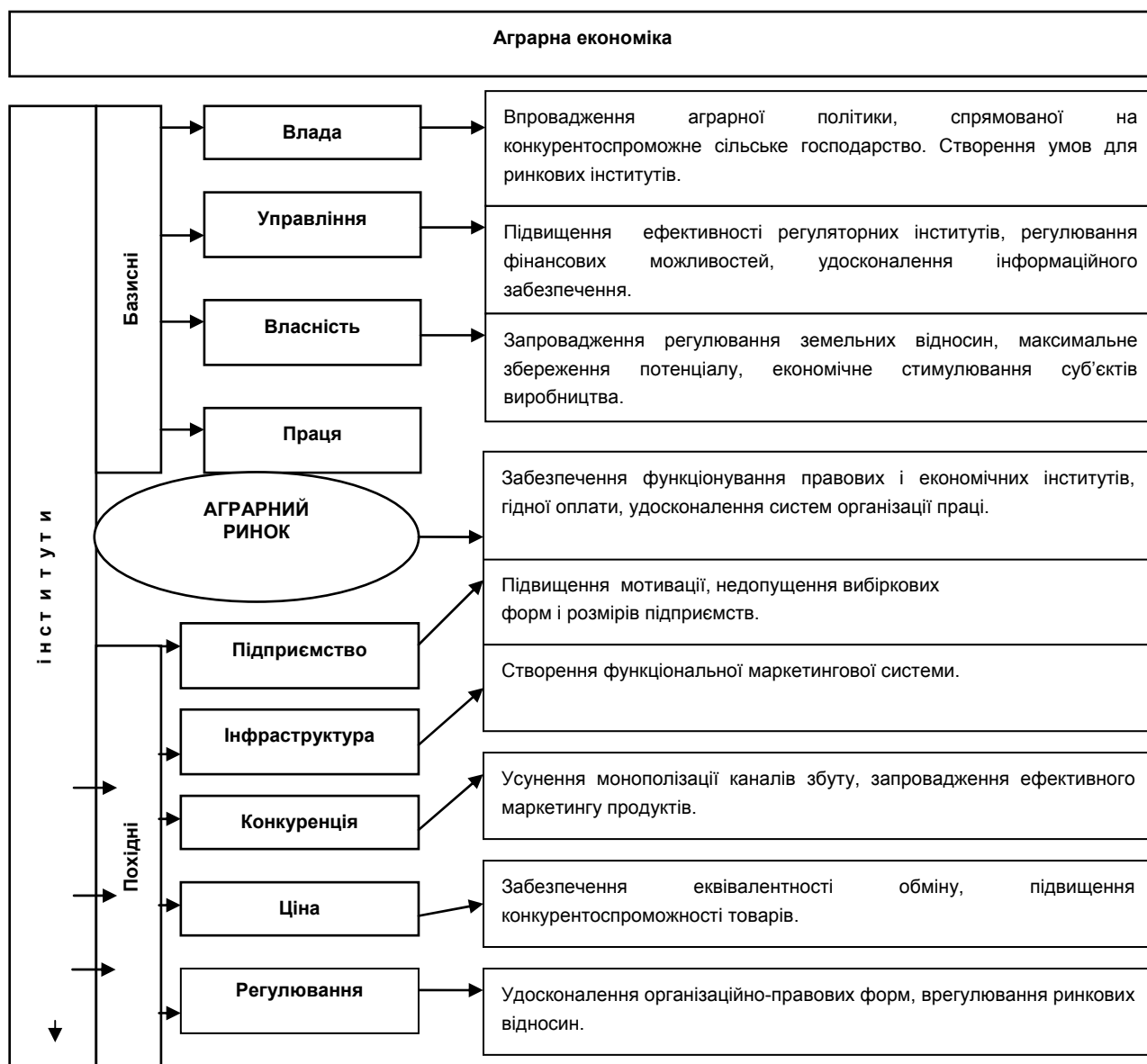


Рис. 2. Стратегія розвитку інститутів аграрного ринку

* Джерело: власна розробка автора.

Функціонування аграрного ринку регламентують як базові інститути, так і похідні від них. Базовими інституціональними утвореннями АПК виступають виробники та їх об'єднання, ринкова інфраструктура як система підприємств, організацій, служб, які покликані обслуговувати процес товарообміну, забезпечувати його надійність, прозорість, стабільність, органи влади, які впро-

ваджують регуляторну політику. Інституціональна система матеріально-технічного забезпечення АПК реалізується за умови, коли всі структурні елементи ринків створюються і функціонують на принципах:

- рівноправність розвитку всіх форм власності і господарювання;

- забезпечення рівних економічних умов у відносинах споживачів з структурами виробництва, постачання, технічного обслуговування та послуг;
- вільний вибір товарів виробниками постачальників ресурсів і технологій;
- дотримання гарантій високої якості товарів, своєчасність розрахунків;
- обмеження виникнення монопольних формувань, створення кількості посередників в ланцюзі виробник-споживач.

Ефективність інститутів та механізмів державного регулювання АПК вбачається у конструктивному менеджменті всіх перерахованих ланок і виробництва; вдосконалення механізмів просування продукції та законодавчої бази. Ці проблеми є першочерговими для економічних інтересів учасників ринку, його кон'юнктури, споживання та забезпечення якісною продукцією та сировиною споживачів.

Інститути охоплюють проблематику ролі держави. Структурні елементи утворюються з формальних і неформальних інститутів, їхня спрямованість слугує основою функціональної стратегії трансформації. В основу зазначених аспектів слід взяти стратегію розвитку базисних (власність, праця, управління, влада) і похідних (ціна, підприємництво, конкуренція, інфраструктура, регулювання) інституціональних утворень (рис.2).

Зі схеми видно, що стратегія розвитку розглядається як визначення аграрної політики країни щодо вибору кінцевої мети і найважливіших механізмів ефективного функціонування галузі. Такі вихідні положення є спільними для всіх рівнів управління і виробництва. В основу соціально-економічних відносин взято раціональний розподіл та використання ресурсів; ціноутворення; інфраструктура; підвищення соціальних стандартів сільського жителя. Модернізації й удосконалення вимагають інститути, що регулюють право власності, регулювання і підтримки виробників та ринку.

Стратегія аграрної політики повинна передбачати визнання і утвердження аграрної галузі економіки як найважливішої, відносно якої проводиться протекціонізм держави. В умовах обмежених фінансових можли-

востей держава повинна допомагати виробникам перейти від економічного виживання до бізнесу, вирішити проблеми зuboжіння та безробіття в сільській місцевості, зростання добробуту населення.

Висновки. Останнім часом, коли до керівництва господарюючими суб'єктами прийшли менш досвідчені, з недостатнім рівнем знань люди, надзвичайного значення набуває підвищення їхньої професійної кваліфікації. Невідкладним стає включення всіх важелів, спрямованих на поглиблення та підвищення ефективності розвитку організованого аграрного ринку. Вирішення означених проблем, які охарактеризовано як інституціональні, знаходиться у системі управління галуззю. Інститути аграрного ринку відображають сукупність відносин між учасниками та механізми їх регулювання. Поеднання їх створює відповідні рамки, в яких суб'єкти виконують свої процеси під дією формальних і неформальних інститутів, під впливом останніх можна пояснити низьку ефективність аграрного ринку. Держава як інституція створює сприятливі умови і правову базу з метою розвитку ринкових відносин, які ще діють неефективно, а це негативно відбивається на його розвитку.

Список використаної літератури:

1. Анікеєнко В.М. Інституційні засади державного регулювання аграрного ринку на регіональному ринку – [Електронний ресурс] / В.М. Анікеєнко – Режим доступу: www.kbuapa.kharkov.ua
2. Іншаков О.В., Фролов Д.П. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів / О.В. Іншаков, Д.П. Фролов // Економічна теорія. – 2011. – № 1. – С. 52-62.
3. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні заходи: [монографія] / Ю.М. Лопатинський. – Чернівці: Рута. – 2006. – 344 с.
4. Серков А.Ф. Проблемы формирования экономических институтов аграрного рынка России / А.Ф. Серков // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С.134 – 138.
5. Скрипник Н., Сердюк А. Інституціональні аспекти формування та регулювання агропромислового виробництва – [Електронний ресурс] / Н. Скрипник, А. Сердюк – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/iver/2009_2_1/article/13_129-136.pdf
6. Шпикуляк О.Г. Інституціональні аспекти регулювання аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 114 – 121.
7. Яцків С. Інститути аграрного ринку: суть і завдання розвитку – [Електронний ресурс] / С. Яцків – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2010_2/files%5C10yseadp.pdf

Надійшла до редакції 28.09.13

С. Ревенко, асп.

ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины", Киев

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗОВАННОГО АГРАРНОГО РЫНКА

Статья направлена на анализ институциональных аспектов формирования организованного аграрного рынка. С целью выявления основных институтов и институций, которые влияют на феномен "организации" автор анализирует отечественную институциональную среду, которая находится в стадии становления. Рассматриваются основные процессы, которые протекают в результате формирования организованного рынка. Автор исследует теоретические подходы к институциональному аппарату.

Ключевые слова: институция; институт; сельское хозяйство; аграрный рынок.

S. Revenko, PhD Student

Institute of Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences, Kyiv

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE AGRICULTURAL MARKET FORMATION PROCESS

This article considers institutional aspects of the organized agricultural market formation process. Theoretical base to distinguish institute and institutes is given. In order to find out main influential institutes of the "organization" phenomenon author analyses Ukrainian institutional environment that is under construction process. Author considers main processes which are running during the organized market formation. Author researches theoretical approaches to the institutional staff. In order to structure the most common approaches and theoretical knowledge of this problem author proposes few schemes. Author's points of view for many questions of the organized market formation process are proposed. Researcher analyzes effectiveness of the institutes and governmental regulation of the agricultural market. Readers can find strategically new approach to the agricultural market formation policy from the governmental point of view. Essence of the socioeconomic formation of agricultural market is considered. Main factors of agriculture market formation are outlined. Agricultural market structural parts consideration systematic approach is proposed. Ineffectiveness of the agriculture market relations without regulation process is proved. The most unfavorable reasons of the agricultural market formation are determined.

Keywords: institution; institute; agriculture; agricultural market.

УДК 339.138
JEL M 11

В. Сердюк, д-р экон. наук, доц.
Донецкий национальный университет, Донецк

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА КАЧЕСТВО МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье предложен методический подход к анализу влияния обновления ассортимента ряда на качество продукции и апробирован на примере машиностроительного предприятия. Получены выводы относительно влияния обновления продукции на качество выпускаемой предприятием продукции.

Ключевые слова: инновационный процесс; качество и конкурентоспособность продукции.

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики, когда для каждого предприятия становится жизненно необходимым решение вопроса о конкурентоспособности его продукции, должны возрастать темпы освоения новых видов изделий и расширения их ассортимента. Выполнение этих задач требует создания и внедрения новой продукции в минимальные сроки и с наименьшими производственными затратами при условии обеспечения ее высокого качества и надежности в эксплуатации. А это весьма проблематично, поскольку состояние большинства отечественных промышленных предприятий характеризуется не только устаревшей технико-технологической базой, высоким удельным расходом ресурсов, низким уровнем конкурентоспособности продукции, но и использованием старых подходов к управлению инновационными процессами предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы повышения эффективности процесса обновления продукции, усиления его влияния на конечные результаты общественного производства в экономической литературе занимают не последнее место. Вопросам управления инновационной деятельностью посвящены работы многих ученых, в частности, Аракеляна А.М., Барташева Л.В., Бланка И.А., Бородинки А.С., Бритченко Г.И., Виленского М.А., Гатовского Л.М., Голубничей Г.П., Гончарова В.Н., Дронова Ф.А., Иванова Ю.Б., Ильенковой Н.Д., Катасонова В.Ю., Коллегаева Р.Н., Консона А.С., Коровиной З.П., Кушлина В.И., Львова Д.С., Мончева Н., Мэнсфилда Э., Орлова П.А., Павловой В.А., Перлаки М., Роджерса Э., Румянцев А.М., Струмилина С.Г., Твисса Б., Турувца О.Г., Хартмана В.Д., Филипповой С.В., Фостера Р., Шумпетера И., Ямпольского С.М. и др. [1-7 и др.].

Нерешенные ранее части общей проблемы. Проблема совершенствования управления инновационной деятельностью машиностроительных предприятий является особенно актуальной, поскольку машиностроение, используя достижения научно-технического прогресса, само оказывает влияние на его темпы и характер: от интенсивности процесса обновления машиностроительной продукции зависят развитие производительных сил во всех отраслях народного хозяйства, масштабы технического перевооружения, темпы создания материально-технической базы и эффективность общественного производства.

Однако, вопросы методологического и информационного обеспечения управления обновлением ассортимента ряда машиностроительных предприятий Украины в условиях неопределенных и динамических изменений экономики с позиций фундаментальных положений теории систем, теории организации, информатики разработаны недостаточно полно. Анализ теоретического и практического опыта иностранных и отечественных специалистов позволяет сделать вывод о существовании определенной "ниши" для исследований в области управления инновационными процессами

ми в условиях неопределенности и динамических изменений производственно-хозяйственных ситуаций.

Цель статьи. В частности, требуется глубокое изучение влияния процесса обновления продукции на ее качество и конкурентоспособность, а для этого необходимо определиться с показателями, отражающими данное влияние, и с алгоритмом расчета рекомендуемых показателей.

Основной материал исследования. В решении задач, связанных с определением качества осваиваемой продукции, огромное значение имеет выбор показателя, характеризующего как техническую, так и экономическую стороны процесса создания новых моделей. Наиболее точно этому требованию отвечает технико-экономический уровень изделия. Этот показатель, во-первых, обобщает важнейшие технические параметры изделия исходя из его целевого назначения, во-вторых, дает возможность количественно оценить степень превосходства нового изделия над другими, в третьих, отражает затраты на его производство и эксплуатацию, в четвертых, обладает наглядностью. Однако, к сожалению, показатель "технико-экономический уровень" пригоден лишь для оценки техники, используемой как средство труда, и для оценки взаимозаменяемых изделий, то есть изделий одинакового назначения. Поэтому наряду с рассмотренным выше показателем целесообразно использовать показатель экономической эффективности, который в смысле возможной области применения является значительно более универсальным.

При оценке связи обновляемости с качеством продукции целесообразно использовать коэффициент обновления. Этот показатель следует сравнивать с удельным весом продукции, превышающей и соответствующей высшим мировым достижениям. Дело в том, что когда речь идет о связи повышения качества продукции с ее обновлением, имеются в виду именно такие изделия. Одного сопоставления показателей уровней обновления продукции и ее качества недостаточно для выявления степени влияния процесса обновления на качество выпускаемых изделий. Появляется необходимость разработки специальной методики, определяющей, насколько различия в показателях уровня продукции, превышающей и соответствующей высшим мировым достижениям, и уровня обновления связаны с улучшением качества освоенных моделей и насколько – с обновлением.

Если вся новая продукция превышает высшие мировые достижения или соответствует им, определение влияния процесса обновления на уровень качества выпускаемой продукции не представляет особого труда. В этом случае коэффициент обновления характеризует влияние новых изделий на уровень качества всей произведенной продукции, а разница между удельным весом изделий, превышающих и соответствующих высшим мировым достижениям, и коэффициентом обновления показывает влияние на этот уровень улучшения качества ранее освоенной продукции. Немного сложнее обстоит дело, когда некоторые новые модели

не соответствуют высшему мировому уровню, так как возникает необходимость выделить из коэффициента обновления продукции долю новых изделий, превышающих или соответствующих высшим мировым дости-

жениям. Далее анализ следует осуществлять в соответствии с приведенным ранее расчетом.

Авторский подход к анализу качества и конкурентоспособности обновляемой продукции обобщен в табл. 1.

Таблица 1. Методический подход к анализу влияния обновления продукции на ее качество

Наименование показателя	Формула расчета	Условные обозначения
Технико-экономический уровень изделий	$Y = \sum_{i=1}^n a_i k_{ij}$	Y – технико-экономический уровень изделий; k_{ij} – безразмерная величина, характеризующая уровень i -го параметра по j -му сравниваемому объекту; a_i – коэффициенты весомости параметров по группам качества изделий, устанавливаемые дифференцированно по отраслям с учетом эффективности продукции, а также убытков от выпуска морально устаревшей продукции; N – количество групп качества продукции
Безразмерные коэффициенты количественных значений показателей	$k_{ij} = \frac{P_{ij}}{P_{i\max}}$	P_{ij} – абсолютное значение i -го параметра по j -му объекту; $P_{i\max}$ – максимальное значение i -го параметра по всем участвующим в сравнении объектам; $i = 1, 2, \dots, n$, n – число анализируемых параметров; $j = 1, 2, \dots, m$, m – число анализируемых объектов
Изменение качества выпускаемой продукции за счет ее обновления	$\Delta K_{\text{вм}} = K_{\text{вм}} + Y_{\text{обн}}$	$\Delta K_{\text{вм}}$ – изменение удельного веса продукции, превышающей или соответствующей наивысшим мировым достижениям, за счет обновления изделий; $K_{\text{вм}}$ – удельный вес такой продукции в предшествующий период; $Y_{\text{обн}}$ – удельный вес новой продукции во второй год ее освоения (в отдельных случаях – в третий)
	$Y_{\text{кп}} = \left(\sum_{i=1}^n a_i \Pi_i + \Pi_n \right) / \Pi$	$Y_{\text{кп}}$ – средневзвешенный уровень качества продукции; Π_i – объем производственной группы качества, грн; Π_n – объем продукции, технический уровень которой не определен, грн; Π – товарная продукция, грн
	$Y_{\text{кп}} = a_1 (\Pi_{\text{вм}} - \Pi_{\text{нвм}}) + a_2 (\Pi_{\text{вм}} - \Pi_{\text{нвм}}) + \frac{\Pi_n}{\Pi}$	$\Pi_{\text{вм}}, \Pi_{\text{нвм}}$ – соответственно стоимость продукции, превышающей и соответствующей высшим мировым достижениям, и изделий, не соответствующих мировому уровню, грн; $\Pi_{\text{вм}}, \Pi_{\text{нвм}}$ – стоимость новой продукции указанных выше групп качества, грн
	$\Delta Y_{\text{кп}} = Y_{\text{кп}} - Y_{\text{кп}}$	$\Delta Y_{\text{кп}}$ – изменение комплексного показателя уровня качества продукции под влиянием обновления продукции

* Источник: разработано автором.

Предложенная методика анализа влияния обновления изделий на качество выпускаемой продукции иллюстрируется соответствующими расчетами по пяти видам изделий, выпускаемых одним из подразделений машиностроительного предприятия N. В связи с конфиденциальностью информации, связанной с инновационной деятельностью предприятия, приведены условные названия обновляемых изделий.

На основании технико-экономических показателей изделия А (табл. 2) в табл. 3 представлена комплексная оценка технико-экономических параметров десяти моделей машин (по две модели каждой из пяти ма-

шин). Они объединены в шесть групп: технико-эксплуатационные параметры; показатели надежности; стандартизация и унификация; показатели технологичности; эргономические и эстетические. Аналогичные расчеты были сделаны и по остальным видам изделий, но ввиду ограниченности объема статьи не приведены в ней. При этом по изделию В, кроме названных, выделена группа экономических показателей, в которую вошли: энергоёмкость производства одной машины, производительность на единицу занимаемой площади, цена единицы полезного эффекта (отношение цены изделия к ее производительности).

Таблица 2. Техничко-экономические показатели изделия А

Параметры	Единица измерения	Величина параметров изделия-аналога	Величина параметров нового изделия	Величина параметров изделия-эталона
Техничко-эксплуатационные				
1. Производительность	км/ч	3780	4050	4050
машины	кг/ч	7,40	7,95	7,95
Частота вращения	об/мин	5600	6000	6000
2. Коэффициент автоматизации	-	0,5	0,5	0,7
3. Масса входной паковки	г	700	1500	1500
4. Масса выходной паковки	г	700	1500	1500
5. Потребляемая электроэнергия	кВт-ч	7,9	11,0	11,0
5.1. Удельное потребление электроэнергии	кВт-ч/(кг/ч)	1,08	1,42	1,42
6. Занимаемая площадь	м ²	7,4	7,4	7,4
6.1. Производительность на единицу занимаемой площади	(кг/ч)/м ²	1,00	1,07	1,07
7. Масса	кг	3500	6200	6200

Окончание табл. 2

Параметры	Единица измерения	Величина параметров изделия-аналога	Величина параметров нового изделия	Величина параметров изделия-эталоны
Надежности и долговечности				
1. Коэффициент готовности	-	0,90	0,98	0,99
2. Коэффициент технического использования	-	0,80	0,90	0,95
3. Средний срок службы до первого капитального ремонта	мес	48	48	48
4. Срок гарантии	мес	18	18	18
5. Нарботка на отказ	ч	105	220	220
Стандартизации и унификации				
1. Коэффициент применяемости	%	75	75	75
2. Коэффициент повторяемости	%	43	50	50
Технологичности				
1. Коэффициент использования материала	-	0,75	0,78	0,80
2. Коэффициент использования металла	-	0,72	0,73	0,75
3. Удельная материалоемкость	кг/(кг/ч)	472	780	780
4. Удельная металлоемкость	кг/(кг/ч)	424	700	700
Эргономические				
1. Уровень звука	дБА	85	85	85
2. Антропометрические	балл	4,2	4,5	5
3. Физиологические и психофизиологические	балл	4,2	4,5	5
4. Психологические	балл	4,2	4,5	5
Эстетические				
1. Современность художественно-конструкторского решения	балл	4,2	4,5	5
2. Современность функционально-конструкторского решения	балл	4,2	4,5	5
3. Гармоническая целостность композиционной структуры	балл	4,2	4,5	5
4. Совершенство производственного исполнения элементов внешней формы	балл	4,2	4,5	5

* Источник: разработано автором.

Таблица 3. Комплексная оценка технико-экономического уровня изделия А

Параметры изделия	Весовые коэффициенты (a _i)	Освоенное изделие		Новая модель	
		значение параметров (K _i ^a)	Σa _i *K _i ^a	значение параметров (K _i ^н)	Σa _i *K _i ^н
Технико-эксплуатационные					
1. Производительность машины	0,30	0,93	0,28	1,00	0,30
2. Коэффициент автоматизации	0,20	0,93	0,18	1,00	0,20
3. Масса входной паковки	0,05	0,47	0,02	1,00	0,05
4. Масса выходной паковки	0,10	0,47	0,05	1,00	0,10
5. Удельное потребление электроэнергии	0,10	0,76	0,08	1,00	0,10
6. Производительность на единицу занимаемой площади	0,25	0,93	0,23	1,00	0,25
Итого			0,84		1,00
Надежности и долговечности					
1. Коэффициент готовности	0,30	0,92	0,27	1,00	0,30
2. Коэффициент технического использования	0,20	0,89	0,17	0,94	0,19
3. Средний срок службы до первого капитального ремонта	0,15	1,00	0,15	1,00	0,15
4. Срок гарантии	0,10	1,00	0,10	1,00	0,10
5. Нарботка на отказ	0,25	0,48	0,12	1,00	0,25
Итого			0,81		0,99
Стандартизации и унификации					
1. Коэффициент применяемости	0,60	1,00	0,60	1,00	0,60
2. Коэффициент повторяемости	0,40	0,86	0,34	1,00	0,40
Итого			0,94		1,00
Технологичности					
1. Коэффициент использования материала	0,20	0,94	0,18	0,97	0,19
2. Коэффициент использования металла	0,20	0,96	0,18	0,97	0,19
3. Удельная материалоемкость	0,30	0,60	0,18	1,00	0,30
4. Удельная металлоемкость	0,30	0,67	0,20	1,00	0,30
Итого			0,74		0,98
Эргономические					
1. Уровень звука	0,30	1,00	0,30	1,00	0,30
2. Антропометрические	0,30	0,84	0,25	0,90	0,27
3. Физиологические и психофизиологические	0,20	0,84	0,17	0,90	0,18
4. Психологические	0,20	0,84	0,12	0,90	0,18
Итого			0,84		0,93

Окончание табл. 2

Параметры изделия	Весовые коэффициенты (a_i)	Освоенное изделие		Новая модель	
		значение параметров (K_i^a)	$\sum a_i \cdot K_i^a$	значение параметров (K_i^H)	$\sum a_i \cdot K_i^H$
Эстетические					
1. Современность художественно-конструкторского решения	0,30	0,84	0,25	0,90	0,27
2. Современность функционально-конструкторского решения	0,20	0,84	0,17	0,90	0,18
3. Гармоническая целостность композиционной структуры	0,30	0,84	0,25	0,90	0,27
4. Совершенство производственного исполнения элементов внешней формы	0,20	0,84	0,17	0,90	0,18
Итого			0,84		0,90
Всего			5,01		5,80

* Источник: разработано автором.

В табл. 4 проведено сопоставление технико-экономических параметров отечественных изделий с зарубежными аналогами.

Таблица 4. Сопоставление технико-эксплуатационных показателей изделия А с однотипными марками зарубежных образцов

Технико-эксплуатационные параметры изделия	Изделие А	Итальянский аналог
1. Производительность, км/ч	4050	3760
машины, кг/ч	7,95	6,0
Частота вращения, об/мин	6000	5000
2. Масса входной паковки, г	3000	3000
3. Масса выходной паковки, г	3000	3000
4. Потребляемая электроэнергия, кВт-ч	11	10
4.1. Удельное потребление электроэнергии, кВт-ч/ (кг/ч)	1,42	1,67
5. Занимаемая площадь, м ²	7,4	10,2
5.1. Производительность на единицу занимаемой площади, (кг/ч)/м ²	1,07	0,59

* Источник: разработано автором.

Определены весовые коэффициенты значимости отдельных параметров, а затем по каждой группе показателей исчислены комплексные показатели (табл. 5).

Таблица 5. Комплексная оценка технико-экономического уровня изделия А

Параметры изделия	Весовые коэффициенты (a _i)	Освоенное изделие		Новая модель	
		значение параметров (K _i ^a)	Σa _i *K _i ^a	значение параметров (K _i ^н)	Σa _i *K _i ^н
Технико-эксплуатационные					
1. Производительность машины	0,30	0,93	0,28	1,00	0,30
2. Коэффициент автоматизации	0,20	0,93	0,18	1,00	0,20
3. Масса входной паковки	0,05	0,47	0,02	1,00	0,05
4. Масса выходной паковки	0,10	0,47	0,05	1,00	0,10
5. Удельное потребление электроэнергии	0,10	0,76	0,08	1,00	0,10
6. Производительность на единицу занимаемой площади	0,25	0,93	0,23	1,00	0,25
Итого			0,84		1,00
Надежности и долговечности					
1. Коэффициент готовности	0,30	0,92	0,27	1,00	0,30
2. Коэффициент технического использования	0,20	0,89	0,17	0,94	0,19
3. Средний срок службы до первого капитального ремонта	0,15	1,00	0,15	1,00	0,15
4. Срок гарантии	0,10	1,00	0,10	1,00	0,10
5. Нарботка на отказ	0,25	0,48	0,12	1,00	0,25
Итого			0,81		0,99
Стандартизации и унификации					
1. Коэффициент применяемости	0,60	1,00	0,60	1,00	0,60
2. Коэффициент повторяемости	0,40	0,86	0,34	1,00	0,40
Итого			0,94		1,00
Технологичности					
1. Коэффициент использования материала	0,20	0,94	0,18	0,97	0,19
2. Коэффициент использования металла	0,20	0,96	0,18	0,97	0,19
3. Удельная материалоемкость	0,30	0,60	0,18	1,00	0,30
4. Удельная металлоемкость	0,30	0,67	0,20	1,00	0,30
Итого			0,74		0,98
Эргономические					
1. Уровень звука	0,30	1,00	0,30	1,00	0,30
2. Антропометрические	0,30	0,84	0,25	0,90	0,27
3. Физиологические и психофизиологические	0,20	0,84	0,17	0,90	0,18
4. Психологические	0,20	0,84	0,12	0,90	0,18
Итого			0,84		0,93

Окончание табл. 5

Параметры изделия	Весовые коэффициенты (a_i)	Освоенное изделие		Новая модель	
		значение параметров (K_i^a)	$\sum a_i \cdot K_i^a$	значение параметров (K_i^H)	$\sum a_i \cdot K_i^H$
Эстетические					
1. Современность художественно-конструкторского решения	0,30	0,84	0,25	0,90	0,27
2. Современность функционально-конструкторского решения	0,20	0,84	0,17	0,90	0,18
3. Гармоническая целостность композиционной структуры	0,30	0,84	0,25	0,90	0,27
4. Совершенство производственного исполнения элементов внешней формы	0,20	0,84	0,17	0,90	0,18
Итого			0,84		0,90
Всего			5,01		5,80

* Источник: разработано автором.

Приведенные данные показывают, во-первых, по каким группам показателей качества и насколько новые модели лучше или хуже ранее освоенных образцов; во-вторых, уровень каких групп показателей ниже лучших (эталонных) образцов.

Суммируя значения комплексных групповых показателей качества изделий, определяем уровень обобщающей оценки изделия в целом (табл. 6). При этом уровень показателей эталонного образца принят за единицу.

Таблица 6. Сравнительная оценка технико-экономического уровня изделий

Показатели	Технико-экономический уровень изделия, пункты			Отклонение технико-экономического уровня новой модели (+,-) (пункты) от	
	освоенное изделие	новая модель	изделие-эталон	уровня освоенного изделия	уровня изделия-эталона
1. Изделие А					
Комплексная обобщающая оценка	5,08	5,76	6,00	+0,68	-0,24
в том числе оценка:					
техничко-эксплуатационных параметров	0,61	0,89	1,00	+0,27	-0,11
показателей надежности	0,86	0,98	1,00	+0,12	-0,02
показателей технологичности	0,98	1,00	1,00	+0,02	-
уровня стандартизации и унификации	0,84	1,00	1,00	+0,16	-
эргономических показателей	0,98	0,98	1,00	-	-0,02
эстетических показателей	0,81	0,91	1,00	+0,10	-0,09
2. Изделие Б					
Комплексная обобщающая оценка	4,97	5,63	6,00	+0,66	-0,37
в том числе оценка:					
техничко-эксплуатационных параметров	0,85	0,97	1,00	+0,12	-0,03
показателей надежности	0,78	0,95	1,00	+0,17	-0,05
показателей технологичности	0,79	0,97	1,00	+0,18	-0,03
уровня стандартизации и унификации	0,87	0,98	1,00	+0,11	-0,02
эргономических показателей	0,88	0,94	1,00	+0,06	-0,06
эстетических показателей	0,80	0,82	1,00	+0,02	-0,18
3. Изделие В					
Комплексная обобщающая оценка	5,26	6,41	7,00	+1,15	-0,59
в том числе оценка:					
техничко-эксплуатационных параметров	0,72	0,99	1,00	+0,27	-0,01
показателей надежности	0,92	1,00	1,00	+0,08	-
показателей технологичности	0,85	0,98	1,00	+0,13	-0,02
уровня стандартизации и унификации	0,71	0,71	1,00	-	-0,29
эргономических показателей	0,72	0,91	1,00	+0,19	-0,09
эстетических показателей	0,08	0,90	1,00	+0,10	-0,10
экономических показателей	0,54	0,92	1,00	+0,38	-0,08
4. Изделие Ж					
Комплексная обобщающая оценка	4,93	5,58	6,00	+0,65	-0,42
в том числе оценка:					
техничко-эксплуатационных параметров	0,67	0,92	1,00	+0,25	-0,08
показателей надежности	0,93	0,94	1,00	+0,01	-0,06
показателей технологичности	0,66	0,89	1,00	+0,23	-0,11
уровня стандартизации и унификации	0,97	1,00	1,00	+0,03	-
эргономических показателей	0,87	0,93	1,00	+0,06	-0,07
эстетических показателей	0,83	0,90	1,00	+0,07	-0,10
5. Изделие З					
Комплексная обобщающая оценка	5,01	5,80	6,00	+0,79	-0,20
в том числе оценка:					
техничко-эксплуатационных параметров	0,84	1,00	1,00	+0,16	-
показателей надежности	0,81	0,99	1,00	+0,18	-0,01
показателей технологичности	0,74	0,98	1,00	+0,24	-0,02
уровня стандартизации и унификации	0,94	1,00	1,00	+0,06	-
эргономических показателей	0,84	0,93	1,00	+0,09	-0,07
эстетических показателей	0,84	0,90	1,00	+0,06	-0,10

* Источник: разработано автором.

Данные табл. 6 наглядно показывают, что вновь разработанные модели оказались заметно лучше ранее освоенных изделий: комплексная их оценка выше, соответственно, первой машины – на 0,65 пункта, или на 13%; второй – на 1,15 пункта, или на 21,8%; третьей – на 0,66 пункта, или на 13,2%; четвертой – на 0,58 пункта, или на 11,4%; пятой – на 0,79 пункта, или на 15,7%. В то же время, новые модели машин не достигли еще лучших показателей, так как комплексная оценка ниже соответствующих значений по наилучшим изделиям-эталонам в пределах от 3,4 до 9,2%. Особенно настораживает тот факт, что отставание от наилучших (эталонных) изделий имеет место практически по всем группам показателей. Исключение составляют показатели стандартизации и унификации, по которым комплексная оценка трех машин из пяти признана на уровне лучших достижений и равна единице. Здесь необходимо отметить: в большинстве случаев показатели стандартизации и унификации по зарубежным аналогам отсутствуют. Поэтому возникает вопрос о целесообразности включения их в обобщающую оценку технико-экономического уровня изделий.

Комплексные групповые оценки качества изделий могут использоваться также для выявления направлений дальнейшего совершенствования моделей. Группы показателей с наименьшими значениями должны анализироваться при этом в первую очередь. Например, для изделия А единственной причиной низкого уровня технико-эксплуатационных параметров является недостаточный уровень автоматизации. Его значение не улучшилось по сравнению с базовой моделью и составило 43% от наивысшего достижения в данной области. Для изделия Ж самый низкий уровень комплексной оценки имеет группа показателей технологичности (0,89). Следовательно, для улучшения качества этой машины необходимо, в первую очередь, выявить возможности снижения удельной материалоемкости и повышения коэффициента сборности. Общим для всех рассматриваемых моделей является также наибольшее отставание от наивысших достижений эргономических и эстетических показателей.

На стадии проектирования предполагалось, что все анализируемые машины будут превышать либо соответствовать высшим мировым достижениям. Однако две из них (изделия В и Ж) отнесены в период серийного производства к продукции, не соответствующей мировому уровню. Причинами этого явились недостаточ-

ное технологическое оснащение производства и низкий уровень организационной подготовки производства.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Приведенные фактические данные подтверждают теоретический вывод о том, что для объективной оценки уровня разрабатываемых моделей изделий необходимо учитывать изменение их параметров не только по отношению к реально существующим лучшим изделиям, но и в сравнении с будущими их значениями. Для прогноза перспективного развития сравниваемых объектов целесообразно использовать: экстраполяцию кривых изменения параметров в соответствии с функцией их определяющих; проведение регрессионного анализа важнейших факторов (если позволяет массив информации); экспертные оценки качественных изменений; описательные оценки предшествующего развития на основе анализа рядов динамики и причинно-следственных связей с учетом тенденций развития науки и техники.

Список использованных источников:

1. Аракелян А.М. Управление инвестиционной деятельностью в стратегическом альянсе: [монография] / А.М. Аракелян. – М.: Б.И., 2006. – 198 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, – 2001. – Т.1. – 536 с.
3. Голубнич Г.П. Рух капіталів як фактор розвитку облікових інформаційних систем в умовах глобалізації бізнесу // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2010. – № 119. – С. 4-7.
4. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / [Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко и др.]; под ред. Ю.Б. Иванова. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
5. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В.Ю. Катасонов. – М.: АНХИЛ, 2005. – 325 с.
6. Павлова В.А. Економічна безпека та інвестиційний ризик машинобудівного підприємства // Європейський вектор економічного розвитку / [В.А. Павлова, Ю.М. Барташевська]. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – №1. – С. 135-143.
7. Філіппова С.В. Актуальні питання формування інноваційних стратегій підприємств // Праці Одеського політехнічного університету, вип. 2(36) / [С.В. Філіппова, М.П. Тимошук, Н.І. Дашенко]. – 2011. – С. 297-301.

Надійшла до редакції 15.09.13

В. Сердюк, д-р екон. наук, доц.
Донецький національний університет, Донецьк

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЯКІСТЬ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті запропоновано методичний підхід до аналізу впливу оновлення асортиментного ряду на якість продукції та апробовано на прикладі машинобудівного підприємства. Зроблено висновки стосовно впливу оновлення продукції на якість продукції, що випускається підприємством.

Ключові слова: інноваційний процес; якість і конкурентоспроможність продукції.

V. Serdiuk, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
Donetsk National University, Donetsk

METHODICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE IMPACT OF INNOVATION ENGINEERING ENTERPRISE

This paper proposes a methodological approach to the analysis of the influence of the product range updates on product quality, with which you can determine whether differences in the level of production, and higher than the highest world achievements and update level associated with the improvement of the quality of the developed models and how – with an update. This technique is tested on the machine-building enterprise. Derived conclusions about the impact of product updates on the quality of the company's products. In particular, the actual These data confirm the theoretical conclusion that for objective assessment of the models being developed products should take into account not only the change of the parameters in relation to the actually existing best products, but also in comparison with the future of their values.

Keywords: innovation process; quality and competitiveness.

УДК 657.44:663.4
JEL M 41

І. Склярчук, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПІВОВАРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розкрито особливості формування прибутку на підприємствах пивоварної промисловості з урахуванням специфіки виробничого процесу та особливостей діяльності. Побудовано облікову модель використання прибутку на основі запропонованих субрахунків та наведено приклад їх застосування.

Ключові слова: облік, доходи, витрати, напівфабрикати, прибуток, розподіл та використання прибутку, облікова модель.

Постановка проблеми. Прибуток є основним критерієм ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання, від величини отриманого оподаткованого прибутку залежить сума надходжень до бюджету у вигляді податку на прибуток підприємства. Порядок формування прибутку залежить значною мірою від специфіки процесу виробництва та виду діяльності.

Пивоварна промисловість характеризується особливостями технологічних процесів для різних видів продукції, спрямуванням на задоволення потреб населення, при цьому прибутковість підприємств знижується протягом останніх років (у 2011 р. кількість прибуткових підприємств – 46,2%; збиткових – 53,8%). Окремі види продукції пивоварних підприємств чи її асортиментні позиції характеризуються низькою рентабельністю або збитковістю. Тому доцільним є дослідження доходів та витрат як визначальних складових визначення прибутку в розрізі видів економічної діяльності та удосконалення організаційно-методичних засад обліку формування та використання прибутку для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо вибору альтернативних варіантів виготовлення продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічної сутності прибутку, теоретичних і практичних засад його обліку, у тому числі на підприємствах різних видів економічної діяльності, присвячено праці відомих науковців, серед яких: В. Базилевич, Н. Гура, І. Дрозд, Л. Ловінська, О. Малишкін, Н. Ткаченко, В. Швець, В. Шевчук, Ф. Ярошенко. Але процес вдосконалення ще триває, що потребує подальших наукових досліджень.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Існує необхідність комплексного дослідження питань обліково-аналітичного забезпечення формування прибутку в розрізі видів та асортиментних груп продукції з виокремленням особливостей впливу специфіки виробничого процесу пивоварних підприємств на формування величини прибутку і побудовою облікових моделей використання прибутку. Прийняття Податкового кодексу України стало визначальним кроком реформування законодавчої бази в частині зближення методик визначення бухгалтерського та податкового прибутку, усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між податковим законодавством та національними стандартами бухгалтерського обліку.

Мета статті – узагальнення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій з удосконалення обліку формування та використання прибутку підприємств на прикладі пивоварної промисловості для забезпечення фінансової стабільності в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток в бухгалтерському обліку визначається поетапно, шляхом послідовного порівняння доходів і витрат від усіх видів господарської діяльності і включає визначення [1; 3; 8; 10]:

- фінансового результату від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- фінансового результату від операційної діяльності;
- фінансового результату від усіх видів діяльності (включаючи фінансову діяльність) до оподаткування;
- фінансового результату після оподаткування;
- чистого прибутку (збитку).

Основною складовою прибутку виробничого підприємства є, як правило, прибуток від реалізації виготовленої продукції (робіт, послуг). Крім того, підприємства можуть здійснювати продаж інших матеріальних цінностей, продукції та послуг допоміжного виробництва, а також отримувати доходи/збитки, які збільшують/зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Доходи і витрати в бухгалтерському обліку відображаються на відповідних бухгалтерських рахунках. Підприємства пивоварної промисловості використовують Інструкцію про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [10], тому дохід від реалізації продукції обліковують на субрахунок 701 "Дохід від реалізації продукції". За кредитом субрахунку 701 відображається дохід від реалізації продукції (пива, солоду, безалкогольних напоїв, іншої продукції), а за дебетом цього рахунку відображається належна до сплати сума непрямих податків, що належить сплатити з доходу (податку на додану вартість, акцизного податку). Узагальнення інформації про собівартість готової продукції здійснюється на субрахунок 901 "Собівартість реалізованої готової продукції". За дебетом субрахунку 901 відображається виробнича собівартість реалізованої продукції. В кінці звітного періоду заключним записом сума фактичної собівартості реалізованої готової продукції списується з кредиту субрахунку 901 на субрахунок 791 "Результат операційної діяльності".

Визначення собівартості та облік витрат на виробництво продукції підприємств пивоварної промисловості здійснюється в розрізі наступних видів продукції: солод пивоварний; пиво (в розрізі видів та сортів, за видами фасування); безалкогольні напої; квас; мінеральна вода (за видами); концентрат квасного сусла та безалкогольних напоїв; інша продукція з відходів виробництва (вуглекислота, пивні дріжджі, дробина пивна).

Собівартість продукції визначається із розрахунку затрат за статтями калькуляції. Формування собівартості продукції здійснюють відповідно до рецептур виготовлення продукції з урахуванням технологічних вимог, стандартів та розрахунків за кожним видом і сортом продукції [2].

При виборі методу обліку витрат, вагомим значення має врахування особливостей технологічного процесу виробництва пива та безалкогольної продукції, до яких належать: тривалість виробничого циклу; номенклатура та складність продукції, що виробляється; наявність незавершеного виробництва; організаційна структура управління виробництвом.

Поширеним на підприємствах пивоварної промисловості є попередільний метод. Розрізняють два варіанти попередільного методу:

- напівфабрикатний – технологічний процес складається з декількох стадій технологічного процесу, наприкінці кожної стадії отримується напівфабрикат, собівартість якого калькулюється (виробництво солоду, приготування квасного сусла; бродіння сусла; купажування сусла);
- безнапівфабрикатний – від першої до останньої операції технологічний процес є єдиним цілим (виробництво мінеральної води).

Продукція отримується внаслідок послідовної переробки вихідної сировини за окремими стадіями (переділами) на безперервній основі:

- пророщування ячменю;
- виготовлення солоду ячмінного;
- приготування пивного сусла;
- бродіння "молодого пива";
- фільтрація;
- розлив готової продукції в тару.

До напівфабрикатів власного виробництва належить продукція, яка в процесі її виготовлення не пройшла всіх стадій виробництва відповідно до норм технологічного процесу, але для конкретної стадії виробничого процесу є закінченою продукцією. Сюди належить солод ячмінний, який за виробничою собівартістю з соло-

довні передається до варильного цеху для виготовлення пивного сусла.

Облік напівфабрикатів власного виробництва здійснюється за певними їх групами у разі подальшої передачі у виробництво чи реалізації покупцям як готової продукції. Для визначення ціни реалізації напівфабрикатів як готової продукції або визначення собівартості готової продукції за результатами інвентаризації незавершеного виробництва здійснюють оцінку напівфабрикатів.

На пивоварних підприємствах напівфабрикати обліковуються як окрема одиниця обліку витрат, які включаються до нормативів незавершеного виробництва та оцінюються за [13, с. 142; 7]:

- плановою виробничою собівартістю;
- плановими прямими витратами;
- собівартістю сировини та матеріалів, придбаних напівфабрикатів.

Для визначення собівартості напівфабрикатів використовують нормативний метод, що передбачає включення прямих та розподілених постійних і змінних загальновиробничих витрат.

Прямі витрати формують виробничу собівартість напівфабрикатів згідно з встановленими нормами та нормативами на підставі технології виробничого процесу. Калькуляцію виробничої собівартості напівфабрикату (солоду ячмінного) подано в табл. 1.

Таблиця 1. Калькуляція виробничої собівартості солоду (на 100 кг)

№ з/п	Стаття витрат	Вартість, грн.
1.	ячмін	2500,00
2.	вода	1360,00
3.	заробітна плата	3000,00
4.	єдиний соціальний внесок	900,00
5.	загальновиробничі витрати:	
	– змінні	1200,00
	– постійні розподілені	650,00
	Виробнича собівартість солоду пивоварного	6610,00

* Джерело: розраховано на умовному прикладі за даними пивоварних підприємств.

Нормативи загальновиробничих витрат розраховуються у процентах як співвідношення планової суми загальновиробничих витрат (затверджених у кошторисі) та планової суми бази розподілу загальновиробничих витрат за певний період. У високоавтоматизованому виробництві базою розподілу може бути виробнича потужність устаткування та обладнання.

Для розрахунку виробничої собівартості напівфабрикатів пропонується здійснювати поділ загальновиробничих витрат на змінні та постійні, а не застосовувати загальну норму їх розподілу. Це надаватиме можливість проведення аналізу фактично понесених витрат і достовірної оцінки напівфабрикатів та готової продукції.

Таблиця 2. Відображення операцій з реалізації напівфабрикатів на рахунках бухгалтерського обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Д-т	К-т	
1.	Виготовлено солод для реалізації покупцям	25.1	23.5	1200,00
2.	Передано на склад № 1 солод для реалізації	26.5	25.1	1200,00
3.	Реалізовано солод покупцям, відображено дохід від реалізації	361	701.5	1800,00
4.	Відображено суму податкових зобов'язань з ПДВ	701.5	641	300,00
5.	Списано собівартість реалізованого солоду	901.5	26.5	1200,00
6.	Списано нерозподілені постійні загальновиробничі витрати	901.5	91	230,00
7.	Списано на фінансовий результат дохід від реалізації солоду	701.5	791	1600,00
8.	Списано на фінансовий результат собівартість солоду	791	901.5	1200,00
9.	Списано на фінансовий результат адміністративні витрати	791	92	620,00
10.	Списано на фінансовий результат інші операційні витрати	791	94	340,00
11.	Списано на фінансовий результат витрати на збут	791	93	850,00
12.	Закрито сальдо по рахунку 79 "Фінансові результати", визначено фінансовий результат – прибуток	791	441	4200,00

* Джерело: складено автором на умовному прикладі за даними пивоварних підприємств.

Частина напівфабрикатів може реалізовуватись покупцям за відпускними цінами, які визначаються, виходячи з нормативної виробничої собівартості напівфабрикату з урахуванням адміністративних витрат, інших операційних витрат та попиту на ринку. Адміністративні

та інші операційні витрати в бухгалтерському обліку відображаються у складі витрат звітного періоду. Інформація про напівфабрикати, які реалізуються покупцям як готова продукція, відображається на рахунку 25 "Напівфабрикати". Аналітичний облік напівфабрикатів здійс-

снюють за видами напівфабрикатів та місцями їх зберігання. Кореспонденцію рахунків з обліку операцій з реалізації напівфабрикатів подано в табл.2.

При безнапівфабрикатному методі облік здійснюється за загальноприйнятою методикою обліку витрат на виготовлення та реалізацію продукції.

В процесі виготовлення продукції отримуються відходи, що можуть використовуватися у подальшому виробництві або реалізовуватися. До них належать сплави та ростки ячменю (можуть бути використані у виробництві солоду); солодові паростки, дробина пивна, відходи пивних дріжджів (як правило, використовуються для виготовлення пива); жмих (використовується при виготовленні концентрату квасного суслу).

Окремою статтею калькуляції собівартості продукції є зворотні відходи, які використовують у виробництві продукції. Відповідно до Методичних рекомендацій [6], до зворотних відходів належать залишки сировини та матеріалів, напівфабрикатів та інших матеріальних цінностей, що можуть бути використані у виробництві продукції, шляхом їх повної або часткової переробки. Підприємства самостійно встановлюють перелік видів відходів, які відносяться до зворотніх, а які до безповоротних.

Зворотні відходи, які використовуються у виробництві, належать до запасів та обліковуються відповідно до норм П(С)БО 9 "Запаси" [11]. Оцінка зворотних відходів здійснюється за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

У п.329 Методичних рекомендацій [6], пропонується відходи оцінювати за:

- ціною можливого використання, яка знижена на ціну вихідної матеріальної сировини у разі використання відходів у виробництві;
- повною ціною вихідної матеріальної сировини, якщо зворотні відходи реалізуються;
- справедливою вартістю відходів – вартістю матеріалів, які можливо оцінити за ринковою вартістю.

На підприємствах зворотні відходи, які використовуються у виробництві основної продукції, обліковуються за методикою виробничих запасів на рахунку 20 "Виробничі запаси". Відповідно до П(С)БО 16 "Витрати" [12] вартість сировини та матеріалів, які складають виробничу собівартість продукції, зменшується на вартість зворотних відходів, тому оприбутковуються зворотні відходи за дебетом рахунку 20 "Виробничі запаси" з кредиту рахунку 23 "Виробництво". Відходи, призначені для реалізації покупцям та замовникам, оприбутковуються з основного чи допоміжного виробництва за дебетом субрахунку 209 "Інші матеріали". Ціна реалізації відходів визначається кожним підприємством індивідуально, їх вартість відображається на балансових рахунках обліку матеріальних цінностей та на рахунках реалізації покупцям та замовникам.

З метою зниження собівартості продукції шляхом комплексної переробки сировини та матеріалів, що включає повну або часткову переробку відходів виробництва та покращення процесу управління відходами, пропонується облік відходів здійснювати на окремому рахунку 29 класу 2 "Відходи виробничого процесу".

Аналітичний облік відходів пропонується здійснювати в кількісному та вартісному виразі за центрами їх виникнення в розрізі матеріалів та продукції виробництва за наступними субрахунками:

- 29.1 "Зворотні відходи виробничого процесу основного виробництва";
- 29.2 "Зворотні відходи виробничого процесу допоміжного виробництва";

- 29.3 "Безповоротні відходи виробничого процесу основного виробництва";

- 29.4 "Безповоротні відходи виробничого процесу допоміжного виробництва".

За дебетом рахунку 29 буде здійснюватись відображення надходження відходів з основного чи допоміжного виробництва, а за кредитом – їх списання для подальшої переробки у виробничому процесі або для їх реалізації чи утилізації. Це забезпечуватиме постійний контроль за величиною та джерелами отримання відходів. У разі зростання величини відходів мають бути вжиті заходи для встановлення причин збільшення відходів, перегляду особливостей технології виготовлення продукції, технічного забезпечення виробничого процесу та прийняття ефективних управлінських рішень щодо зменшення собівартості продукції.

Допоміжні матеріали на технологічні цілі виробництва включаються до собівартості продукції за їх первинною вартістю і списуються за нормами на виробництво як матеріали. Списання їх на витрати здійснюється записом:

Д-т 23.2 "Виробництво напоїв, лимонаду" К-т 201.2 "Сировина і допоміжні матеріали" або інший субрахунок рахунку 23.

Електроенергія, паливо та енергія, що використовуються на технологічні цілі, відносяться до собівартості виготовленої продукції та розподіляються за видами продукції відповідно до встановлених норм та нормативів.

В процесі виробництва продукції може виникати брак, що призводить до втрат сировини, матеріалів, напівфабрикатів. Статтю калькуляції "Втрати від браку" формують витрати на усунення браку, вартість остаточно забракованої продукції і напівфабрикатів через технологічні причини та вартість матеріалів, які було зіпсовано під час налагодження устаткування. Облік браку здійснюється на рахунку 24 "Брак у виробництві", де відображаються кількість та собівартість забракованої продукції, вартість понесених втрат від браку та браку за ціною використання.

Калькулювання виробничої собівартості можна здійснювати із застосуванням коефіцієнта еквівалентності. Як правило, за еквівалент (базу) приймається вид продукції, якому присвоюється коефіцієнт одиниця, відповідно до якого присвоюються коефіцієнти іншим видам продукції, що характеризують їх відносну відмінність за витратами від базового виду продукції.

В кінці звітнього періоду отримані доходи та витрати списуються на рахунок 79 "Фінансові результати". З дебету рахунку 79 "Фінансові результати" величину чистого прибутку списують у кредит субрахунку 441 "Прибуток нерозподілений". При заповненні фінансової звітності здійснюється згорання залишку на субрахунку 441 "Прибуток нерозподілений" із залишком на субрахунку 443 "Прибуток, використаний у звітному періоді". Якщо на субрахунку 441 "Прибуток нерозподілений" наявне кредитове сальдо, то на цю суму підприємство має нерозподілений прибуток поточного року, який підлягає відображенню у рядку 1420 першого розділу пасиву форми № 1 фінансової звітності "Баланс (Звіт про фінансовий стан)".

Отриманий прибуток розподіляється між підприємством (використовується для його економічного і соціального розвитку), його власниками (є джерелом формування їх доходів) та державою (перерахування коштів у формі податків та зборів).

На рахунку 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)" здійснюється облік нерозподілених прибутків (непокритих збитків) поточного та минулих періодів та

використаного в поточному році прибутку, але вважаємо, що його назва "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)" не відповідає за призначенням інформації, яка на ньому відображається. Пояснюється це тим, що нерозподілений прибуток – це саме та частина чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після часткового його розподілу (на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу) та використовується після здійснення зазначених вирахувань в цілях реінвестування. Існує невідповідність і у назвах субрахунків. Так, на субрахунку 441 "Прибуток нерозподілений" фактично відображається сума чистого прибутку звітного періоду, а не прибуток, який є нерозподіленим. Спірним є і твердження щодо ототожнення в бухгалтерському обліку розподіленого і використаного прибутку. Адже спочатку отриманий прибуток підлягає розподілу між власниками та державою, в частині сплати податку на прибуток, потім залишок величини прибутку підлягає розподілу на створення резервів та на виплату дивідендів, а вже використання передбачає зменшення величини прибутку. Прикладом таких невідповідностей та суперечностей є розподіл прибутку для створення фонду на виплату дивідендів.

Тому пропонується для достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності чітко розмежувати поняття чистого та нерозподіленого прибутку. Для цього пропонується внести зміни до Плану рахунків й

Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та назву рахунку 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)" замінити на назву "Отриманий чистий прибуток (збиток)" з наступними субрахунками:

441 "Отриманий прибуток" – призначений для відображення величини отриманого чистого прибутку;

442 "Отриманий чистий збиток" – призначений для відображення величини отриманого чистого збитку;

443 "Прибуток для використання" – призначений для акумулювання запланованих сум використання прибутку;

444 "Прибуток, використаний у звітному періоді" – призначений для відображення фактично використаної суми прибутку;

445 "Нерозподілений прибуток" – частина величини чистого прибутку, що залишилась нерозподіленою.

На запропонованих субрахунках передбачається відображати операції з розподілу та використання прибутку звітного періоду, що надаватиме можливість накопичення даних та отримання достовірної інформації щодо операцій запланованого використання частини розподіленого прибутку та фактично використаного протягом наступного за звітним періодом отримання чистого прибутку. Відображення операцій з використанням запропонованих змін на рахунках обліку представлено в табл. 3.

Таблиця 3. Методика обліку використання отриманого чистого прибутку

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Д-т	К-т	
1.	Списано сальдо рахунку 79 "Фінансові результати", отримано прибуток	79	441	20000
2.	Частина отриманого чистого прибутку спрямовано для використання	441	443	15000
3.	Акумулювання запланованих сум використання прибутку на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу	443	444	15000
4.	Нараховано суму дивідендів, сформовано резервний капітал, погашено збитки минулих періодів	444	671, 43, 442	3000 7000 4000
5.	Відображення на рахунках нерозподіленого прибутку	441	445	5000
6.	Збільшено суму нерозподіленого прибутку на суму залишку невикористаного чистого прибутку	444	445	1000
7.	Виплачено суму дивідендів	671	311	3000

Застосування запропонованої моделі в обліковому процесі підприємства надаватиме можливість своєчасного отримання даних про використану частину чистого прибутку та внутрішнього контролю за його раціональним використанням.

Висновки. Таким чином, особливості формування та обліку прибутку залежать від специфіки діяльності, зокрема в пивоварних підприємств впливають: особливості технологічного процесу виробництва пива та безалкогольної продукції, тривалість виробничого циклу; номенклатура та складність продукції, що виробляється; наявність незавершеного виробництва; організаційна структура управління виробництвом. Розкрито особ-

ливості калькулювання і обліку зворотніх відходів, запропоновано субрахунки для їх відображення.

Встановлено невідповідність використання рахунку 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)" за його призначенням відповідно до діючого Плану рахунків. Запропоновано для отримання достовірної інформації про отриманий чистий та нерозподілений прибуток назву рахунку 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)" замінити на назву 44 "Отриманий чистий прибуток (збиток)" з відповідними субрахунками. Визначено порядок відображення операцій на запропонованих субрахунках та побудовано облікову модель розподілу та використання отриманого чистого прибутку підприємства.

Облікову модель розподілу та використання отриманого чистого прибутку з урахуванням внесених змін запропоновано на рис. 1.

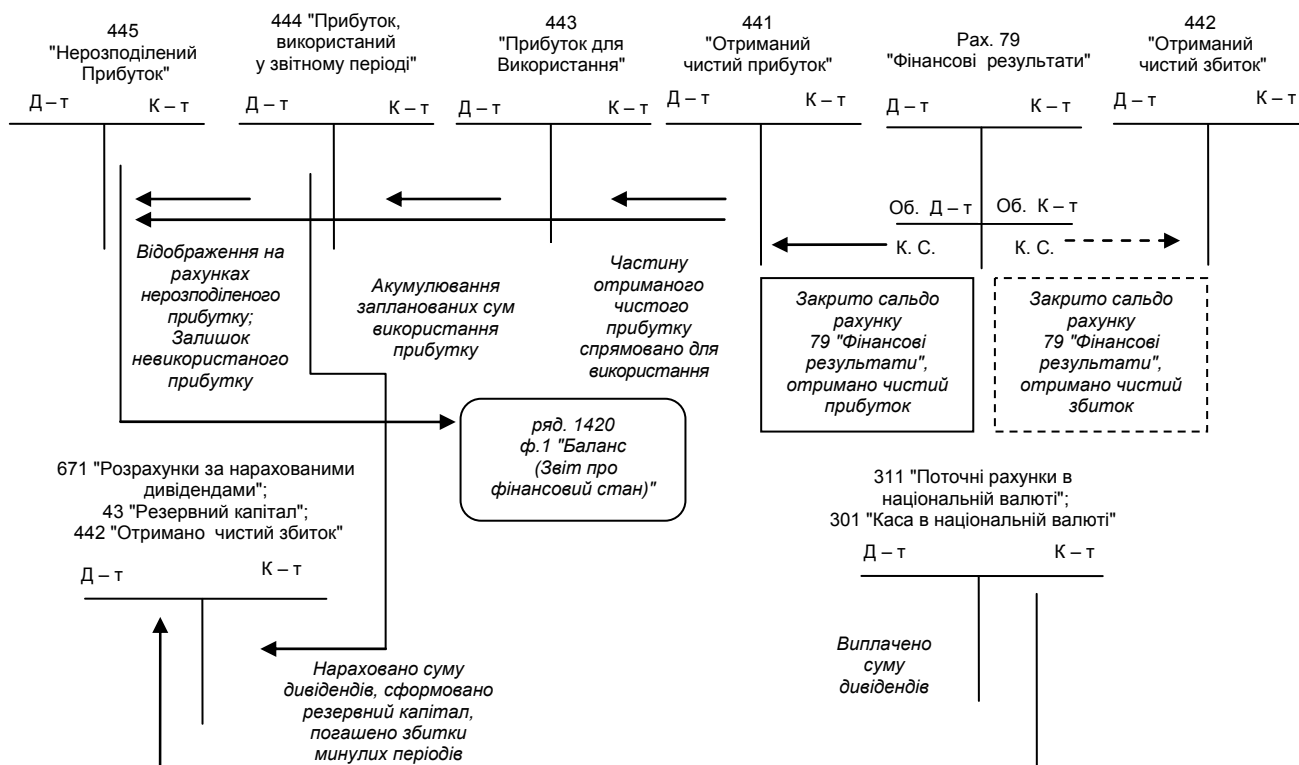


Рис. 1 Облікова модель розподілу та використання отриманого чистого прибутку підприємства

* Джерело: розроблено автором.

Список використаної літератури:

1. Базилевич В.Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: [навч. посіб.] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 263 с.
2. Гура Н., Склярчук І. Проблеми формування собівартості та порядок її відображення в податковій звітності / Н.Гура, І. Склярчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 11- С. 6 – 13.
3. Інформаційне забезпечення управління державними фінансами: у 2 т./ за заг. ред. Ф.О. Ярошенка. К.: ДННУ "Акад.фін.управління", 2010, Т. 2. – 336 с.
4. Ловінська Л., Маркевич О. Податкові різниці: готуємось визначати з січня / Л.Ловінська, О. Маркевич // Незалежний аудитор. – 2012. – № 11. – С. 45-49.
5. Малишкін О. Облік податку на прибуток: бухгалтерський чи податковий? / О. Малишкін // Бухгалтерський облік і аудит № 3. – 2008. – с.43-48.
6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені Наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 року № 373 зі змінами та доповненнями.
7. Налог на прибыль по-новому (спецвыпуск) // Дебет-Кредит. – 2012. – № 2-3. – 287 с.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/945009.
9. Організація стратегічного обліку витрат діяльності промислового підприємства: [монографія] / [Н.В. Болдуєв, О.В. Болдуєва, Т.П. Мака-

ренко, Г.В. Власик, О.В. Клименко]; за ред. Н.В. Болдуєва; Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2010. – 164 с.

10. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 в редакції Наказу Міністерства фінансів України від 09.12.2011 № 1591 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999р. № 246 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. № 318 (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

13. Собівартість і ціна у плануванні, обліку та оподаткуванні [текст]: збірник систематизованого законодавства / уклад. В.Т. Батіщев, С.М. Дробоття; засновн. ЗАТ "ХК "Бліц-Інформ". – Вип. 7. – К.: Бліц-Інформ, 2008. – 224 с.

14. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: [підручник] / Н. М. Ткаченко. – 5-е вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.

15. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / В.Г. Швець. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

Надійшла до редакції 20.10.13

И. Склярчук, канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИВОВАРЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Раскрыто особенности формирования прибыли на предприятиях пивоваренной промышленности с учетом специфики производственного процесса и особенностей деятельности. Построена учетная модель использования прибыли на основе предложенных субсчетов и приведен пример их применения.

Ключевые слова: учет, доходы, расходы, полуфабрикаты, прибыль, распределение и использование прибыли, учетная модель.

I. Sklyaruk, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

IMPROVEMENTS IN ACCOUNTING OF BREWERIES' PROFIT

The peculiarities of formation of the profit of breweries, taking into account the specifics of the production process and business peculiarities were identified. There were found out the specificity of calculation of the expenses, considering the norms of the technological process, the duration of the operating cycle and the specifics of the production of beer and non-alcoholic products, which determine the methodology of formation of the prime price of the products and the price of its sale. The expediency of using the method for phases (with semi-ready and not semi-ready option) method of calculation of the semi-finished products of own production there was proved. The irrelevance of using Account 44 "Undistributed profit (uncovered loss)" according to its purpose under the current Plan of accounts is shown. The model of using the profit based on the proposed sub-accounts was built and the example of their use was shown.

Keywords: accounting, revenue, expenses, semi-finished products, profit, distribution and use of the profit, accounting model.

УДК 338.46: 339.56
JEL F 13

А. Старостіна, д-р екон. наук, проф.,
І. Проценко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Визначено передумови трансформації світового ринку послуг в сучасних умовах розвитку глобалізації. Виокремлено основні фактори трансформації міжнародного ринку послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства. Досліджено ступінь впливу світового ринку послуг на зростання продуктивності економіки. Проаналізовано особливості нарощення експортного потенціалу країн, що розвиваються у міжнародній торгівлі послугами. Визначено характерні риси предметної структури сучасного світового ринку послуг.

Ключові слова: послуги; фактори; трансформація; лібералізація; конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Макроекономічні закономірності структурних змін в узагальненому вигляді включають ряд зрушень в національних економічних системах і світовій економіці, взагалі. Різко скорочується частка і роль галузей матеріального виробництва як у валовому внутрішньому продукті, так і в структурі зайнятості населення. Відбувається зростання продуктивності праці в промисловості, що зумовлює скорочення чисельності зайнятих у галузях матеріального виробництва. Відбувається зсув на користь сектору послуг, разом зі зростанням рівня життя змінюється структура виробничого та особистого споживання. Головною причиною стрімкого розвитку сфери послуг в сучасних економічних реаліях є глибокі перетворення в системі суспільних потреб: ускладнення техніки, технологій, структури виробництва, зростання життєвого рівня населення та його соціальної активності, підвищення освітнього і культурного рівня людей. Ці тенденції універсальні і властиві всім країнам, але реалізуються вони в міру становлення та розвитку внутрішніх передумов, що знаходяться в прямій залежності від рівня економічного розвитку країни, в результаті чого, формуються особливості розвитку світового ринку послуг, як за предметною складовою, так і національною ознакою, що і визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З огляду на зростання ролі сфери послуг у світовій економіці, проблемам її становлення та розвитку присвячені праці закордонних та вітчизняних науковців, серед яких: Ф.Котлер, М. Портер, Б. Рендер, Брю Стенлі Л., К. Хаксвер, А. Булатов, Н. Даниленко, Р.О. Заблоцька, О.Каніщенко, Ю.Коваленко, О.П. Киреева, В. Козик, А. Мазаракі, Ю. Макогон, В. Мочерний, А.П.Румянцев, О.А. Старостіна, Т.Циганкова, А.С. Філіпенко, П. Шимко, О.І. Шнирков.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Зважаючи на численні дослідження питань розвитку світового ринку послуг, водночас слід відзначити, що з огляду на динамізм та особливості функціонування даної сфери, питання визначення факторів та тенденцій розвитку міжнародного ринку послуг залишаються актуальними і контексті трансформаційних змін світогос-

подарських відносин. Проте, зважаючи на динамізм розвитку міжнародного ринку послуг, та недостатності висвітлення окреслених питань у сучасній науковій літературі, потребують особливої уваги виокремлення факторів його сучасної трансформації та визначення особливостей розвитку експортного потенціалу сфери послуг у країнах, що розвиваються.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних факторів трансформації міжнародного ринку послуг в сучасній економіці. Основними завданнями дослідження виступають: визначити передумови сучасної трансформації міжнародного ринку послуг; виявити основні фактори розвитку міжнародного ринку послуг в контексті сучасних тенденцій розвитку світового господарства; дослідити міру впливу міжнародної торгівлі послугами на продуктивність економіки; проаналізувати; визначити значення розвитку світового ринку послуг у зростанні конкурентоспроможності національних економік.

Виклад основного матеріалу. Однією з важливих сторін тривалої еволюції сфери послуг є залучення її галузей у систему світогосподарських зв'язків. Особливе значення для послуг мала політика лібералізації зовнішньоекономічних відносин, реалізована як у багатьох країнах, так і в рамках міжнародних економічних об'єднань і організацій, насамперед СОТ, ОЕСР, ЄС. Не менш сильним прискорювачем інтеграції послуг у світове господарське простір стала науково-технічна революція і в першу чергу стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій. З позицій глобалізації сфери послуг принципове значення має делокалізація виробництва послуг, в результаті чого багато видів послуг відриваються від національного ґрунту, набуваючи здатності брати участь у торгових угодах на зовнішніх ринках. В результаті обміну нематеріальними цінностями зростають масштаби і прискорюється динаміка міжнародної дифузії наукових знань, передових технологій, виробничого досвіду, ефективних організаційно-управлінських моделей. Чималий внесок вносить міжнародний обмін послугами в гуманітарний прогрес: з поліпшенням умов доступу споживачів до високоякісних послуг сфер освіти, охорони здоров'я, культури і прове-

дення дозволля підвищується якість життя, йде взаємозбагачення культур народів.

Найважливіша закономірність еволюції сфери послуг полягає в тому, що вона розвивається не в ізоляції від матеріального виробництва, а в інтеграції цих видів діяльності, і від глибини інтеграції залежить ефективність сучасного господарства. Динаміку розвитку сфери послуг визначає ряд довготривалих основоположних чинників економічного характеру, зокрема, формування в системі суспільного розподілу праці самостійних ланок, що спеціалізуються на виробництві послуг споживчого призначення. Крім того, у складі споживчих витрат населення збільшується частка витрат на послуги. Ще більш динамічно зростають потреби в послугах з боку виробництва, і витрати такого роду стали у всіх галузях великою статтею загальних витрат бізнесу. Традиційні види витрат на сировину, матеріали, транспорт і зв'язок всюди істотно доповнюються витратами на маркетинг, рекламу, менеджмент, інформаційні та комп'ютерні послуги, консалтинг різного профілю, страхування, послуги по зв'язках з громадськістю і т. д.

Глибокий та багатоплановий вплив на сферу послуг справила великомасштабна структурно-технологічна перебудова виробництва в розвинених країнах. Світова економічна криза 2008-2010 рр., яка найсильніше вразила традиційні галузі промисловості, прискорила перехід від індустріальної до постіндустріальної моделі економіки, в основі якої лежать високотехнологічні галузі промисловості та сфери послуг. У кризовій ситуації до того ж різко зросли потреби про-

мислових компаній у високоякісних ділових послугах, які сприяють вирішенню численних проблем реструктуризації, збутових, організаційно-управлінських, структурних, впровадження технологічних інновацій та підвищення ефективності. Прагнення ТНК розвинути країни до експансії за межі країни базування супроводжувалося активним зростанням ПІІ у сферу послуг і розширенням фінансової, страхової, освітньої, телекомунікаційної, інформаційної та інших інфраструктур. Подібна стратегія ТНК спровокувала випереджаючі темпи розвитку такого способу надання послуг, як "комерційна присутність" (в сучасній економіці більше половини послуг поставляється саме таким чином).

У сучасних умовах сфера послуг утворює ядро постіндустріальної економіки і в багатьох аспектах визначає її основні макроекономічні параметри. У більшості країн збільшуються обсяги виробництва сфери послуг, частка в структурі ВВП, зростає кількість зайнятих, розвивається міжнародна торгівля послугами. Послуги перетворилися в головний сектор економічної активності і джерело зайнятості у світовій економіці. З сектором послуг багато в чому пов'язаний і процес зростання продуктивності праці. Розвиток послуг, особливо інфраструктурних та інформаційно-комунікаційних, робить помітний внесок у зростання продуктивності праці в масштабах всієї економіки, оскільки послуги є важливими компонентами виробництва інших товарів та послуг. Таким чином, можемо виокремити ряд структурують чинників та факторів трансформації світового ринку послуг на сучасному етапі (таблиця 1).

Таблиця 1. Основні фактори трансформації міжнародного ринку послуг на сучасному етапі розвитку світового господарства

Рухливі сили міжнародної торгівлі послугами	Основні фактори зростання міжнародного ринку послуг	Сфера послуг, розвитку якої сприяє фактор
Наявність якісного людського капіталу	Підвищення ролі знань і ділових навичок як джерела отримання прибутку	Ділові, управлінські, професійні та освітні послуги
Інвестиції в нематеріальні активи	Приватизація / дерегулювання / аутсорсинг	Фінансові, ділові послуги
Ефективність внутрішнього регулювання	Зростання міст і урбанізація	Усі види послуг
Розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури	Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій	Інформаційні, телекомунікаційні, ділові послуги
Якість інституційного середовища	Застосування інновацій в секторі послуг, що призвело до здешевлення послуг завдяки ефекту економії на масштабі, кращого розуміння потреб клієнтів, застосування результатів наукових досліджень, міжнародного створення послуг.	Транспортні, ділові, телекомунікаційні, туристичні послуги
Національна політика в сфері міжнародної торгівлі послугами	Зростання частки послуг що мають багатонаціональне походження	Усі види послуг

* Джерело: складено автором.

Після світової фінансової кризи на секторі послуг, як можливому джерелі економічного зростання, стали ще більше акцентувати увагу. Державна політика країн, що постраждали від кризи спрямована, в основному, на коригування торговельного балансу та стосується, здебільшого, лише фіскальної, грошово-кредитної та валютної політики, хоча структурні реформи, у тому числі в сфері послуг, мають значний потенціал у врегулюванні зазначених проблем.

Відзначимо, що розвиток сфери послуг має потужний вплив на зростання продуктивності економіки, зокрема, сприяє підвищенню конкурентоспроможності як товарів, так і послуг на міжнародному ринку. Нині економічний розвиток все більше залежить від доступу до високоякісних послуг, таких як, наприклад, інформаційно-телекомунікаційні, транспортні, фінансові та інші послуги. Так, телекомунікації мають вирішальне значення для поширення та передачі знань; транспортні послуги впливають на вартість переміщення товарів і

рух робочої сили не лише в межах країн, а й за кордон; фінансові послуги впливають на перетворення заощаджень в інвестиції і їх ефективний розподіл; професійні послуги, такі як бухгалтерський облік, юридичні, інжинірингові та консалтингові послуги скорочують трансакційні витрати, пов'язані з функціонуванням фінансових ринків та виконанням контрактів. Медичні та освітні послуги також є надзвичайно важливими, з огляду їх впливу на якість людського капіталу.

В контексті даного дослідження важливо відмітити, що питання впливу сектору послуг на розвиток економіки загалом, вже досить давно перебувають у центрі наукових інтересів закордонних дослідників. Варто відзначити деякі з наукових праць, де стверджується, що зняття бар'єрів щодо іноземних постачальників послуг підвищує продуктивність переробних галузей і сільськогосподарства, а також галузей в самій сфері послуг [4;5]. Основна ідея цих робіт полягає в тому, що постачальники послуг підвищують продуктивність користува-

ців послуг в переробних галузях, сільському господарстві і в самій сфері послуг. Міжнародні постачальники послуг відіграють особливо важливу роль у підвищенні сукупної продуктивності факторів виробництва, оскільки вони приносять з собою технології або досвід, який впроваджується в місцевий процес виробництва. Одним з висновків згаданих теоретичних робіт є також той факт, що вітчизняні фірми теж, як правило, підвищують сукупну продуктивність факторів виробництва, оскільки поліпшений доступ до постачальників послуг (отриманий в результаті лібералізації) дозволяє фірмам користуватися послугами, що найкраще задовольняють їх потреби. Однак, допуск на ринок іноземних постачальників послуг дуже важливий також і тому, що вони потенційно є важливішим джерелом нових видів послуг, а пропонувані ними послуги, скоріше за все, будуть значно відрізнятися від вітчизняних, тим самим збільшуючи продуктивність підприємств-користувачів.

Ряд досліджень з використанням статистичних даних мікрорівня вказують на існуючу залежність між підвищенням доступності послуг і зростанням продуктивності, був встановлений позитивний зв'язок між сукупною продуктивністю факторів виробництва переробних фірм і лібералізацією сфери послуг. Аналіз впливу лібералізації торгівлі у сфері послуг Чеської Республіки, проведений на основі даних про діяльність майже десяти тисяч фірм переробної промисловості в період з 1998 року по 2003 рік, виявив позитивний вплив даного процесу на сукупну продуктивність вищезазначених фірм. Цей зв'язок міцніший у тих підприємств, які користуються послугами більш інтенсивно [1, с. 140].

В той же час, дослідники Фернандес А. і Паунов К. виявили, що зв'язки між постачальниками послуг, куди були направлені прямі іноземні інвестиції, та їх споживачами в переробних галузях, пояснюють майже 5 % зростання продуктивності переробних галузей у Чилі [3, с. 309]. Також, на основі аналізу даних більш ніж 1000 фірм з десяти африканських країн, було виявлено статистично значимий позитивний зв'язок між їх продуктивністю і продуктивністю ряду галузей сфери послуг [2, с. 581].

Таким чином, лібералізація сфери міжнародної торгівлі послугами сприяє економічному зростанню, втім залежність між зростанням обсягів експорту послуг та лібералізацією послуг є дещо слабшою. Лібералізація торгівлі є необхідною, але не достатньою умовою, так як сама по собі вона не може дати потужного імпульсу для зростання експорту послуг. Лібералізація не приводить до автоматичного зростання підприємницької активності, не підвищує кваліфікацію кадрів і не зміцнює потенціал управління, необхідні для зростання обсягу експорту послуг. Щоб забезпечити інвестиції в інфра-

структуру та освіту, а також виявити можливі прояви ринкової неефективності, такі як відсутність інформації та прозорості необхідна державна підтримка.

Лібералізація і розширення співпраці в галузі торгівлі послугами є надзвичайно важливим аспектом економічного зростання деяких регіонів світу (наприклад Південно-Східна Азія). З 1990 року до 2012 року частка сектору послуг у ВВП в розвинених країнах зросла з 65 % до 74 %, а в країнах, що розвиваються з 45 % до 51 %, станом на 2012 рік, частка сектору послуг становила близько 2/3 ВВП світу. На цей сектор в даний час припадає більше 74 % зайнятості в розвинених країнах, близько 37 % в країнах, що розвиваються і майже 44 % зайнятості в усьому світі [8].

Основним трендом розвитку світового ринку послуг в останній час було зростання значення країн, що розвиваються у виробництві, експорті та імпорті послуг. Протягом останніх двох десятиліть в деяких країнах, що розвиваються значно зросли доходи отримувані за рахунок експорту послуг, чисельність працівників в даному секторі та валютні надходження від експорту послуг. Зростання обсягів торгівлі послугами дозволяє нарощувати виробничий потенціал і розвивати торговельно-транспортну інфраструктуру. Маловитратні та високоякісні послуги дають позитивний ефект для економіки в цілому.

Експорт послуг з країн, що розвиваються стрімко зростає, з 1995 року середній приріст експорту становив 10,2 % на рік, у порівнянні з приростом імпорту послуг на 7,5 %. У результаті, ринкова частка країн, що розвиваються у світовому експорті послуг зросла з 22,1 % у 1995 році до 31,3 % у 2010 році. У останні 5 років (2007 – 2011 рр.), середній темп зростання експорту країн, що розвиваються зріс до 12,8 % на рік, незважаючи на глобальну рецесію [7].

Хоча, такі високі темпи зростання певною мірою пояснюються темпами зростання обсягу експорту послуг з Китаю, інші країни, що розвиваються, загалом, також демонструють темпи зростання вищі за середньосвітові. Крім того, в Азійських та Південноамериканських країнах, що розвиваються а також у найменш розвинених країнах темпи зростання обсягів експорту послуг прискорюються в останні роки (середньорічне зростання експорту послуг більше 13 % на рік). Найбільші експортери послуг серед країн, що розвиваються це Китай та Індія, 5- й і 6-й найбільші експортери у світі, їх частка у світовій торгівлі послугами становить 4,8 % і 3,5 %, відповідно [7].

Втім, значними експортерами послуг є невелике число країн, що розвиваються (в основному це Китай та Індія), хоча значним нереалізованим потенціалом володіють багато інших країн, що розвиваються (наприклад Африканські країни) (рис. 1).

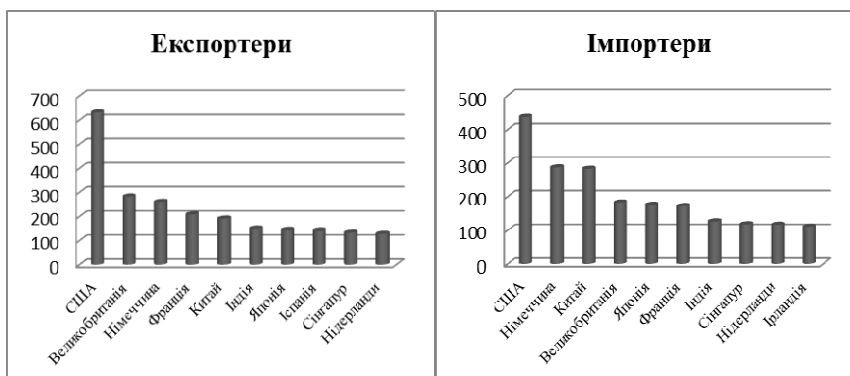


Рис. 1. Найбільші імпортери та експортери послуг в 2012 році, млрд. дол. США

* Джерело: складено автором на основі [7].

Слід особливо відзначити, що стати значущими постачальниками послуг вдалося лише небагатьом країнам: найбільшим постачальником послуг є Китай, за яким слідує Індія, Сінгапур і Гонконг, Китай. На найбільших експортерів з числа країн, що розвиваються в 2011 році припадало 70 % загального обсягу експорту послуг, з країн, що розвиваються. Протягом останнього десятиліття рівень концентрації експорту зріс, в 2000 році частка зазначених країн-експортерів становила лише 58 % [1].

Інші великі експортери з країн, що розвиваються це Таїланд, Малайзія і Бразилія (близько по 1 % світової торгівлі послугами), Філіппіни і Південна Африка (по 0,5 % світової торгівлі послугами) і Аргентина (0,4 % світової торгівлі послугами). До найбільших, на південь від Сахари, експортерів послуг (за винятком Південної Африки) відносяться Кенія, Маврикій, Ефіопія та Гана. Найбільш швидко зростаючими експортерами послуг за останні 5 років були Маврикій зі середньорічним зростанням експорту на 22,5 %, Філіппіни – 20,3 %, Пакистан – 18,8 %, Індія – 17,1 %, Бангладеш – 16,8 %, Малайзія і Бразилія – 14 %, Таїланд та Ефіопія – 10 %, Колумбія і Чилі – 9 % [7].

Значне зростання експорту з країн, що розвиваються справляє значний вплив на їх економічне зростання і процвітання. Втім, протягом останніх п'яти років, зростання обсягів експорту послуг з країн, що розвиваються був вище, ніж в середньому в світі. Однак, це досягнуто лише за рахунок 25 країн, у той час як решта країн, що розвиваються демонстрували темпи зростання нижчі ніж у середньому в світі.

В деяких країнах, що розвиваються сектор послуг перебуває на етапі формування, а в деяких вже є значні успіхи в даній сфері, їм вдалося стати значними експортерами туристичних, будівельних, транспортних, аудіовізуальних, комп'ютерних, інформаційних, ділових та професійних послуг. До того ж країни, що розвиваються експортують не тільки традиційні для себе послуги, такі як туризм, а й сучасні послуги, зокрема, з високим рівнем доданої вартості, наукомістких послуг, таких як комп'ютерних та інформаційних послуг та інших ділових послуг. Загалом серед країн, що розвиваються, країни Азії забезпечують близько 75 % обсягу торгівлі послугами, країни Африки, Латинської Америки і Карибського басейну, відповідно, 10 % і 15 % [8].

Зростанню обсягів міжнародної торгівлі послугами, в останні десятиліття, сприяв ряд факторів, включаючи значний прогрес в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, підвищення міжнародної мобільності робочої сили та деякі інші соціально-економічні фактори (наприклад, демографічні зміни, зміни життєвого рівня населення, і т. д.). Досвід деяких країн, що розвиваються (Індія, Філіппіни, та деякі інші) показав, що надання професійних послуг може сприяти зростанню експорту та економічного розвитку, стати джерелом створення багатства. Тим не менше, більшість країн, що розвиваються стикаються зі значними проблемами в реалізації потенціалу виробництва послуг як джерела економічного зростання.

Трьома найважливішими видами послуг є туристичні, транспортні та ділові послуги, на які припадає понад 70% світового експорту послуг. До ділових послуг належать найрізноманітніші види діяльності, у тому числі юридичні, рекламні, консалтингові, бухгалтерські послуги та послуги, пов'язані з проведенням НДДКР. Разом з комп'ютерними та інформаційними послугами ділові послуги перетворюються на найдинамічніший вид економічної діяльності. Країни, що розвиваються, станом на 2011 рік, мають досить високу частку на світовому ринкові будівельних і туристичних послуг (близько

40 %), а також, головним чином завдяки Індії, комп'ютерних та інформаційних послуг (близько 30 %), до того ж ці частки продовжують зростати [8].

Україна також є учасником світового ринку послуг, хоча за масштабами міжнародної торгівлі послугами значно поступається як розвинутим країнам, так і країнам, що розвиваються. Так, у 2012 році обсяг експорту послуг становив 13,5 млрд. дол. США, скоротившись у порівнянні з 2011 роком на 1,9 %. Обсяг імпорту послуг склав 6,7 млрд. дол. США, збільшившись порівняно з 2011 роком на 7,6%. Позитивне сальдо України в торгівлі послугами склало 6,8 млрд. дол. США (в 2011 р. – також позитивний 7,6 млрд. дол. США). На формування позитивного сальдо вплинули окремі види послуг: трубопровідного транспорту (позитивне сальдо 3247,3 млн. дол. США), морського (відповідно 1040,8 млн. дол. США), залізничного (945,1 млн. дол. США), повітряного (872,1 млн. дол. США), різні ділові, професійні та технічні послуги (821,3 млн. дол. США), допоміжні транспортні (510,2 млн. дол. США) і комп'ютерні (497,8 млн. дол. США) послуги. Структура українського експорту послуг протягом тривалого часу залишається незмінною, і в 2012 році найбільші обсяги припадали на транспортні послуги, які займали 63% від загального обсягу експорту (за рахунок наданих послуг трубопровідного та залізничного транспорту), і різні ділові, професійні та технічні послуги – 14 % (за рахунок обсягів у галузі сільськогосподарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях). При цьому протягом 2011-2012 рр. щоквартально зростали обсяги наданих комп'ютерних послуг, зокрема послуг, пов'язаних із створенням програмного забезпечення та послуг з обробки даних. У 2012 році порівняно з 2011 роком обсяги комп'ютерних послуг збільшилися на 49,3 % (на 262,2 млн. дол. США). Також спостерігалось зростання обсягів експорту допоміжних транспортних – на 22,3 % (118 млн. дол. США) та туристичних послуг – на 25,6 % (116,7 млн. дол. США) [6].

У порівнянні з 2011 роком імпорт послуг збільшився на 471,1 млн. дол. США, в тому числі, за рахунок зростання обсягів на 23,1 % отриманих туристичних послуг, державних послуг, які не віднесено до інших категорій – на 20,4 %, будівельних – на 66,6 %, інших ділових послуг – на 25,1 %, комп'ютерних – на 22,4 %, морського транспорту – на 35,8%, допоміжних транспортних послуг – на 43,6 % та залізничного транспорту – на 6%. Одночасно зменшилися обсяги імпорту різних ділових, професійних та технічних послуг – на 6,3 % та послуг повітряного транспорту – на 7,2% [6].

Зовнішньоторговельні операції послугами проводилися з партнерами з 230 країн світу. Основною країною – партнером в експорті послуг залишається Росія, на частку якої припадає 39,7 % від загального обсягу експорту, в той же час збільшилися обсяги експорту послуг до Казахстану – на 13,9 %, Туркменістан – на 13 %, Азербайджан – на 35,1 % і Узбекистан – на 54,1 %. Імпорт послуг, отриманих з країн СНД, склав 18,5 % загального обсягу імпорту послуг, з країн Європейського Союзу – 54,7 %. Зросли обсяги послуг, надані Кіпром – на 10 %, Німеччиною – на 17,7%, Великобританією – на 7,9 %, Туреччиною – на 5,1 % і Польщею – на 23,4 %. При цьому зменшилися обсяги імпорту послуг, отримані від Віргінських островів – на 39,2 %, США – на 9,6 % і Франції – на 12% [6].

Таким чином, ефективність і конкурентоспроможність сектору послуг є важливою передумовою загальної конкурентоспроможності та зростання економіки, оскільки послуги вкрай важливі для будь економічної активності, в тому числі і для промислового виробництва

тва. Торгівля послугами відкриває можливості до збільшення зайнятості і добробуту населення, стрімко зростає питома вага послуг у світовій торгівлі. Деяким країнам, що розвиваються вдалося отримати відчутні вигоди від реалізації свого потенціалу в нових областях, в яких вони мають порівняльні переваги, у тому числі в секторі ділових послуг, які нині мають високий попит на світовому ринку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, можемо підсумувати, що поштовхом до динамічного розвитку сфери послуг послужило кілька факторів, а саме: перехід від постіндустріального суспільства до суспільства споживання з очевидною переорієнтацією на різноманітні і все зростаючі потреби споживачів. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та науково-технічний прогрес сприяв створенню сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, універсальних за своєю суттю. Нові технології не тільки поширилися на сферу послуг, але й стали основою для виробництва багатьох видів нематеріальних продуктів, значно скоротили витрати часу і простору, стали ключовим фактором у швидкості передачі інформації, прийняття рішень, можливості кооперації і торгівлі. Перспективи подальших досліджень в

даному напрямі стосуватимуться виявлення тенденцій розвитку сфери послуг серед груп країн та регіонів та участі України у міжнародній торгівлі послугами.

Список використаної літератури:

1. Arnold, Jens M., Beata S. Javorcik, Aaditya Mattoo, 2011. Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms: Evidence from the Czech Republic. *Journal of International Economics*, 85 (1), pp.136–146.
2. Arnold, Jens, Aaditya Mattoo, Gaia Narciso, 2008. Services Inputs and Firm Productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from Firm Level Data. *Journal of African Economies*, 17 (4), pp.578–599.
3. Fernandes, Ana M., Caroline Pauvot, 2012. Foreign direct investment in services and manufacturing productivity: evidence for Chile. *Journal of Development Economics*, 97 (2), pp.305–321.
4. Markusen, James R., Venables A., 1998. Multinational Firms and the New Trade. *Journal of International Economics*, 46, pp.183–204.
5. Markusen, James R., 1990. Derationalizing Tariffs with Specialized Intermediate Inputs and Differentiated Final Goods. *Journal of International Economics*, 28, pp.375–384.
6. Статистична інформація Державного комітету статистики України // Державний комітет статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Indicators // Світовий Банк: [сайт]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>.
8. International trade and market access data // Світова організація торгівлі: [сайт]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/status_e/status_e.htm.

Надійшла до редакції 11.10.13

А. Старостина, д-р экон. наук, проф.,
И. Проценко асп.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Определены предпосылки трансформации мирового рынка услуг в современных условиях развития глобализации. Выделены основные факторы трансформации международного рынка услуг на современном этапе развития мирового хозяйства. Исследована степень влияния мирового рынка услуг на рост производительности экономики. Проанализированы особенности наращивания экспортного потенциала развивающихся стран в международной торговле услугами. Определены характерные черты предметной структуры современного мирового рынка услуг.

Ключевые слова: услуги; факторы; трансформация; либерализация; конкурентоспособность.

A. Starostina, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
I. Protsenko, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

KEY FACTORS OF TRANSFORMATION OF THE INTERNATIONAL MARKET AT THE PRESENT STAGE OF GLOBAL ECONOMY

The main conditions of transformation of the world market in modern conditions of globalization are determined. The main transformation's factors of the international services market at the present stage of the world's economy development are singled out. The impacts of the global market for the growth of productivity are investigated. The features for increase of export potential of developing countries in international trade in services are explored. The main characteristic features of the subject structure of the modern world market are showed.

Keywords: services; factor; transformation; liberalization; competitiveness.

УДК 657.9
JEL C 13

С. Травінська, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СПРАВЕДЛИВА ВАРТІСТЬ – ДОСТОВІРНИЙ ТА ПРАВДИВИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті досліджено сутність категорії "оцінка" в науковій літературі та нормативно-правових документах; розглянуто види оцінок у вітчизняній та міжнародній практиці; визначено сутність та необхідність застосування оцінки за справедливою вартістю щодо зобов'язань; розроблено методику оцінки справедливої вартості зобов'язань згідно МСФЗ; рекомендовано методи оцінки окремих видів поточних зобов'язань в бухгалтерського обліку.

Ключові слова: оцінка; поточні зобов'язання; види оцінок; справедлива вартість; методика оцінки справедливої вартості; теперішня вартість; історична собівартість.

Постановка проблеми. Питання щодо оцінки поточних зобов'язань є досить актуальним, оскільки забезпечує правильне їх відображення у регістрах бухгалтерського обліку та фінансової звітності. А це дозволяє визначити максимальний обсяг залучення позикових коштів, оцінити вартість залученого капіталу, а також визначити основний склад кредиторів підприємства та забезпечити своєчасні розрахунки з ними.

На сьогодні бухгалтерський облік та фінансова звітність не лише фіксують господарські операції, а й виступають основою, на підставі якої приймаються рішення про майбутні дії по відношенню до певного підприємства, а саме:

- щодо інвестування нових проектів, покращення існуючих потужностей;
- щодо доцільності та ефективності строків надання певного виду фінансування проектів у майбутньому.

© Травінська С., 2013

При оцінці за справедливою вартістю потрібні будуть додаткові витрати на визначення справедливої вартості зобов'язань та елементів капіталу, що є у розпорядженні підприємства та підлягають виконанню на певні дати у майбутньому. Для прискорення отримання результату зручніше користуватись таким видом оцінки як справедлива вартість, що точно відповідає вартості певного елементу на відповідний період часу.

Справедлива вартість відображає вартість об'єкта на певну дату з урахуванням діючої економічної ситуації в країні. Ведення бухгалтерського обліку повинно бути організоване таким чином, щоб була можливість зафіксувати та відтворити справедливий вимір фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бухгалтерський облік поточних зобов'язань розпочинається з факту його визнання, оцінки та відображення в системі рахунків, з подальшим розкриттям в фінансовій звітності. Науковий інтерес до даного питання зустрічається в працях Бутинця Ф.Ф., Голова С.Ф., Завгороднього А.Г., Козлової М.О., Костюченка В.М., Леня В.С., Лишilenка О.В., Ловінської Л.Г., Малюги Н.М., Олійника О.В., Палія В.Ф., Палія В.В., Пушкарка М.С., Пятова М.Л., Соколова Я.В., Сопка В.В., Швеця В.Г. та інших вчених.

Невирішені частини загальної проблеми. Не зважаючи на достатню кількість наукових праць з даної проблеми, недостатня увага приділяється питанню щодо визначення сутності та необхідності застосування оцінки за справедливою вартістю. Процес визнання та наукове обґрунтування оцінки різних видів поточних зобов'язань у практиці бухгалтерського обліку також потребує подальшого дослідження.

Метою статті є:

- дослідження категорії "оцінка", а також її видів в науковій літературі та нормативно-правових документах;
- визначення сутності та необхідності застосування оцінки за справедливою вартістю щодо поточних зобов'язань;
- обґрунтування оцінки окремих видів поточних зобов'язань у практиці бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши наукову літературу з теорії бухгалтерського обліку, більшість російських та українських вчених визначають оцінку як складову методу бухгалтерського обліку. Оцінка – це вираз у грошовій формі майна підприємства з метою узагальнення даних у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Розглянемо визначення сутності поняття "оцінка" в науковій літературі вітчизняними та зарубіжними вченими. В економічній енциклопедії дається таке визначення оцінки: "оцінка – це процес вираження інформації, яку включають у фінансову звітність, у грошовому (вартісному) вимірі" [2].

Значний внесок у дослідження сутності оцінки зробили вчені В.Ф.Палій та Я.В.Соколов, які зазначили, що "без оцінки і калькуляції губляться основні характеристики бухгалтерського обліку як системи, що виробляє інформацію про найважливіші вартісні узагальнюючі показники" [12, с.225].

Соколов Я.В. розширив тлумачення оцінки, який вважав її не лише способом переведення облікових об'єктів у грошовий вимірник з натурального, а і застосуванням бухгалтерського обліку. Оскільки облік займається визначенням собівартості готової продукції (робіт та послуг), то саме тут відбувається поява оцінки (трансформація оцінок чинників виробництва в оцінки готової продукції) [15, с.197-233].

Малюга Н.М. зазначає, що "оцінка – це процес усвідомлення позитивної чи негативної значимості будь-яких господарських явищ, результатів праці, форм виробничо-трудової діяльності, матеріальних вчинків, здобутків господарювання для задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта" [5, с.24].

Ловінська Л.Г. надає таке визначення: "оцінка – складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку, створення якісних характеристик обліково-економічної інформації та інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства й ефективності його менеджменту". Погоджуємось із вченим, що як складова методу бухгалтерського обліку оцінка повинна забезпечувати: вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку; визначення критеріїв визнання активів, капіталу, зобов'язань, доходів і витрат; створення якісних характеристик облікової інформації; інформаційне забезпечення оцінки менеджменту, фінансового стану та фінансового результату діяльності суб'єктів господарювання [4].

Поняття "оцінка" в нормативно-правових документах обліку використовується для трактування принципу бухгалтерського обліку, сутності активів, зобов'язань, доходів та витрат, а також змісту облікової політики. Так, згідно з П(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах" облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [13]. Проте, у МСБО та П(С)БО не чітко сформульовано за якою із видів оцінок повинні відображатись об'єкти бухгалтерського обліку в фінансовій звітності.

Зобов'язання традиційно оцінюються сумою коштів, необхідною для погашення заборгованості, або вартістю товарів і послуг, які необхідно представити (в ринкових умовах).

Згідно з П(С)БО 11 "Зобов'язання" з метою визначення вартості зобов'язань для відображення в балансі використовують наступні види оцінок: теперішня вартість зобов'язання – дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства (для оцінок довгострокових зобов'язань, на які нараховуються відсотки); сума погашення – недисконтована сума грошових коштів або їхніх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства (для оцінки поточних зобов'язань) [14].

Види оцінок зобов'язань з метою відображення їх у балансі подано в Таблиці 1.

Таблиця 1. Види оцінок зобов'язань в Балансі (ф.№1)

Види зобов'язання	Види оцінок у Балансі
Забезпечення	Облікова оцінка ресурсів за вирахуванням суми очікуваного відшкодування, необхідних для погашення відповідного зобов'язання на дату балансу. Забезпечення довгострокових зобов'язань визначаються в сумі їх теперішньої вартості. Забезпечення на реструктуризацію оцінюються за сумою прямих витрат, згідно плану реструктуризації витрат.
Цільове фінансування	Оцінка за сумою коштів цільового фінансування
Довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки	Оцінка за теперішньою вартістю – дисконтованою сумою майбутніх платежів за вирахуванням суми очікуваного відшкодування, яка, як очікується, буде потрібна для погашення зобов'язання
Поточні зобов'язання	Оцінка за сумою погашення – недисконтованою сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яку, як очікується, буде сплачено для погашення зобов'язання
Доходи майбутніх періодів	Оцінка за справедливою вартістю активів, що отримані або підлягають отриманню

* Джерело: розроблено на основі джерел [6, 14].

Відповідно до міжнародних стандартів визначення балансової вартості зобов'язань здійснюють за такими видами оцінок. (Рис.1)



Рис.1. Види оцінок зобов'язань у міжнародній практиці

* Джерело: розроблено на основі джерел [6, 8, 10, 11].

На сьогодні найчастіше використовується історична собівартість, яка передбачає оцінку активів, виходячи з фактичних витрат на їх виробництво та придбання. Проте у багатьох МСФЗ та МСБО згадується оцінка активів і пасивів за справедливою вартістю (fair value). Згідно МСБО 18 "Дохід" [9] під справедливою вартістю розуміється "сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами". МСФЗ 13 "Оцінка справедливої вартості" [7] визначає "справедливу вартість як ціну, яка була б отримана за продаж актива, або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки. Справедлива вартість – це оцінка на основі даних ринку, а не оцінка, характерна для суб'єкта господарювання".

Справедлива вартість – це вид оцінки, який найточніше відображає вартість майбутніх економічних вигод, які будуть отримані (що стосується активів) або будуть зменшені (що стосується зобов'язань). Вона суттєво відрізняється за розміром від вартості виконання зобов'язання згідно із договірними умовами – історичної собівартості. Основним недоліком оцінки за історичною собівартістю є те, що фіксовані ціни не відповідають існуючій дійсності та сумі доходів або витрат за господарськими операціями у майбутньому.

На думку Кінєва Т.С. [3, с.64], при відображенні об'єктів бухгалтерського обліку за справедливою вартістю, в основі методики її визначення мають бути покладені: сума зносу, витрати на місці продажу, рівень інфляції тощо.

Дослідник Тесленко Т.І. [17] у своїй роботі зазначає, що необхідність застосування оцінки поточних зобов'язань за справедливою вартістю, зумовлена:

- нестабільністю національних грошей;
- зростанням цін;

- отриманням збитків або втрачанням частини доходу від несвоєчасного повернення дебіторами заборгованості за отримані товари, роботи, послуги у випадку недотримання строків платежу;

- зацікавленості покупців у своєчасності оплати шляхом надання знижок під час продажу товарів, робіт, послуг.

Згідно з МСБО 18 "Дохід" [9] в разі відстрочки надходження грошових коштів або їх еквівалентів справедлива вартість компенсації може бути нижчою від номінальної суми грошових коштів, яка була чи буде отримана. Наприклад, суб'єкт господарювання може надати покупцеві відстрочку платежу (без нарахування відсотків) або прийняти від покупця у вигляді компенсації за продаж товарів вексель до отримання, ставка відсотка якого буде нижчою за ринкову. Коли домовленість фактично є фінансовою операцією, справедлива вартість компенсації визначається шляхом дисконтування всіх майбутніх надходжень із використанням умовної ставки відсотка. Умовна ставка відсотка буде найточніше визначена з двох наведених далі ставок:

а) домінуючої ставки на подібний інструмент емітента з подібною кредитною ставкою; або

б) ставки відсотка, яка дисконтує номінальну суму компенсації інструмента до поточної грошової ціни продажу товарів чи надання послуг [9].

Я.В. Соколов та В.В. Патров зазначають, що справедлива вартість поточних зобов'язань припускає [16]

- або обчислення "сьогоднішньої" суми в "завтрашніх" грошах – процедура нарощення;
- або розрахунок "завтрашньої" суми в "сьогоднішніх" грошах – процедура дисконтування.

Відповідно до МСФЗ методика оцінки справедливої вартості зобов'язань зображена на рис.2.

З Рис.2, видно, що в міжнародній практиці застосовуються три методи оцінки справедливої вартості зобов'язань: ринковий підхід, витратний підхід та дохідний підхід (теперішня вартість).

Розглянемо більш детально методику на основі теперішньої вартості. Згідно МСФЗ 13 "Оцінка справедливої вартості" [7], теперішня вартість (застосування дохідного підходу) – це механізм, що використовується для того, щоб пов'язати майбутні величини з теперішньою величиною за допомогою ставки дисконту. Оцінка справедливої вартості зобов'язання за методом на основі теперішньої вартості враховує такі елементи на дату оцінки:

- оцінку майбутніх грошових потоків для зобов'язання, що оцінюється;
- очікування стосовно можливих відхилень величини або часу грошових потоків, що представляють невизначеність, властиву цим грошовим потокам;
- часову вартість грошей, представлену ставкою за безризиковими монетарними активами, дати термі-

нів погашення або тривалість яких збігається з періодом, який охоплений цими грошовими потоками, і які не становлять ані невизначеності часу, ані ризику дефолту утримувача (тобто безризикова ставка відсотка);

- ціну за прийняття невизначеності, властивої цим грошовим потокам (тобто, премія за ризик);
- інші чинники, які учасники ринку взяли б до уваги за даних обставин;
- ризик невиконання, пов'язаний з таким зобов'язанням, включаючи власний кредитний ризик суб'єкта господарювання (тобто суб'єкта, який прийняв на себе зобов'язання) [7].

Для практичного розуміння наведемо приклад господарських операцій на умовному молокопереробному підприємстві та відображення їх в обліку та звітності за умов застосування історичної собівартості та дисконтованої теперішньої вартості. Порівняємо результат і визначимо, яка з оцінок визначення зобов'язань є більш ефективною та доцільною для молокопереробного підприємства.

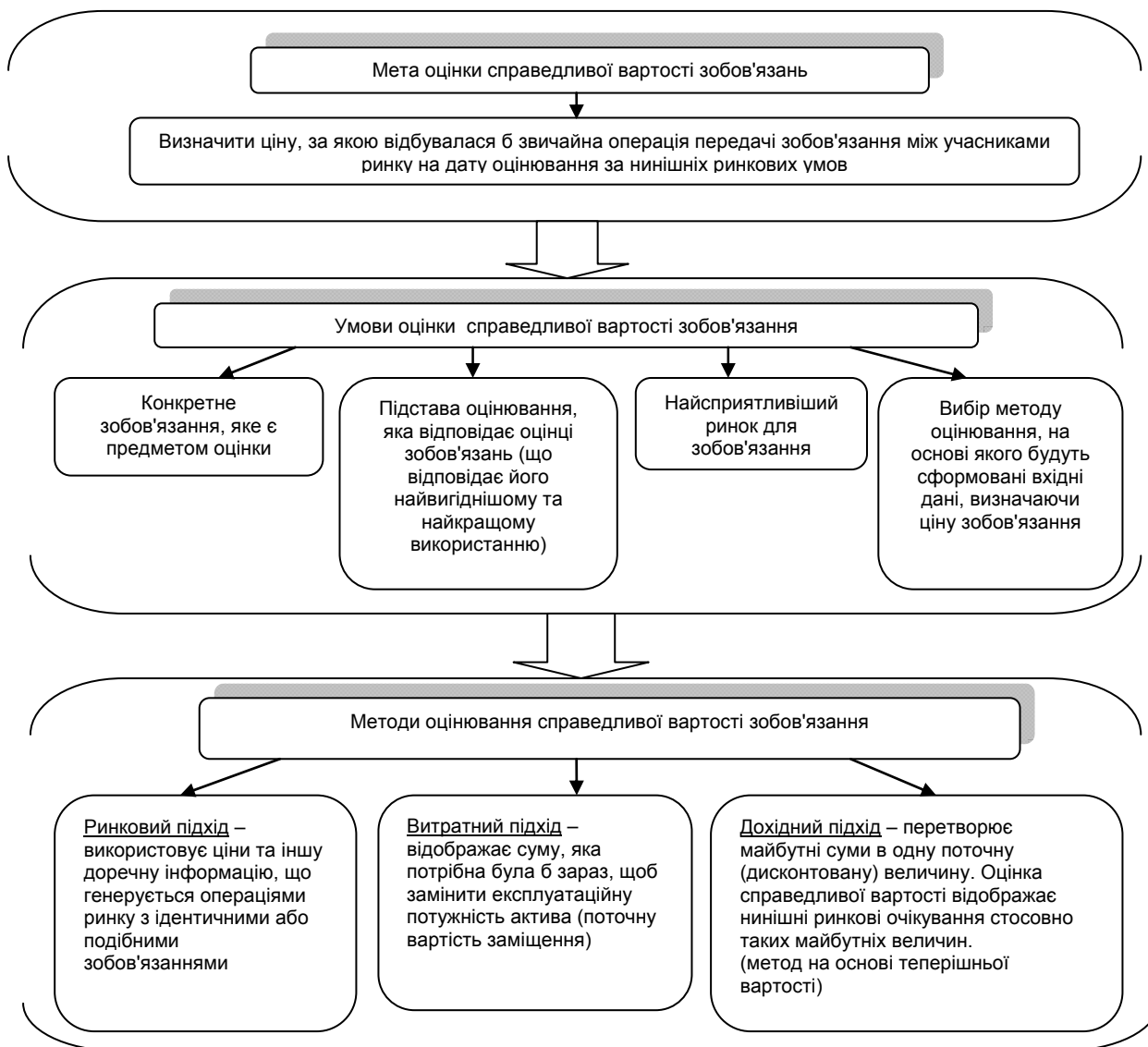


Рис.2. Методика оцінки справедливої вартості зобов'язань відповідно до МСФЗ

* Джерело: розроблено на основі джерела [7].

Приклад

15.04.2012 р. підприємством укладено договір на загальну суму 140000 грн. Оплата вартості послуг буде

здійснена Замовником на умовах попередньої оплати 30% вартості (30000 грн), а потім – у три етапи:

15.10.2012 р. – 40000 грн; 15.01.2013 р. – 40000 грн; 15.07.2013 р. – 30000 грн.

Для виконання цього договору потрібно здійснити наступні витрати:

- 1) Придбати товари українських постачальників:
15.06.2012 р. – 21400 грн;
15.11.2012 р. – 10700 грн.

- 2) Отримати послуги постачальників:
15.08.2012 р. – 13570 грн;
15.03.2013 р. – 8570 грн.

- 3) Сплати щорічні регулярні платежі за користування спеціалізованим програмним забезпеченням у сумі 5000 грн.

Отримання сировини (матеріалів) та послуг відбувається у місяці, наступному за місяцем оплати. Узгодження обсягу наданих послуг та визначення фінансових результатів здійснюються щоквартально.

Станом на 30.06.2012 р. оплата початкового платежу здійснена Замовником неповністю – у сумі 20000 грн. На залишок коштів 10000 грн Замовником емітовано вексель зі строком оплати 15.07.2013 р.

Ставка кредитів із строком погашення 1-1,5 року становить 7% (умовно). Розглянемо проведення господарських операцій у регістрах бухгалтерського обліку за історичною собівартістю. (табл. 2)

Таблиця 2. Оцінка за історичною собівартістю

Дата	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума тис.грн	Податковий облік	
		Дебет	Кредит		ВД	ВВ
15.04.12 р.	Отримана часткова передоплата від Замовника	311	361	20,0	20,0	
15.06.12 р.	Сплачені матеріали постачальників	631 641	311 644	21,4 3,566		(17,834)
30.06.12 р.	Оприбутковано сировина та матеріали постачальників	201 644	631 631	17,834 3,566		
30.06.12 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	30,0	10,0	
30.06.12 р.	Прийнятий емітований Замовником вексель	182	361	10,0		
30.06.12 р.	Списані матеріали на витрати	23	201	17,834		
30.06.12 р.	Визначені фінансові результати за II кв. 2012р.	703 791 791	791 23 441	30,0 17,834 12,166		
15.08.12 р.	Сплачені послуги постачальників	631	311	13,57		
30.09.12 р.	Отримані послуги постачальників	23	631	13,57		(13,57)
30.09.12 р.	Визначені фінансові результати за III кв. 2012р.	791 442	23 791	13,57 13,57		
15.10.12 р.	Отримана передоплата від Замовника	311	361	40,0	40,0	
15.11.12 р.	Сплачені матеріали постачальників	631 641	311 644	10,7 1,783		(8,917)
30.11.12 р.	Оприбутковано сировина та матеріали постачальників	201 644	631 631	8,917 1,783		
30.12.12 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	40,0		
30.12.12 р.	Списані матеріали на витрати	23	201	8,917		
31.12.12 р.	Визначені фінансові результати за IV кв. 2012р.	703 791 791	791 23 441	40,0 8,917 31,083		
15.01.13 р.	Отримана передоплата від Замовника	311	361	40,0	40,0	
15.03.13 р.	Сплачені послуги постачальників	631	311	8,57		
31.03.13 р.	Отримані послуги постачальників	23	631	8,57		(8,57)
31.03.13 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	40,0		
31.03.13 р.	Визначені фінансові результати за I кв. 2013р.	703 791 791	791 23 441	40,0 8,57 31,430		
15.04.13 р.	Здійснено щорічний регулярний платіж за користування програмним забезпеченням	631	311	5,0		(5,0)
30.06.13 р.	Визнані витрати за здійсненим щорічним платежем за користування програмним забезпеченням	23	631	5,0		
30.06.13 р.	Визначені фінансові результати за II кв. 2013р.	791 442	23 791	5,0 5,0		
15.07.13 р.	Отримана передоплата від Замовника	311	361	30,0	30,0	
15.07.13 р.	Здійснено частковий щорічний платіж за користування програмним забезпеченням	631	311	1,25		(1,25)
15.07.13 р.	Визнані витрати за частковим щорічним платежем за користування програмним забезпеченням	23	631	1,25		
15.07.13 р.	Отримана оплата за векселем	311	182	10,0		
31.07.13 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	30,0		
30.09.13 р.	Визначені фінансові результати за III кв. 2013р.	703 791 791	791 23 441	30,0 1,25 28,75		

Відображення даних у "Звіті Про фінансові результати" та "Балансі" зображено в табл.3 та табл.4.

Таблиця 3. Зміст фінансового звіту Про фінансові результати

Стаття Звіту про фінансові результати	II кв. 2012 р.	III кв. 2012 р.	IV кв. 2012 р.	2012 р.	I кв. 2013 р.	II кв. 2013 р.	III кв. 2013 р.	2013 р. (три кв.)
Дохід	30,0	-----	40,0	70,0	40,0	-----	30,0	70,0
Собівартість	(17,834)	(13,57)	(8,917)	(40,321)	(8,57)	(5,0)	(1,25)	(14,82)
Валовий прибуток				29,679				55,18
Прибуток до оподаткування				29,679				55,18

Таблиця 4. Зміст фінансового звіту Баланс

Стаття Балансу	30.06.12 р.	30.09.12 р.	31.12.12 р.	31.03.13 р.	30.06.13 р.	30.09.13 р.
Довгострокова дебіторська заборгованість	10,0	10,0	-----	-----	-----	-----
Поточна дебіторська заборгованість			10,0	10,0	10,0	-----
Чисті активи (інформаційно)			10,0			-----

Розглянемо відображення господарських операцій даного Прикладу в обліку та звітності за дисконтованою теперішньою вартістю. (Таблиця 5)

Таблиця 5. Оцінка за дисконтованою теперішньою вартістю

Дата	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума тис.грн	Податковий облік	
		Дебет	Кредит		ВД	ВВ
15.04.12 р.	Отримана часткова передоплата від Замовника	311	361	20,0	20,0	
15.04.12 р.	Визнане зобов'язання по здійсненню щорічного платежу за користування програмним забезпеченням	23	631	4,7		
15.06.12 р.	Сплачені матеріали постачальників	631 641	311 644	21,4 3,566		(17,834)
30.06.12 р.	Оприбутковано сировина та матеріали постачальників	201 644	631 631	17,834 3,566		
30.06.12 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	29,30	10,0	
30.06.12 р.	Прийнятий емітований Замовником вексель	182	361	9,3		
30.06.12 р.	Списані матеріали на витрати	23	201	17,834		
30.06.12 р.	Визначені фінансові результати за II кв. 2012р.	703 791 791 791	791 23 23 441	29,30 4,7 17,834 6,766		
15.08.12 р.	Сплачені послуги постачальників	631	311	13,57		
30.09.12 р.	Отримані послуги постачальників	23	631	13,57		(13,57)
30.09.12 р.	Визначені фінансові результати за III кв. 2012р.	791 442	23 791	13,57 13,57		
15.10.12 р.	Отримана передоплата від Замовника	311	361	40,0	40,0	
15.11.12 р.	Сплачені матеріали постачальників	631 641	311 644	10,7 1,783		(8,917)
30.11.12 р.	Оприбутковано сировина та матеріали постачальників	201 644	631 631	8,917 1,783		
31.12.12 р.	Відображено фінансові витрати за щорічним платежем за користування програмним забезпеченням	952	631	0,3		
31.12.12 р.	Відображено фінансові доходи (%) по заборгованості за векселем	373	733	0,7		
31.12.12 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	40,0		
31.12.12 р.	Списані матеріали на витрати	23	201	8,917		
31.12.12 р.	Визначені фінансові результати за IV кв. 2012р.	703 792 791 791 442	791 952 23 441 792	40,0 0,3 8,917 31,083 0,3		
15.01.13 р.	Отримана передоплата від Замовника	311	361	40,0	40,0	
15.03.13 р.	Сплачені послуги постачальників	631	311	8,57		
31.03.13 р.	Отримані послуги постачальників	23	631	8,57		(8,57)
31.03.13 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	40,0		
31.03.13 р.	Визначені фінансові результати за I кв. 2013р.	703 791 791	791 23 441	40,0 8,57 31,43		
15.04.13 р.	Здійснено щорічний регулярний платіж за користування програмним забезпеченням	631	311	5,0		(5,0)
15.04.13 р.	Визнане зобов'язання по здійсненню часткового платежу за користування програмним забезпеченням	23	631	1,25		
30.06.13 р.	Визначені фінансові результати за II кв. 2013р.	791 442	23 791	1,25 1,25		
15.07.13 р.	Отримана передоплата від Замовника	311	361	30,0	30,0	
15.07.13 р.	Здійснений частковий платіж за користування програмним забезпеченням	631	311	1,25		(1,25)
15.07.13 р.	Отримана оплата за векселем	311 311	182 373	9,3 0,7		
31.07.13 р.	Надані послуги Замовнику	361	703	30,0		
30.09.13 р.	Визначені фінансові результати за III кв. 2013р.	703 791	791 441	30,0 30,0		

Відображення даних у "Звіті Про фінансові результати" та "Балансі" зображено в табл.6 та табл.7.

Таблиця 6. Зміст фінансового звіту Про фінансові результати

Стаття Звіту про фінансові результати	II кв. 2012 р.	III кв. 2012 р.	IV кв. 2012 р.	2012 р.	I кв. 2013 р.	II кв. 2013 р.	III кв. 2013 р.	2013 р. (три кв.)
Дохід	29,3	----	40,0	69,3	40,0	----	30,0	70,0
Собівартість	(22,534)	(13,57)	(9,217)	(45,321)	(8,57)	(1,25)	----	(9,82)
Валовий прибуток				23,979				60,18
Інші фінансові доходи	----	-----	0,7	0,7	----	----	----	-----
Прибуток до оподаткування				24,679				60,18

Таблиця 7. Зміст фінансового звіту Баланс

Стаття Балансу	30.06.12 р.	30.09.12 р.	31.12.12 р.	31.03.13 р.	30.06.13 р.	30.09.13 р.
Довгострокова дебіторська заборгованість	9,3	9,3	9,3	9,3	9,3	----
Поточна дебіторська заборгованість	----	-----	0,7	0,7	0,7	----
Довгострокова кредиторська заборгованість	4,7	----	5,0	5,0	-----	-----
Поточна кредиторська заборгованість	----	-----	-----	1,25	-----	-----
Чисті активи (інформаційно)			5,0			-----

Проаналізувавши табл. 2-7, можна зробити висновок, що існують суттєві відмінності між результатами діяльності підприємства за умов застосування різних систем оцінок. Так, за умов застосування історичної собівартості фінансові результати за 2012р. не відповідають дійсності, оскільки за цей період не були враховані витрати майбутніх періодів, а саме: витрати за користування програмним забезпеченням, а також відсотки, які будуть сплачені за користування векселем. Це призвело до збільшення прибутку до оподаткування, так в 2012 р. він становить 29679 грн., що зумовило нарахування більшого податку на прибуток ніж насправді та відповідній його сплаті, що, в свою чергу, зменшує грошові кошти підприємства.

В 2012 р. за умов застосування дисконтованої теперішньої вартості при визначенні активів та зобов'язань, прибуток до оподаткування становить 24679 грн. Зменшення прибутку зумовлене визначеними витратами за користуванням програмним забезпеченням за цей період, а також відображеними відсотками за користування векселем. Це відповідає їх справедливій вартості, що забезпечує достовірність та правдивість відображення інформації.

В 2013 р. за умов застосування дисконтованої теперішньої вартості прибуток до оподаткування відповідно збільшується порівняно з варіантом I (за умов застосування історичної собівартості) на суму витрат, які були враховані в 2012 р.

Щодо чистих активів, то в другому випадку (за умов застосування справедливої вартості) вони зменшені вдвічі. Це зумовлене не лише оцінкою, а й визнанням та сплатою регулярних щорічних платежів за користування програмним забезпеченням, яким щодо майбутніх платежів інколи ігнорують.

Отже, оскільки застосування поточних та дисконтованих даних надає більш достовірну оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства, то доцільно застосовувати оцінку елементів фінансової звітності за справедливою вартістю. Це забезпечить, в свою чергу, правдиву оцінку фінансового стану підприємства та раціональне ведення бухгалтерського обліку.

Згідно з П(С)БО 11 "Зобов'язання" [14], поточні зобов'язання містять:

- короткострокові кредити банків;
- поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток, за розрахунками зі страхування, за розра-

хунками з оплати праці, за розрахунками з учасниками, за розрахунками із внутрішніх розрахунків;

- короткострокові векселі видані;
- поточні забезпечення;
- інші поточні зобов'язання.

В П(С)БО 11 "Зобов'язання" у підрозділ "Визнання та оцінка зобов'язання" зазначено, що поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення, тобто недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка буде сплачена для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства.

Нами було доведено, що не до всіх поточних зобов'язань можна застосовувати такий вид оцінки. Отже, розглянемо підходи щодо оцінки окремих видів поточних зобов'язань.

Короткостроковими кредитами банків є зобов'язання підприємства перед кредитною установою (банком), які повинні бути виконані протягом терміну, що не перевищує одного року з дати складання балансу, а також зобов'язання за кредитами (позичками), як довгостроковими, так і короткостроковими, термін погашення яких минув на дату складання балансу [1].

Отримання підприємством короткострокового кредиту зумовлює виникнення поточного зобов'язання перед банківською установою за сумою боргу та за відповідними нарахованими відсотками. Нараховуючи відсотки за кредит, підприємство збільшує свої фінансові витрати, а отже доцільно оцінювати зобов'язання за короткостроковою позикою за теперішньою дисконтованою вартістю. Оскільки неправильне відображення нарахування і сплати відсотків в обліку та звітності викривлює інформацію про реальний фінансовий стан підприємства, що не відповідає дійсності.

Кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, на нашу думку, потрібно оцінювати, виходячи з того, яким чином підприємство планує проводити розрахунки за отримані відповідні товари, роботи та послуги. Якщо грошовими коштами (через оплату), то кредиторську заборгованість оцінюють за сумою погашення, оскільки на сьогодні багато підприємств в договорі постачання придбання передбачають пеню або штрафи за вчасно неоплачені товари, роботи та послуги. Якщо оплата за товари, роботи та послуги здійснюється частково, а частково за рахунок короткострокового векселя виданого чи кредиту, то кредиторську заборгованість, на нашу думку, варто оцінювати за дисконтованою теперішньою вартістю.

Поточні зобов'язання перед бюджетом ми пропонуємо оцінювати за сумою погашення. Оскільки вчасно не сплачені податки призводять до виникнення пені та

застосування штрафних санкцій до підприємства, що призводить, в свою чергу, до збільшення витрат операційної діяльності.

Висновки:

1. Оцінка суттєво впливає на загальний обліковий процес, оскільки завдяки їй можна отримати реальні дані про наявні ресурси підприємства, достовірну звітність, а отже, ефективно управляти фінансово – господарською діяльністю підприємства.

2. Для забезпечення відображення достовірної та правдивої інформації щодо поточних зобов'язань в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доцільним є застосування методу оцінки зобов'язань за справедливою вартістю.

3. Відповідно до МСФЗ оцінювання справедливої вартості зобов'язань відбувається за такими методами: ринковий, витратний, дохідний.

4. З проведеного нами дослідження щодо застосування різних систем оцінок відображення господарських операцій на молокопереробному підприємстві слідує, що поточні та дисконтовані дані надають більш достовірну оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства. Отже, доцільно застосовувати оцінку елементів фінансової звітності за справедливою вартістю, що забезпечить правдиву оцінку фінансового стану підприємства та раціональне ведення бухгалтерського обліку.

5. Окремі види поточних зобов'язань пропонуємо відображувати за такими видами оцінок: короткострокові кредити банків – за теперішньою дисконтованою вартістю; кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги – за сумою погашення або за теперішньою вартістю, залежно від форми розрахунків з постачальниками та підрядниками; поточні зобов'язання перед бюджетом – за сумою погашення.

Список використаної літератури:

1. Довгострокові та короткострокові банківські кредити / Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / Фінансування підприємств за

рахунок позичкового капіталу / Фінансові кредити: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/24988/>

2. Економічна енциклопедія: У трьох томах Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: ВЦ "Академія", 2001. – 848 с.

3. Кінева Т.С. Місце та роль оцінки у системі обліково-аналітичного забезпечення управління // Вісник ЖДТУ. Економічні науки №3 (57), 2011 с.62-62.

4. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: [монографія] / Л.Г.Ловінська. – К.: КНЕУ, 2006. – 256 с.

5. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 384 с.

6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 (МСФЗ 1) "Перше застосування Міжнародних стандартів" IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р.

7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 (МСФЗ 13) "Оцінка справедливої вартості" IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) "Запаси", IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р.

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) "Дохід", IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р.

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) "Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи", IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р.

11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39) "Фінансові інструменти: визнання та оцінка", IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р.

12. Палий В.Ф., Соколов Я.В. Введение в теорию бухгалтерского учета. – М.: Финансы, 1979. – 304с.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.05.1999 р.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р.

15. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

16. Соколов Я.В. Оценка бухгалтерской информации об обязательствах организации при анализе ее финансового состояния: [Электронный ресурс] / Соколов Я.В., Патров В.В. – Режим доступу: <http://www.buh.ru/document-191>

17. Тесленко Т.І. Облік і аналіз поточних зобов'язань : Дис... канд. наук: 08.00.09 / Тесленко Тамара Іванівна. – К., 2009.

Надійшла до редакції 05.09.13

С. Травинская, асп.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ – ДОСТОВЕРНЫЙ И ПРАВДИВЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследована сущность категории "оценка" в научной литературе и нормативно-правовых документах; рассмотрены виды оценок в отечественной и международной практике; определены сущность и необходимость применения оценки по справедливой стоимости в отношении обязательств; разработана методика оценки справедливой стоимости обязательств согласно МСФО; рекомендовано методы оценки отдельных видов текущих обязательств бухгалтерского учета.

Ключевые слова: оценка; текущие обязательства; виды оценок; справедливая стоимость; методика оценки справедливой стоимости; текущая стоимость; историческая себестоимость.

S. Travinska, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE FAIR VALUE OF AUTHENTIC AND TRUE METHOD OF ASSESSING THE LIABILITIES OF THE COMPANY

The article explores the nature of the category "assessment" in the scientific literature and normative documents; considered the types of assessments in the domestic and international practice; the methodology to assess the fair value of liabilities in accordance with IFRS; recommended methods for assessment of certain types of current liabilities accounting. Also the author describes the case for the use of different systems assessments of reflection of economic operations of the company. Defined the essence and necessity of application of the fair value in respect of the liabilities that would provide a true assessment of the financial condition of the enterprise and rational management accounting.

Keywords: assessment; current liabilities; types of assessments; fair value; method of measurement of fair value; the current value; historical cost.

УДК 336.761.541
JEL G 100

К. Черкашина, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ІНДЕКСУ ПФТС ВІД РЯДІВ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

У статті обґрунтовується доцільність використання динаміки фондових індексів у якості індикаторів ефективності ринку цінних паперів. Побудовано економетричну модель залежності індексу ПФТС від рядів економічних показників, які містять як внутрішні так і зовнішні фактори. Проведений аналіз еластичності з метою визначення зміни залежності змінної при одиничній зміні кожного з факторів. За допомогою побудованої моделі здійснено прогнозування індексу ПФТС на наступні періоди.

Ключові слова: фондовий індекс, еластичність, кореляційна матриця, міжнародної інвестиційної позиції України, валютний курс.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підвищення темпів економічного зростання, збільшення інвестицій багато в чому залежать від ефективної роботи фінансової системи, основною складовою якої в більшості країн є банківська система. У той же час слід зазначити, що для інших країн вирішальну роль у процесах економічного зростання відіграє фондовий ринок. У ринковій економіці ефективно функціонуючий ринок цінних паперів дозволяє мобілізувати ринковими методами вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб та направити їх в найбільш конкурентоспроможні галузі, вирішуючи цим самим низку важливих соціально-економічних програм. У той же час для більшості економічних суб'єктів ринок цінних паперів дає можливість вирішити проблему ресурсної бази. Виходячи зі світового досвіду вітчизняні банки мають можливість збільшувати власну капіталізацію шляхом емісії цінних паперів, а також отримувати прибуток шляхом надання посередницьких, консалтингових та інші послуги своїм клієнтам. А також, виступаючи в якості інвесторів, банки виступають посередниками з залучення на ринок цінних паперів грошових коштів фізичних та юридичних осіб, що є додатковим джерелом отримання доходів. Слід зазначити, що є значний невикористаний потенціал банків в Україні на ринку цінних паперів. При цьому необхідно відмітити, що одним з індикаторів ефективності ринку цінних паперів є динаміка фондових індексів. Для України актуальним є індекс ПФТС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість праць вітчизняних науковців присвячена розробці підходів щодо підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів на основі вивчення зарубіжного досвіду. Серед науковців, чиї праці присвячені вирішенню проблем та ефективності функціонування

ринку цінних паперів слід відзначити: В. Д. Базилевича, О. Г. Коренєву, В. І. Міщенко, С. В. Науменкову, Н. Г. Сла-в'янську та інших [1, 2, 3]. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених цій проблемі, сучасний стан економічного розвитку вимагає нових підходів до оцінки ефективності фондового ринку.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

На сьогодні для України залишаються проблемними питання стосовно формування організаційного та функціонального механізму ефективної діяльності фондового ринку в Україні.

Мета статті – провести аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на динаміку фондового індексу ПФТС та визначити основні напрямки підвищення ефективності фондового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вже зазначалося вище, до показників, що визначають ефективність діяльності фондового ринку слід віднести індекси. В Україні одним з найбільш відомих є індекс ПАТ "Фондова біржа ПФТС". Так, станом на 17:30 01.10.2013 індекс ПАТ "Фондова біржа ПФТС" становив 299,60 пунктів, обсяг торгів на біржі становив 725 081 265,43 грн. При цьому слід зазначити, що максимальне значення за останні 52 тижня було на рівні 379,83 (дата 07.02.2013 року), а мінімальне 286,03 (дата 17.04.2013 року) [4].

За підсумками вересня лідером ринку ОВДП було визначено Дочірній Банк Сбербанку Росії. У секторі торгів корпоративними облігаціями головним оператором ринку виявився Банк Хрещатик. Найбільш активним торговцем акціями була компанія TI-INVEST. Що стосується торгівлі цінними паперами ІСІ, то лідером виявилася Перша Фондова Брокерська Компанія [5]. У той же час стосовно світових індексів на аналогічну дату мала місце наступна ситуація [6].

Таблиця 1. Фінансові індекси провідних країн світу станом на 01.10.2013 року

	Країна	Індекс	Значення індексу, п.п	Мінімальне та максимальне значення за останні 52 тижні
1	США	Dow Jones Industrial Average	15145.69	12,471.49 – 15,709.58
2	США	S&P 500	1,690.83	1,343.35 – 1,729.86
3	США	Nasdaq composite	3,804.41	2,810.80 – 3,815.98
4	Європа	EURO STOXX 50 Price EUR	2,933.02	2,427.32 – 2,955.47
5	Франція	CAC 40	4196.60	3,341.52 – 4,227.21
6	Англія	FTSE 100	6,460.01	5,605.59 – 6,875.62
7	Німеччина	DAX	8,689.14	6,950.53 – 8,770.10
8	Гонконг	HSI:IND	22,859.86	19,426.36 – 23,944.74
9	Японія	Nikkei 225	14,484.72	8,488.14 – 15,942.60

* Джерело: складено автором на основі [6].

Отже, аналізуючи дані таблиці 1 можна стверджувати, що економічна ситуація в світі характеризується значною волатильністю фінансових ринків. При цьому слід зазначити, що на звітну дату всі індекси переви-

щують своє мінімальне значення за останні 52 тижні та майже дорівнюють максимальному, у той час як ПФТС більш близький до мінімального значення.

Враховуючи ситуацію, що склалася у світі в цілому та Україні зокрема, побудуємо економетричну модель, яка дасть змогу дослідити фактори, що є найбільш впливовими на індекс ПФТС, а також спрогнозувати динаміку останнього. При побудові економетричної моделі поставлено завдання довести адекватність поставленої гіпотези, а саме дослідити залежність індексу ПФТС (Y) від наступних економічних показників, які поділено на дві основні групи: внутрішні та зовнішні фактори. У свою чергу до зовнішніх факторів слід віднести:

- індекс Доу-Джонса (X1);
- індекс NASDAQ, (X2);
- темп приросту світового ВВП, % (X6);
- ціна золота, дол. США/унція (X7);
- ціна нафти, дол. США/барель (X8).

Внутрішні фактори представлені такими показниками як:

- зовнішній борг України, млн. дол. США (X3);
- курс національної валюти до долара США, 100 грн./дол. США, (X4);
- міжнародна інвестиційна позиція України, млн. дол. США (X5);

Здійснено відбір необхідної статистичної інформації за період 2007–2012 рр. для сформування відповідних 9-ти рядів даних за допомогою "MS Excel" з подальшим їх імпортуванням до ПП "Eviews", за допомогою якого і будуть здійснюватись всі подальші розрахунки в даній економетричній моделі. Результати відбору рядів даних представлено в табл.2.

Таблиця 2. Вихідні ряди даних для побудови економетричної моделі

Рік	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
2007	1174,02	11133,6	2213,0	79955	526,72	-26699,0	5,20	696,70	72,70
2008	301,42	8408,3	1538,7	101659	779,12	-40199,0	3,10	868,40	98,40
2009	572,91	10473,0	2268,2	103396	793,56	-40247,0	-0,80	957,50	62,80
2010	975,08	11801,7	2719,0	117346	796,76	-38785,0	5,10	1224,70	80,20
2011	534,43	12529,9	2736,0	126236	799,1	-47948,0	3,70	1558,30	110,90
2012	328,69	13594,6	3121,7	135065	799,3	-59976,0	3,30	1668,70	109,50

* Джерело: складено автором на основі [6, 7].

Наступним етапом здійснено побудову кореляційної матриці для досліджуваних показників з метою визначення характеру та величини впливу всіх незалежних

факторів на досліджувану залежну змінну, якою є індекс ПФТС. Результати побудови кореляційної матриці для моделі подано в табл. 3.

Таблиця 3. Кореляційна матриця між досліджуваними показниками моделі

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	1,000	0,084	0,046	-0,567	-0,709	0,757	0,129	-0,455	-0,613
X1	0,084	1,000	0,980	0,651	0,116	-0,566	0,235	0,792	0,370
X2	0,046	0,980	1,000	0,722	0,259	-0,608	0,148	0,821	0,319
X3	-0,567	0,651	0,722	1,000	0,792	-0,623	0,165	0,667	0,698
X4	-0,709	0,116	0,259	0,792	1,000	-0,716	-0,214	0,627	0,405
X5	0,757	-0,566	-0,608	-0,623	-0,716	1,000	-0,073	-0,594	-0,726
X6	0,129	0,235	0,148	0,165	-0,214	-0,073	1,000	0,246	0,623
X7	-0,455	0,792	0,821	0,667	0,627	-0,594	0,246	1,000	0,731
X8	-0,613	0,370	0,319	0,698	0,405	-0,726	0,623	0,731	1,000

* Джерело: розраховано автором на основі [6, 7].

Враховавши параметри тісноти та характеру зв'язку між змінними у таблиці 4 визначені характер зв'язку та тісноти між досліджуваними змінними.

Таблиця 4. Характер та величина впливу факторів на досліджуваний показник

Досліджуваний показник (залежна змінна)	Фактор (незалежна змінна)	Значення парного коефіцієнта кореляції	Тіснота зв'язку	Характер зв'язку
Y	X1	0,084	Слабка	Прямий
Y	X2	0,046	Слабка	Прямий
Y	X3	-0,567	Помітна	Обернений
Y	X4	-0,709	Висока	Обернений
Y	X5	0,757	Висока	Прямий
Y	X6	0,129	Слабка	Прямий
Y	X7	-0,455	Помірна	Обернений
Y	X8	-0,613	Помітна	Обернений

* Джерело: розраховано автором на основі [6, 7].

Наступним кроком є перевірка на мультиколінеарність. Явище повної мультиколінеарності виникає при лінійній залежності незалежних змінних. Явище часткової мультиколінеарності на практиці зустрічається набагато частіше, ніж випадок повної, і полягає у тому, що регресори (фактори), введені у рівняння регресії, "майже" лінійно залежні.

Про присутність явища мультиколінеарності свідчитиме значення парного коефіцієнта кореляції, яке знаходитиметься у межах ($\geq 0,9$). Для кращої наочності побудовано окремо кореляційну матрицю між незалежними змінними з метою перевірки наявності мультиколінеарності (табл. 5).

Таблиця 5. Кореляційна матриця моделі між незалежними змінними

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,000	0,980	0,651	0,116	-0,566	0,235	0,792	0,370
X2	0,980	1,000	0,722	0,259	-0,608	0,148	0,821	0,319
X3	0,651	0,722	1,000	0,792	-0,623	0,165	0,667	0,698
X4	0,116	0,259	0,792	1,000	-0,716	-0,214	0,627	0,405
X5	-0,566	-0,608	-0,623	-0,716	1,000	-0,073	-0,594	-0,726
X6	0,235	0,148	0,165	-0,214	-0,073	1,000	0,246	0,623
X7	0,792	0,821	0,667	0,627	-0,594	0,246	1,000	0,731
X8	0,370	0,319	0,698	0,405	-0,726	0,623	0,731	1,000

* Джерело: розраховано автором на основі [6, 7].

У наведеній кореляційній матриці між незалежними змінними є присутнє значення, яке більше за 0,9 (значення 0,98 між факторами X1 та X2), що свідчить про присутність явища мультиколінеарності між незалежними змінними в нашому випадку. З метою усунення явища мультиколінеарності виключимо змінну X2 (ін-

декс NASDAQ) з нашої моделі для подальших досліджень. У повторно побудованій оновленій кореляційній матриці між незалежними змінними значення 0,9 і більше є відсутніми, що свідчить про відсутність мультиколінеарності між незалежними змінними в даному випадку (табл. 6).

Таблиця 6. Оновлена кореляційна матриця моделі між незалежними змінними

	X1	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,000	0,651	0,116	-0,566	0,235	0,792	0,370
X3	0,651	1,000	0,791	-0,923	0,165	0,667	0,698
X4	0,116	0,791	1,000	-0,716	-0,214	0,627	0,405
X5	-0,566	-0,923	-0,716	1,000	-0,073	-0,594	-0,726
X6	0,235	0,165	-0,214	-0,073	1,000	0,246	0,623
X7	0,792	0,667	0,627	-0,594	0,246	1,000	0,731
X8	0,370	0,698	0,405	-0,726	0,623	0,731	1,000

* Джерело: розраховано автором на основі [6, 7].

Як показує практика, досить незначну кількість економічних процесів доцільно досліджувати через застосування лінійних моделей через ускладненість додатковими чинниками, які неможливо врахувати при використанні лінійних моделей. Дослідження залежності індексу ПФТС від зазначених факторів в даному випадку не є винятком, тому вплив факторів на залежну змінну доцільно дослідити саме із застосуванням нелінійної моделі. Зважаючи на результати перебору нелінійних регресійних моделей в ПП Eviews, обрано по будову нелінійної регресійної моделі.

При визначенні ступеня адекватності обраної моделі здійснено її оцінювання в ПП Eviews за рядом критеріїв, серед яких:

- скоригований коефіцієнт детермінації ($\text{adjusted } R^2$);
- F-статистика Фішера;
- критерій Akaike;
- критерій Schwarz.

Відповідно, обрана для дослідження нелінійна модель має такі оціночні значення критеріїв:

- скоригований коефіцієнт детермінації " $\text{adjusted } R^2$ " є на прийнятному рівні і має значення 0,911476 (91,1% варіації залежної змінної пояснюється варіацією незалежних змінних);
- F-статистика Фішера є на рівні 12,78615, що свідчить про адекватність моделі;
- критерій Akaike є має значення -4,454174, що характерно для адекватної моделі;
- критерій Schwarz має значення -4,129967, що свідчить про адекватність обраної моделі.

Здійснимо подальшу перевірку якості обраної моделі, зважаючи на додаткові критерії:

- Значущість коефіцієнтів рівняння регресії в обраній моделі є прийнятною, тому що кожен з них має значення $\text{Prob} (t\text{-statistic}) < 0,05$;
- $\text{Prob} (F\text{-statistic}) < 0,05$ при рівні значущості $\alpha=0,05$, тобто модель є адекватною.

Правильність специфікації моделі здійснено за допомогою функції RamseyResetTest в ПП Eviews.

У результаті здійсненого тесту отримано значення $\text{Prob}(F\text{-statistic}) = 0,1893 (> 0,05)$, що свідчить про правильність специфікації обраної моделі.

Таким чином, обрана модель є адекватною згідно результатів перевірки за рядом критеріїв, і тому є достатньо якісною для використання її при подальшому дослідженні.

Наступним етапом для обраної економетричної моделі здійснено аналіз еластичності з метою отримання порівняльної оцінки сили впливу факторів на результат і визначення зміни залежної змінної при одиничній зміні кожного з факторів. Розрахунок показників еластичності для обраної моделі здійснено за допомогою команди в ПП Eviews.

У результаті проведених розрахунків можна зробити наступні результати відносно еластичності:

- при зростанні індексу Доу-Джонса на 1% значення індексу ПФТС зросте на 0,075%;
- при зростанні зовнішнього боргу України на 1% значення індексу ПФТС знизиться на 0,344%;
- при зростанні логарифму курсу валют на 1% значення індексу ПФТС знизиться на 0,584%;
- при зростанні міжнародної інвестиційної позиції України на 1% значення індексу ПФТС зросте на 0,626%;
- при зростанні логарифму темпу приросту світового ВВП на 1% значення індексу ПФТС зросте на 0,064%;
- при зростанні ціни золотана 1% значення індексу ПФТС знизиться на 0,423%;
- при зростанні квадрату ціни нафти на 1% значення індексу ПФТС знизиться на 0,344%.

Проведений аналіз не буде повним без прогнозування результатуючої величини на майбутні 2 роки. З цієї метою необхідно здійснити припущення стосовно прогнозних значень на наступні 2 роки (2013 і 2014 рр.) незалежних змінних (табл. 7).

Таблиця 7. Припущення щодо прогнозних значень незалежних змінних моделі

Рік	X1	X3	X4	X5	X6	X7	X8
2013	13923,37	146932,60	801,70	-61126,00	-0,022	1882,07	112,97
2014	14166,18	157310,63	803,44	-66502,29	0,013	2087,70	119,80

* Джерело: розраховано автором на основі [6, 7].

Середня похибка апроксимації для обраної моделі становить 6,82%, що є менше ніж 10%. Це означає, що дана модель є якісною для здійснення прогнозування. На основі здійсненого припущення здійснено прогноз показника індексу ПФТС за допомогою відповідної функції, так, значення для залежної змінної: $Y_{2013} = 335,21$; $Y_{2014} = 375,91$.

Висновки. Отже, аналіз еластичності дає змогу стверджувати, що найбільш чутливим індекс ПФТС є до міжнародної інвестиційної позиції України, курсу валют, а також ціни на золото. Згідно застосування припущення щодо прогнозних значень на наступні 2 роки 7-х рядів даних незалежних змінних, у 2013 році значення індексу ПФТС становитиме 335,21, а в 2014 році – 375,91 відповідно, що дає можливість говорити про позитивні тенденції на ринку цінних паперів в Україні. При цьому слід приділяти увагу підтримці стабільності курсу національної грошової одиниці, а також сприяти зростанню міжнародної інвестиційної позиції. Що стосується безпосередньо фондового ринку, у цьому напрямку необхідно: на законодавчому рівні задекларувати деякі положення, що регулюють діяльність учасників фондового ринку; розширити їх повноваження шляхом мож-

ливості використання більшої кількості інструментів; зорієнтувати діяльність учасників ринку на вирішення соціально-економічних завдань країни; сприяти можливості виходу національних фінансових установ на міжнародні ринки фінансового капіталу.

Список використаної літератури:

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка: [підручник] / [В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик]; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 851 с.
2. Міщенко В. І. Банківські операції: [підручник] / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренева – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 796 с.
3. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень НБУ, 2009. – 384 с.
4. Окремі дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/>
5. Інформація щодо моніторингу стану фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/standrlink>
6. Окремі дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/quote/>
7. Окремі дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Надійшла до редакції 28.11.13

Е. Черкашина, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ИНДЕКСА ПФТС ОТ РЯДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В статье доказывается целесообразность использования динамики фондовых индексов как индикаторов эффективности рынка ценных бумаг. Построена эконометрическая модель зависимости индекса ПФТС от ряда экономических показателей, которые содержат внутренние и внешние факторы. Проведен анализ эластичности с целью определения изменения зависимости величины при изменении каждого из факторов на единицу. С помощью построенной модели осуществлен анализ индекса ПФТС на следующие периоды.

Ключевые слова: фондовый индекс, эластичность, корреляционная матрица, международная инвестиционная позиция Украины, валютный курс.

K. Cherkashyna, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMETRIC'S MODEL: THE DEPENDENCE OF PFTS INDEX FROM ECONOMICS RANKS

Dynamics of stock index is an indicator of market efficiency. We use the strong form of market efficiency, where prices reflect all available information, – both public and private. National index PFTS and main world indexes such as Dow Jones industrial, Standard & Poor's 500, Nasdaq composite, Japan's Nikkei index, Hong Kong's Hang Seng index are very volatility. Last week all of the major U.S. stock indexes were in the red. Data dependence index PFTS from many exogenous and internal factors is analyzed in the article. The main exogenous factors are Dow Jones industrial, Nasdaq composite, growth rate of world GDP, price of gold, price of oil. The main internal factors are the exchange rate, the international investment position of Ukraine, the external debt of Ukraine. Index PFTS is malleable from the international investment position, the exchange rate and the price of gold. It is very difficult to forecast the dynamic of stock index. There is an approximation error. It is 6,82%. It is less than 10% and it is allowable. The econometric model makes it possible to predict the dynamics of the PFTS on the next years. But we must have in mind asymmetry of information and moral hazard.

Keywords: stock index, flexibleness, correlation matrix, the international investment position of Ukraine, exchange rate.

УДК 657
JEL M 41

В. Швець, д-р екон. наук, проф.,
О. Михальська, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

"ГНУЧКІ" БЮДЖЕТИ В СИСТЕМІ АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто проблеми методичних засад управлінського обліку виробничих витрат в інформаційному забезпеченні бюджетування, не тільки на рівні підприємства, але й, як вимагають сучасні умови поглибленого контролю, в розрізі структурних виробничих підрозділів "центрів відповідальності", із застосуванням "гнучких" бюджетів, які складаються в ході виробничого процесу.

Ключові слова: "Гнучкі" бюджети, "центри відповідальності", постійні витрати, змінні витрати, статті витрат.

Постановка проблеми. Планування діяльності підприємства є однією із складових частин управління, від якого залежать майбутні результати роботи. Виходячи із періодичних планів, керівник будь-якого суб'єк-

та господарювання має можливість приймати оперативні і стратегічні управлінські рішення та вчасно впливати на окремі етапи виробництва, які, своєю чергою, змінюють загальний результат від прийняття того

© Швець В., Михальська О., 2013

чи іншого управлінського рішення. Чим більша періодичність складання бюджетів (планів), тим більша ймовірність уникнення несприятливих ситуацій та вчасного реагування на результат.

Бюджетування є основним засобом забезпечення управління необхідною оперативною інформацією про технологічні і господарські процеси, які у поєднанні з іншою інформацією, за допомогою оперативного аналізу, дають змогу своєчасно оцінювати результати діяльності підприємства, вчасно реагувати на зміни у його роботі, уникати їх в майбутньому та приймати поточні і стратегічні управлінські рішення.

Огляд останніх досліджень і публікацій. В публікаціях таких науковців з проблеми бюджетування як Івашкевич В.Б. [2], Немировський І. Б. [4], Вахрушина М.А. [1], Нападовська Л.В. [5], Ніколаєва О.С. [7] і Шишкова Т.А. [7] та інші висвітлено методичні засади облікового забезпечення інформацією тільки першого етапу її використання – відображенням фактично здійснених витрат в розрізі виробничих підрозділів підприємства, які при бюджетуванні виступають в якості "центрів відповідальності". Отже, вони розкривають економічне значення обліку як надзвичайно важливої функції в системі управління сегментами підприємства, але недостатньо розкривають, як використати фактичну облікову інформацію в аналізі поточної діяльності конкретного "центру".

Метою статті є розробка на основі використання "гнучких" бюджетів, методики побудови комбінованих обліково-аналітичних регістрів, які забезпечують реальне визначення економіки чи перевитрат за "центрами відповідальності", тобто вдосконалюється сам механізм аналізу для олійно-жирових підприємств.

Постановка завдання: Враховуючи необхідність вдосконалення методики аналізу процесу бюджетування, для досягнення поставленої мети, необхідно вирішити наступні завдання:

- оцінити діючу методику аналізу процесу бюджетування витрат виробничих підрозділів;
- запропонувати методику, яка найбільш відповідає сучасним вимогам до ролі аналізу в системі управління виробничими підрозділами.

Викладення основного матеріалу. З виробничим рівнем системи управління витратами пов'язано контроль за дотриманням запланованих показників і пошук резервів зниження витрат в результаті вдосконалення технологічного процесу виготовлення продукції. До управління витратами в процесі виробництва відноситься підготовка облікової і аналітичної інформації за структурними підрозділами підприємства і, в першу чергу, за виробничими сегментами – цехами виробництва. Це означає, що сегменти – це частина діяльності підприємства в певному розрізі, які поділяються на операційні та географічні. Найважливішими є операційні, бо саме вони, як виробничі підрозділи, здійснюють і виготовляють продукцію, яка потім реалізується в певних географічних сегментах (регіонах, країнах).

Інформація по операційному сегменту розкриває частину діяльності підприємства з виготовлення певного товару (або групи однорідних товарів), виконанню певної роботи, наданню певних послуг.

Облікова інформація про затрати операційних сегментів, якими виступають окремі цехи як "центри відповідальності", є найважливішою в системі аналізу для оцінки ефективного управління виробництвом кожного підприємства.

Особлива увага надається аналізу відхилень від запланованих постійних і змінних витрат, адже перші визначають рівень ефективності управління, а змінні –

ділову господарську активність з виробництва і реалізації продукції.

Поточний аналіз відхилень за "центрами відповідальності" – головний інструмент контролю і оцінки їх діяльності, що дає можливість своєчасно вдосконалювати систему управління підприємством.

В сучасних умовах керівники, з метою прийняття управлінських рішень, відчують все гострішу потребу в періодичній кваліфіковано підготовленій інформації, яка б містила результативну частину і відповідні варіанти рекомендацій. Досвід промислових підприємств інших галузей економіки, свідчить, що впровадження методики бюджетування на олійно-жирових підприємствах, як складової управлінського обліку, контролю та аналізу доходів, витрат і фінансових результатів на всіх рівнях управління, забезпечить поєднання матеріальних, трудових та грошових ресурсів для ефективного управління бізнесом.

На підставі бюджетів, керівництво підприємства може приймати поточні і стратегічні управлінські рішення і, відповідно, впливати на зміну фінансових результатів за рахунок внесення відповідних коригувань до технологічних процесів виробництва і реалізації продукції. Негативні ситуації потрібно передбачати ще до їх виникнення і знаходити шляхи попередження та мінімізації негативних наслідків. При цьому, можливість вчасного реагування на уникнення негативних наслідків і покращання загальних результатів, залежать від частоти складання бюджетів. Найбільшого ефекту можна досягти за рахунок застосування "гнучких" бюджетів.

Застосування "гнучких" бюджетів викликає необхідність вдосконалення методики аналізу виконання бюджетів. Адже сучасні конкурентні умови господарювання вимагають нових методичних засад здійснення аналізу діяльності не тільки в цілому по підприємству, але й за кожним окремим виробничим підрозділом (цехом – як "центром відповідальності", дільниці – як "центру витрат", робочому місці – як "місці виникнення витрат"). Використання порівняльного і факторного методів аналізу не може забезпечити нові вимоги, тому що в їх основу покладено просте співставлення планових (бюджетних) показників з фактичними за певний виробничий період. Не враховується той факт, що в цьому періоді, під дією різних зовнішніх і внутрішніх умов, змінюються як обсяги виконаних робіт так і ціни на сировину і матеріали, транспортні і енергетичні тарифи.

"Гнучкий" бюджет – це бюджет, який складено на підставі запланованих даних про доходи і витрати підприємства для фактичного обсягу реалізації. Для формування "гнучкого" бюджету переглядають заплановані дані й розробляють новий бюджет для того обсягу діяльності, якого фактично було досягнуто за звітний період. Величина постійних витрат як правило залишається незмінною, а змінні витрати змінюються пропорційно до зміни обсягу діяльності.

Також "гнучкі" бюджети забезпечують вирішення в короткотерміновому періоді проблему вибору альтернатив, з позиції отримання максимальної грошової віддачі, за рахунок оптимального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

"Гнучкі" бюджети мають три основні напрями застосування:

- у процесі підготовки бюджетів для очікуваного рівня діяльності до одержання фактичних результатів;
- для визначення величини витрат, яка відповідає фактичному обсягу діяльності, на основі якої готується звіт про виконання;
- дають змогу передбачити фінансові результати різних термінів діяльності.

"Гнучкий" бюджет планують на основі норм і нормативів витрат живої праці, предметів і засобів праці, організації виробництва, з урахуванням встановлених природоохоронних, соціально-економічних та інших нормативів.

Процес складання "гнучких" бюджетів на досліджуваних олійно-жирових підприємствах повинен включати наступні взаємопов'язані етапи:

1) визначення показників, які будуть використовуватися в бюджетах;

2) встановлення норм і нормативів витрат;

3) визначення варіантів рішень (наприклад, рівнів відповідальності);

4) розроблення бюджетів у розрізі структурних підрозділів та підприємства загалом;

5) внесення можливих змін у бюджети за появи нової ситуації (проблеми, варіанта) та коригувань на основі запропонованих виправлень.

Конкретну форму бюджету обирає його виконавець, виходячи з того, що інформація, представлена в бюджеті, повинна бути повною і достовірною для її користувача.

В основу побудови "гнучкого" бюджету, крім зміни обсягу діяльності, можуть бути покладені зміни інших факторів протягом звітного періоду, наприклад, технологічні зміни. Крім того, для розрахунку його показників можуть одночасно застосовуватися кілька факторів.

Особливо ефективним є застосування "гнучких бюджетів" в оцінці діяльності "центрів відповідальності", де "гнучкий" бюджет показує розміри витрат і результати при різному обсязі діяльності відповідного "центра відповідальності", адже залежно від обсягу діяльності змінні витрати змінюються, а постійні залишаються незмінними.

Рівень "бюджетних" витрат розраховується на обсяг продукції, фактичний обсяг якого може бути менший або більший запланованого. Крім того, окремі витрати можуть бути не здійсненні, бо в них вже відпала необхідність. Тому, співставлення фактичного розміру ви-

трат повинно здійснюватися тільки з фактичним обсягом продукції та нормативними витратами.

Оцінку діяльності "центрів відповідальності" на олійно-жирових підприємствах, якими є окремі переділи виробництва олії, необхідно здійснювати за двома етапами: на першому етапі дається співставна оцінка рівня і структури як змінних, так і постійних витрат, у взаємозв'язку з реалізацією плану переробки окремим "центром відповідальності", на другому етапі – співставляються обсяг фактичних витрат з витратами визначеними виходячи з фактичного обсягу продукції та нормативні витрати, тобто із застосуванням методу "гнучких бюджетів".

Нами, на підставі запропонованої методики, розроблено облікові регістри (звіти), які забезпечують по кожному бюджетному "центру відповідальності" контроль за рівнем їх виробничих витрат (з деталізацією на постійні та змінні) з використанням "гнучких бюджетів" (таблиці 1, 2).

Отже, "гнучкі" бюджети дають можливість, за своєю побудовою, без додаткових розрахунків, оцінити і діяльність "центрів відповідальності" витрат, якими є технологічні переділи (цехи) олійно-жирових підприємств, з урахуванням зміни обсягів переробки та зміни норм витрат і відхилень від норм витрат.

Оцінка ефективності діяльності "центру відповідальності" витрат в умовах бюджетування, тільки на підставі методів порівняльного і факторного аналізу, буде неповною без використання "гнучких бюджетів", які забезпечують інформацію про реальні планові (бюджетні) витрати.

На підставі даних нормативного обліку про витрати, нами здійснено їх аналіз в два етапи, щоб показати перевагу використання "гнучких" бюджетів.

На першому етапі (табл. 1) співставляються, розраховані на початку місяця бюджетні дані про витрати, з їх фактичним рівнем.

Таблиця 1. Звіт про дотримання бюджетних нормативів витрат за вересень 2013 року по бюджетному "центру відповідальності" "Елеватор" (шляхом співставлення бюджетних нормативів і фактичних даних управлінського обліку) на Каховському олійно-жировому заводі

План переробки 15000 тонн			Фактично перероблено 14280 тонн					
Статті витрат	Бюджет на підставі нормативів	Фактично (без ПДВ), тис. грн.	Відхилення					
			Загальне		в т.ч. за рахунок			
			Тис. грн.	В %	Відхилення від норм		Зміни норм	
1	2	3	4	5	Тис. грн.	В %	Тис. грн.	В %
Прямі (змінні) витрати								
Сільськогосподарська сировина	335038,6	315501,0	-19537,6	-5,83	-29704,4	-8,87	+10166,8	+3,04
Оплата праці з урахуванням на соціальні заходи	1848,9	1633,3	-215,6	-11,70	-323,0	-17,50	+107,4	+5,80
Енергетичні витрати	1606,5	1534,2	-72,3	-4,50	-104,4	-6,50	+32,1	+2,00
Інші прямі витрати	1487,1	1347,0	-140,1	-9,41	-186,8	-12,56	+46,7	+3,15
Разом прямих (змінних) витрат	339981,1	320015,5	-19965,6	-5,87	-30318,6	-8,92	+10353,0	+3,10
Постійні витрати								
Матеріали	266,5	260,9	-5,6	-0,21	-	-	-5,6	-0,21
Оплата праці з урахуванням на соціальні заходи	2780,4	2801,3	+20,9	+0,75	-	-	+20,9	+0,75
Амортизація	6210,3	6366,6	+156,3	+2,51	-	-	+156,3	+2,51
Утримання приміщення та ремонт	510,6	521,8	+11,2	+0,21	-	-	+11,2	+0,21
Разом постійних витрат	9767,8	9950,6	+182,8	+1,87	-	-	+182,8	+1,87
Усього витрат	349748,9	329966,1	-19782,8	-5,65	-30318,6	-8,92	+10535,8	+3,27

Наведені в табл. 1 дані свідчать, що фактичний рівень витрат склав 329966,1 тис. грн., при встановлених по виробничому підрозділу, на підставі нормативів, бюджетних в сумі 349748,9 тис. грн., тобто наявна в цілому економія в сумі 19782,8 тис. грн. ((економія) – 30318,6+ (перевитрати)10535,8).

Визначена економія ще не свідчить про її фактичну наявність. Адже встановлений бюджет розрахований

виходячи з очікуваних обсягів робіт, а не з фактичних, і тому одержаної вище, шляхом співставлення, економія є нереальною.

На рівень фактичних витрат також може вплинути і непередбачуване невиконання певних видів робіт, в яких зникла необхідність. Тому, необхідний гнучкий підхід до нормативного бюджету, який виражається в перерахунку за "центром відповідальності" – цеху "Елева-

тор", фактичного обсягу переробки сировини на нормативні витрати за кожною окремою статтею. Для цього рекомендуємо аналітичну таблицю 2 для співставлення реальних нормативних (бюджетних) витрат з фактичним рівнем витрат.

Аналіз даних таблиці 2 свідчить не про економію витрат в сумі 19782,8 тис. грн., а про їх фактичну пе-

ревитрату в сумі 7883,9 тис. грн. (329966,1 тис. грн. фактично при 322082,1 тис. грн. за бюджетом). Перевитрата виникла як результат взаємодії двох факторів: економії за рахунок відхилень виконаних обсягів робіт від норм (-6825,7 тис. грн.) і зростання витрат за рахунок зміни цін на сільськогосподарську сировину (+14710,6 тис. грн.).

Таблиця 2. Звіт про дотримання нормативів витрат за вересень 2013 року по бюджетному "центру відповідальності" "Елеватор" (шляхом співставлення "гнучкого" бюджету і фактичних даних управлінського обліку) на Каховському олійно-жировому заводі

План переробки 15000 тонн			Фактично перероблено 14280 тонн					
Статті витрат	Гнучкий бюджет (фактичний обсяг на бюджетні нормативи витрат), тис. грн.	Фактично (без ПДВ), тис. грн.	Відхилення					
			Загальне		в т.ч. за рахунок			
			тис. грн.	в %	Відхилення від норм		Зміни норм	
					тис. грн.	в %	тис. грн.	в %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прямі (змінні) витрати								
Сільськогосподарська сировина	307702,0	315501,0	+7799,0	+2,53	-6732,0	-2,19	+14531,0	+4,72
Оплата праці з урахуванням на соціальні заходи	1536,1	1633,3	+97,2	+6,33	+34,0	+2,22	+63,2	+4,11
Енергетичні витрати	1572,3	1534,2	-38,1	-2,42	-63,4	-4,03	+25,3	+1,61
Інші прямі витрати	1284,2	1347,0	+62,8	+4,89	-28,3	-2,20	+91,1	+7,09
Разом прямих (змінних) витрат	312094,6	320015,5	+7920,9	+2,54	-6789,7	-2,25	+14710,6	+4,71
Постійні витрати								
Матеріали	273,4	260,9	-12,5	-4,57	-12,5	-4,57	-	-
Оплата праці з урахуванням на соціальні заходи	2793,2	2801,3	+8,1	+0,03	+8,1	+0,03	-	-
Амортизація	6424,3	6366,6	-57,7	-0,09	-57,7	-0,09	-	-
Утримання приміщення та ремонт	496,7	521,8	+25,1	+5,05	+25,1	+5,05	-	-
Разом постійних витрат	9987,6	9950,6	-37,0	-0,04	-37,0	-0,04	-	-
Усього витрат	322082,2	329966,1	+7883,9	+2,45	-6825,7	-2,11	+14710,6	+4,71

В дійсності на фактичний обсяг виробничих витрат, виходячи із норми витрат на нього (тобто за "гнучким бюджетом"), допущено перевитрату 7883,9 тис. грн. (329966,1- 322082,2).

Отже, остаточна оцінка діяльності виробничих підрозділів олійно-жирового виробництва як "центрів відповідальності" витрат, можлива, в умовах бюджетування, тільки з використанням "гнучких бюджетів", адже тільки вони дають реальну відповідь про позитивну чи негативну діяльність цих виробничих підрозділів, чого не може дати порівняння планових і фактичних рівнів витрат, або навіть їх факторний аналіз, якщо він застосовується тільки самостійно. Ці два методи аналізу в системі бюджетування витрат виробничих підрозділів олійно-жирових підприємств, доповнюють ефективність механізму аналізу, завдяки застосуванню "гнучких" бюджетів, і дають можливість більш глибоко і повно виявити резерви економії чи оптимізації витрат.

"Гнучке" бюджетування є ключовим моментом у забезпеченні зворотного зв'язку для здійснення контролю та управління. Перевага цього виду бюджету полягає в тому, що він дає змогу враховувати вплив фактора обсягу діяльності, який може бути поза зоною контролю і відповідальності менеджера конкретного підрозділу, на динаміку доходів та витрат у звіті про виконання бюджету.

Використання "гнучких" бюджетів, як методичного прийому в аналізі, дає можливість, в поєднанні з методикою факторного і диференційованого аналізу, вирішувати такі актуальні економічні завдання, які постійно або часто можуть виникати в процесі виробничо-господарської діяльності олійно-жирових підприємств, як:

- чи розширювати або зовсім призупинити обсяг виробництва окремих видів продукції;
- чи приймати окремі замовлення за спеціальними зниженими цінами;
- яку технологію застосовувати або впроваджувати.

Система "гнучких" бюджетів на підприємствах олійно-жирової промисловості є визначальною складовою плану антикризових заходів. Враховуючи принципи трансформації антикризового планування, в плані антикризових заходів, слід передбачити не лише окремий блок "гнучких" бюджетів як необхідної складової плану, а й комплекс заходів для побудови стабільної системи бюджетування.

У окреслених вище пропозиціях, також необхідно визначити і виконавців підготовки обліково-аналітичних регістрів "гнучких" бюджетів. Вважаємо, що цими виконавцями є всі працівники підприємства, хоч на перший погляд може здатися, що єдиним виконавцем виступають працівники обліково-аналітичного відділу. Проте така думка є помилковою, в зв'язку з тим, що до нього інформація надходить від керівників "центрів відповідальності", а до них в свою чергу від працівників нижчого рівня. Отже, у підготовці інформації для вищого керівництва беруть участь всі працівники підприємства, а обліково-аналітичний відділ, спільно з керівниками "центрів відповідальності", формують необхідну інформацію у звітній формі (комбіновані обліково-аналітичні регістри за нашою пропозицією) на вимогу користувачів найвищого рівня.

Висновки. На відміну від простого співставлення звичайних бюджетів (планові обсяги робіт на нормативні витрати за одиницю), "гнучкий" бюджет вносить корективи в плановий бюджет, бо передбачає собою фактичні обсяги робіт на нормативні витрати, що виключає зі співставлення обсяги робіт, які не виконалися, або виконувалися в більшій або меншій мірі, порівняно з передбачуваним бюджетом. "Гнучкі" бюджети таким чином розкривають дійсний рівень змін, що відбулися, порівняно з передбачуваним бюджетом.

Отже, методика аналізу оцінки діяльності "бюджетних центрів відповідальності", для олійно-жирових підприємств має практичне значення тільки в поєднанні з

використанням "гнучких" бюджетів, оскільки показує необхідність його як складової системи бюджетування, і дозволяє виявляти невикористані резерви кожного "центру відповідальності" вказаних підприємств.

Список використаної літератури:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерський управленческий учет: учебн. Для студентов вузов, обучающихся по экон. Специальностям. – 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 570 с.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, 2010. – 574 с.

3. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або Як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х.: Фактор, 2005. – 340 с.

4. Немировский И.Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство / И.Б. Немировский, И. А. Старожилова. – М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2006. – 512 с.

5. Нападowska Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : [монографія] / Нападowska Л.В. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.

6. Пушкар М.С. Идеальная система обліку: концепція, архітектура, інформація: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.

7. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Классический управленческий учет. – М., 2010. – 400 с.

Надійшла до редакції 20.11.13

В. Шве́ц, д-р экон. наук, проф.,
Е. Михальская, асп.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

"ГИБКИЕ" БЮДЖЕТЫ В СИСТЕМЕ АНАЛИЗА ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ НА МАСЛОЖИРОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассмотрены проблемы методических основ управленческого учета производственных затрат в информационном обеспечении бюджетирования, не только на уровне предприятия, но и, как требуют современные условия углубленного контроля, в разрезе структурных производственных подразделений "центров ответственности", с применением "гибких" бюджетов, которые складываются в ходе производственного процесса.

Ключевые слова: "Центры ответственности", постоянные затраты, переменные затраты, статьи расходов, "гибкие" бюджеты.

V. Shvets', Doctor of Science (Economics), Professor,
E. Mykhalska, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

'FLEXIBLE' BUDGETS ARE ALREADY BUDGETING PROCESS ANALYSIS OF PRODUCTION COSTS FOR OIL AND FAT ENTERPRISES

The problems of methodological fundamentals of managerial accounting of manufacturing costs in information provision for budgeting, not only at the enterprise level, but also as it is required by current conditions of advanced control, in the context of structural production units of "responsibility centers" using "flexible" budgets, which are prepared during the manufacturing process are examined. Unlike a simple comparison of the regular budgets (scheduled amount of work divided by regulatory costs per unit), "flexible" budget makes adjustments to the planned budget because it represents the actual amount of work divided by regulatory costs, which is included with the comparison of the amount of work that are not fulfilled, or carried to a greater or lesser extent compared with the expected budget. Thus, "Flexible" budgets reveal the actual extent of the changes compared with the expected budget.

Keywords: "Responsibility centers", fixed costs, variable costs, cost units. "Flexible" budgets.

Appendix 1

**ANNOTATION AND REFERENCES (IN LATIN):
TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION**

O. Bulkot, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CURRENCY MULTIPOLARITY IN THE SYSTEM OF GLOBAL FINANCE

Article is devoted to researching the main theoretical and practical approaches about conditions for reaching by the separate national currency the status of international and reserve currency. The key determinants for defining and development of international position of currency are given. The main tendencies of composition of international reserves by currency component are determined. The parameters of main international reserve currencies are comparatively analyzed. The key modern tendencies in evolution of the system of global finance and the international monetary system in particular are examined. In this article the modern statistics data was collected and analyzed. The factors that promote and limit the internationalization of the currency are substantiated. The conclusions concerning future positions on non-traditional reserve currencies are made. The directions of further development of the system of global finance on a multipolar currency basis are given.

1. Mozhgovij O. M. Mizhnarodni finansi: Navch. posib. / O. M. Mozhgovij. – K.: KNEU, 2000. – 557 s.
2. Shemet T. S. Teorija i praktika valjutnogo kursu : navch. posibnik / T. S. Shemet ; za red. O. I. Rogacha. – K. : Libid', 2006. – 360 s.
3. Eichengreen B. The SDR, Reserve Currencies and the Future of the International Monetary System. / B. Eichengreen, J. Frankel. – 1996.
4. The Future of the SDR in Light of Changes in the International Financial System / [eds. M. Mussa, J. D. Boughton, and P. Isard]. – Washington : International Monetary Fund, 2008.
5. Garcia C. The decline of safe assets // Financial Times. – Alphaville. – 5 December, 2011.
6. Safe assets: Financial system cornerstone? // Global Financial Stability Report. – IMF, Washington, DC. – 3 April, 2012.
7. Reserve Management Trends 2012. // Central Banking Publications. – RBS, 2013.
8. The International Role of Euro. [Elektronnij resurs]. – ECB, 2013. – Rezhim dostupu : www.ecb.int
9. Kannan P. On the Welfare Benefits of an International Currency. / P. Kannan. // IMF Working Paper. – 2007. – № 07/49.
10. Galati G. The Euro as the Reserve Currency : a Challenge to the Pre-eminence of the US Dollar? / G. Galati, P. Wooldridge. // BIS Working Paper. – 2006. – № 218.
11. Financial Integration in Europe [Elektronnij resurs]. – ECB, 2008. – Rezhim dostupu : www.ecb.int/publ/
12. Jepoha valjutnyh vojn. // Delovaja stolica №1-3/503-505. – 17.01.2011g.
13. Vallee S. The internationalisation path of the renminbi // Bruegel Working Paper. – Brussels. – 2012/05.
14. Triennial Central Bank Survey : Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2010. Preliminary Results [Elektronnij resurs]. – Monetary and Economic Department // BIS, Basle, 2010. – Rezhim dostupu : www.bis.org

N. Versal, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTERNATIONAL GOVERNMENT SECURITIES MARKET: SPECIFICITY OF FUNCTIONING

International government securities market plays an important role in the financing of the governments around the world. It has the characteristics, which help to form investment strategies for different types of investors. Such investment strategies could be oriented as to maintain liquidity, also to obtain speculative profits. Nowadays, international government securities market have many problems. Analysis of the situation in the international government securities market during 1993 – 2012 showed, that developed countries, such as Western Europe, Canada and the U.S., play a key role in this market. Although the last decade has marked by epochal shifts, where we recognize that the qualitative and quantitative changes have taken place: the gradual capture this market by developing countries, especially in Latin America, Eastern Europe, Russia and China. Debt crises in international government securities market are not a spontaneous phenomenon, and usually depend on the inadequate growth of GDP, or in the other words the growth of the government debt is so quick, that could not be covered by increasing GDP. Moreover, the effect is negative not only for the development of the international government securities market, but also of the international capital market as a whole.

1. Versal N.I. Osoblivosti funkcionuvannya mizhnarodnogo rinku borgovych zinnich paperiv / N.I. Versal // Zbirnik naukovich praz' DETUT. Seriya "Ekonomika i upravlinnya". – 2012. – Vip. 19. – S. 317 – 325.
2. Zinni paperi [pidruchnik] / V.D. Bazilevich, V.M. Shelud'ko, N.V. Kovtun ta in.; za red. V.D. Bazilevicha. – K. : Znannya, 2011. – 1094 s.
3. Benzie R. The development of the international bond market [text] / R. Benzie // BIS Economic Papers. – No. 32 – January 1992. – Basle, Bank for International Settlements. – 92 p.
4. BIS Quarterly Review, December 2006, 2007, 2008, 2009, 2010: [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.bis.org/publ/qtrpdf>.
5. Bond Markets and Prices: [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.investinginbondseurope.org/Pages/BondMarketsAndPrices.aspx?folder_id=510.
6. International bond markets: [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: – Режим доступу: <http://www.bauer.uh.edu/rsusmel/7386/In12.pdf>.
7. International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues. By a Staff Team led by Donald J. Mathieson and Garry J. Schinasi. International Monetary Fund August 2001. – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: www.imf.org.

8. Lowenstein R. When Genius Failed: The Rise and Fall of Long-Term Capital Management [text] / R. Lowenstein. – Random House Trade Paperbacks, 2001. – 304 p.
9. MacKenzie, D. Long-Term Capital Management and the sociology of arbitrage / D. MacKenzie // *Economy and Society* Volume. – 2003. – № 3. – P. 349–380.
10. Prasad E. IMF Bonds: Details and Implications / E. Prasad // [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.brookings.edu/articles/2009/0504_IMF_bonds_prasad.aspx.
11. Rose Peter S., Marquis Milton H. Money and Capital Markets [text] / P. S. Rose, M. H. Marquis. – McGraw-Hill/Irwin, 2007 – 767 p.

Z. Halushka, Doctor of Science (Economics), Professor,
O. Luste, PhD Student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi

AN ANALYSIS OF INFLUENCE OF ECONOMIC MENTALITY IS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRY: CROSS-CORRELATION REGRESSIVE APPROACH

The article investigates economic mentality – informal institution, which has a significant impact on the motivations and behaviors of economic actors at all levels of the economy. To assess the impact of the economic mentality of the socio-economic development has been proposed own hypothesis, which assumes the relationship between performance mentality by G. Hofstede and international indicators of the economic system – Gross National Income, Index of Economic Freedom, Global Innovation Index. As a result of correlation and regression analysis revealed the relationship between performing national economies and economic dimensions mentality for G.Hofstede. Found that significant links can be traced between Gross National Income, Index of Economic Freedom, the Global Innovation Index and indicators of individualism, power distance and uncertainty avoidance index. A prospect for future research of economic mentality is an integrated approach to the analysis of its main components, promoting its development and use of mental characteristics of the society to address the priorities of social and economic policy.

1. Galan N., 2005, "Innovation dynamics of global economics", *Economic space*, Issue 1, pp. 69-76 (ukr).
2. Danilova E., Tararuhyna M., 2003, "Russian industrial culture within the parameters of G.Hofstede", *Monitoring of the Public view*, Issue 3, pp.53-64 (rus).
3. Taranenko I., 2011, "Innovation imperative of sustainable development of globalized society", *Economic Journal Donbass*, Issue 3, pp.51-56 (ukr).
4. Kolesnikova – Steynrud O.V., 2011, "The level of the index of economic freedom in Ukraine and the analysis of its components", *Journal of East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl*, Issue 15 (169), pp. 225-239 (ukr).
5. Korzhenko V. Pisarenko J., 2009, "Influence of national culture on the formation of management models : methods of cross-cultural management", *Actual problems of public administration*, Issue 1 (35), pp.16-26 (ukr).
6. Latov Y., Latova N., 2007, "Discoveries and paradoxes of ethnometric analysis of the Russian culture by G. Hofstede", *World of Russia*, Issue 4, pp.43-72 (rus).
7. Lebedeva N., 2008, "Values of Culture, Economic installations and Innovation Attitude in Russia", *Psychology. Journal of High School of Economy*, Vol. 5, pp. 68-88 (rus).
8. Ljashenko L., 2007, "Economical ethics as a factor of development of civilization", *Problems of material culture*, Issue 2, pp. 25-28 (ukr).
9. Shatrovskyy A., 2009, "Socio-economical mechanism of generating of mentality", *Social economy*, Issue 2, pp.160-166 (rus).
10. The Hofstede Centre. National cultural dimensions: <http://geert-hofstede.com/national-culture.html>.
11. Index of Economic Freedom. Country Rankings : <http://www.heritage.org/index/ranking>.
12. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation : <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>.
13. World Bank, International Comparison Program database http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD/countries?order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.

K. Grodzievskaya, PhD Student
Institute of Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences, Kyiv

REASONS AND CONSEQUENCES OF THE WORLD AGRICULTURAL MARKET BAD PRICE DYNAMICS THREATS

This article is about main threats of the bad price dynamics on the world agricultural market for agriculture producers. Scientific point of view on the risks is considered. Mostly theoretical point of view allows understanding how deep and wide scientists could research this problem. Author considers reasons of this menaces and ways out, how to avoid or estimate the rate of undesirable consequences for agriculture producers and agriculture price conjuncture. Researcher distinguishes several main reasons of the agriculture threats among them: production, finance, inflation and conjuncture fluctuation. In this article readers can find new ideas for governmental way to operate risky and low informative level situations in agricultural sphere. Researchers can use structural approach of the risk identification due to the scheme of risks realization reasons. Also few formulas provided for cybernetic way to research this problem. Scientist proposes ways for neutralization threats, among them are: adaptation, insurance, spends minimization, etc. Author analyzes Ukrainian agricultural tendencies in the last decades and draws a conclusion for socio-economic trend in witch modern world economy moves.

1. Hryshova I. By neutralizing the risks of working capital dairy enterprises / *Economyka APK*. – 2004. – № 11. – pp. 86 – 88. (language ukrainian)
2. Gumenna O. Impact of risk management decisions in agriculture / *Ahroinkom* – 2004. – № 5 – 6. – pp. 63 – 64. (language ukrainian)
3. Hutz O.E. Risks in the management of financial resources, farm / *Ahroinkom* – 2007. – № 5 – 6. – pp. 94 – 99. (language ukrainian).

4. Kravetz I.V. Dynamic changes in the pork market / Ahroinkom – 2007. – № 11 – 12. – pp. 11 – 15. (language ukrainian)
5. Kobylanskaya A.M. Causes of the risks and features of their manifestation in agriculture / Ahroinkom – 2007. – № 11 – 12. – pp. 105 – 107. (language ukrainian)
6. Nykolyuk A.M. Business risk for crop producers / Economyka APK. – 2007. – № 8. – pp. 109 – 113. (language ukrainian)
7. Odintsova T.N. Risk assessment of financial- economic activity of agricultural enterprises / Ahroinkom – 2004. – № 1 – 2. – pp. 66 – 70. (language ukrainian)
8. Poprozman N.V. Methodology of economic risk in a market / Economyka APK. – 2003. – № 5. – pp. 81 – 85. (language ukrainian)
9. Saranchuk A. The development of the grain market in the global food crisis / uga-port.org.ua (language ukrainian)
10. Shubravskaya A., Prokopenko KO Development of the agricultural market of Ukraine in terms of innovative factors / www.nbu.gov.ua/portal/soc.qum/ep/2011.2/9. Shubravskaya. pdf. – pp. 118 – 129. (language ukrainian)

O. Davydova, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE EUROPEAN MODEL OF STATE REGULATION OF TOURISM ACTIVITIES

In the article the existing model of state regulation of the development of tourism. Expediency of the European model of state regulation of tourism development in Ukraine. It is noted that the European model of state regulation of tourism activities based on the coordination of marketing activities and the development of cooperation between the public and private sectors. The basic forms of public-private partnerships and the advantages of using cluster model of development of tourism, namely, contracts, production sharing agreement, lease, joint venture. Promising areas of application of the PPP identified the transport sector, housing and utilities, energy and tourism sector. The features of cluster formations in the country and the prospects for tourism clusters.

1. Borushhak M. Problemi formuvannya strategii rozvitku turistichnih regioniv : monografiya / M. Borushhak. – L'viv : IRD NAN Ukraïni, 2006. – 288 s.
2. Gaman P. I. Osoblivosti funkcionuvannya mehanizmu derzhavnogo reguluvannya rozvitku turizmu na regional'nomu rivni / P. I. Gaman // Derzhava ta regiony. – 2008. – № 2. – S. 39–44.
3. Davidova O.G. Derzhavne reguluvannya turistichnoï dijal'nosti v Ukraïni : avtoref. dis. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk : 08.00.03 "Ekonomika ta upravlinnja nacional'nim gospodarstvom" / O. G. Davidova. – Poltava, 2013. – 20 s.
4. Derzhavne agentstvo z turizmu i kurortiv Ukraïni [Elektronnij resurs] : [oficijnij veb-sajt] / Derzhavne agentstvo z turizmu i kurortiv Ukraïni. – Elektron. dani. – K. , 2011. – Rezhim dostupu: <http://www.tourism.gov.ua>.
5. Evropejs'kij proekt ta Ukraïna [Elektronnij resurs]: analit. dop. – K. : NISD, 2012. – 64 s. – Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/evroproekt-446b0.pdf>.
6. Zaharova S. G. Derzhavno-privatne partnerstvo v sistemi reguluvannya turistichnoï galuzi Ukraïni : dis. ... kand. nauk : 25.00.02 / Zaharova Svitlana Gennadiïvna. – Zaporizhzhja, 2009. – 201 s.
7. Innovacijni pidhodi do regional'nogo rozvitku v Ukraïni [Elektronnij resurs] : analit. dop. – K. : NISD, 2011. – 47 s. – Rezhim dostupu: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inovac_pidhod-d3220.pdf.
8. Kiïv za chas Evro-2012 vidvidalo bliz'ko 50 tisjach inozemnih ubolival'nikiv [Elektronnij resurs] // Novostimira.com : [veb-sajt]. – Rezhim dostupu : http://www.novostimira.com.ua/novyny_23662.html.
9. Ljahovich O. O. Svitovij dosvid realizacij proektiv derzhavno-privatnogo partnerstva [Elektronnij resurs] / O. Ljahovich // Visnik Nacional'nogo universitetu vodnogo gospodarstva ta prirodo-koristuvannya. Serija "Ekonomika". – 2011. – Vip. 3 (55). – S. 191–197. – Rezhim dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuv/gp/ekon/2011_3/Vek5524.pdf.
10. Pro derzhavno-privatne partnerstvo [Elektronnij resurs]: Zakon Ukraïni vid 1 lip. 2010 r. № 2404-VI / Verhovna Rada Ukraïni // Zakonodavstvo Ukraïni : [oficijnij veb-portal Verhovnoï Radi Ukraïni]. – Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
11. Programa ekonomichnih reform na 2010–2014 roki "Zamozhne suspil'stvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava" [Elektronnij resurs] / Komitet z ekonomichnih reform pri Prezidentovi Ukraïni // Normativ PRO: profesijna normativno-pravova biblioteka : [veb-sajt]. – Rezhim dostupu: <http://document.ua/programa-konomicnih-reform-na-2010-2014-roki-zamozhne-susp-doc45817.html>.
12. Stechenko D. M. Upravlinnja regional'nim rozvitkom turizmu : navch. posibnik / [D. M. Stechenko, I. V. Bezuglij, N. P. Turlo, S. M. Marhonos ; za red.. D. M. Stechenka]. – K. : Znannya, 2012. – 455 s.
13. Turistichnij marketing: mozhlivosti ta prioritetni naprjami rozvitku: monografiya / O. Azarjak, Ju. Kaspariene, O. Ishhenko, G. Voroshilova. – Donec'k : [Don NUET], 2009. – 184 s.
14. Shhodo rozvitku derzhavno-privatnogo partnerstva jak mehanizmu aktivizacij investicijnoï dijal'nosti v Ukraïni" [Elektronnij resurs] : analit. zapiska // Nacional'nij institut strategichnih doslidzhen' pri Prezidentovi Ukraïni : [oficijnij veb-sajt]. – Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

N. Davletbaeva, PhD in Economics, Associate Professor
Karaganda State Technical University, Republic of Kazakhstan

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE MAIN ELEMENTS OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF UKRAINE AND KAZAKHSTAN AT THE PRESENT STAGE

In the article the national characteristics of the formation and further development of innovative systems of Ukraine and Kazakhstan at the present stage are considered. The comparative analysis has been conducted using the basic statistical factors of innovation component of two states' economies. Analysis of innovation and research components of the economy of Kazakhstan and Ukraine revealed a number of negative tendencies, such as the decline in the share of innovative products in the industrial production in both countries, increasing the role of technology transfer in the cost of innovation, reducing the share of R & D activities and costs in GDP. Item- held assessment of the influence of the innovation key elements and the financial infrastructure of RDS on the development of innovation enterprises is held. Key issues of the national innovation systems formation stage, and the major differences in the development of innovation, the identification of which will allow establishing inter-country cooperation in science and innovation, have been identified.

1. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London Pinter Publishers, 1987.
2. Zver'ev A.V. Formirovanie nacional'noj innovacionnoj sistemy: mirovoj opyt i rossijskie perspektivy. – /Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni doktora jekonomicheskikh nauk. – Moskva, 2009. – 57 s.
3. Gohberg L. Nacional'naja innovacionnaja sistema Rossii v uslovijah "novoj jekonomiki". – // Voprosy jekonomiki. – 2002. – №8. – S. 24-29.
4. Ivanova N. Nacional'nye innovacionnye sistemy. – // Voprosy jekonomiki. – 2001. – №7. – S. 59-71.
5. Gohberg L. Nacional'naja innovacionnaja sistema Rossii v uslovijah "novoj jekonomiki". – // Voprosy jekonomiki. – 2002. – №8.
6. Bajmuratov U.B. Nacional'naja jekonomicheskaja sistema. – Almaty: Fylym, 2000. – 536 s.
7. Kenzheguzin M.B., Dnishev F.M., Al'zhanova F.G. Nauka i innovacii vy rynochnoj jekonomike: mirovoj opyt i Kazahstan. – Almaty, IJe MON RK, – 2005. – S. 75.
8. Taubaev A., Bajbosynov S., Zhukenov B. Uslovija i predposylki formirovanija nacional'noj innovacionnoj sistemy v Kazahstane. – // Visnik Kiivs'kogo nacional'nogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. – 2012. – №143. – S. 36-39.
9. Nauka i innovacionnaja dejatel'nost' Kazahstana 2007-2011. Statisticheskij sbornik. Astana, 2012.
10. Nauka. Innovacii. Informacionnoe obshhestvo. Statisticheskij sbornik. Astana, 2012.
11. Nauchno-tehnicheskaja dejatel'nost' v Respublike Kazahstan. Informacionnyj bjulleten'. Astana, 2012.
12. Ob innovacionnoj dejatel'nosti predpriyatij v Respublike Kazahstan. Informacionnyj bjulleten'. Astana, 2012.
13. O sozdanii i ispol'zovanii novejsih tehnologij i osvoenii novyh vidov produkcii (tovarov, uslug) v Respublike Kazahstan. Informacionnyj bjulleten'. Astana, 2012.
14. Promyshlennost' Ukrainy. Statisticheskij sbornik, 2012.
15. Nauka i innovacionnaja dejatel'nost' v Ukraine. Statisticheskij sbornik, 2012.

I. Yegorov, Doctor of Sciences (Economics), Senior Researcher
Institute of Economics and Forecasting,
Ukrainian National Academy of Sciences, Kyiv
A. Masliukivska PhD Student, Assistant Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE ENHANCING OF INNOVATION ACTIVITY IS A FACTOR TO INCREASE OF THE NATIONAL ENTERPRISES COMPETITIVENESS OF THE DAIRY INDUSTRY

The global economic crisis, internationalization and globalization of social and socio-economic relations led to reorientation of the core values in the world and search for acceptable model of economic development by countries that would ensure national competitiveness and focus national economy of each country on long-term growth. The model of innovation development became such a model, which is the foundation that defines the economic power of the country and its prospects on the global market. The past experience shows that the problems existing in the economy nowadays cannot be solved without the promotion of innovations at domestic enterprises and extensive use and implementation of innovations in various spheres of economy.

The majority of expert scientists define the present status of innovation activity in Ukraine as the crisis one and the one that does not meet the current level of innovative processes in the countries where innovative development is a priority of economic strategy. But there are examples of successful implementation of innovation in activity of the certain enterprises of dairy industry in Ukraine. The main objectives of the paper are to study the innovative progress of the certain enterprises of dairy industry in Ukraine and the main trends and conditions of successful innovation implementation by them.

1. Belocerkovskij molochnyj kombinat": innovacionnoe proizvodstvo – missija vypolnima [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://latifundist.com/istorii-uspeha/37615-belotserkovskij-molochnyj-kombinat-innovatsionnoe-proizvodstvo--missiya-vypolnima>.
2. Agrarnyj biznes: kak snjat' "slivki" s innovacij // Upravlenie krupnym agrarnym biznesom. – 2013. – №3. – S.4-6.
3. Belocerkovskij molochnyj kombinat 5 let na rynke molochnoj produkcii Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://bm.kom.ua/press-tsentr.php?id=19>.
4. Kudyrko O. M. Suchasnyy stan innovatsijnoy diyal'nosti u pidpryemstvakh kharchovoyi promyslovosti Ukrainy // Ekonomika APK. – 2004. – № 11. – S. 102–107.
5. Mizhdystyplinarnyy slovyk z menedzhmentu / Za red. D.M.Chervan'ova, O.I.Zhylyns'koyi. – K.: Nichlava, 2011. – 624 s.
6. Mlechnyj put' k uspehu dlinoj v 5 let // Segodnja. – 27.09.2013. – №212 (4520). – S. 3-4.
7. Molochnyj al'jans za god investiruet v sobstvennoe razvitie 60 mln grn [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://latifundist.com/novosti/40353-molochnyj-alyans-za-god-investiruet-v-sobstvennoe-razvitie-60-mln-grn>.
8. Ukraina eksportiruet 1 mln t moloka – Prisyazhnjuk [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://latifundist.com/novosti/41866-ukraina-eksportiruet-1-mln-t-moloka--prisyazhnjuk>

V. Ivanov, Doctor of Sciences (Economics), Professor
The St. Petersburg State University, St. Petersburg,
S. Naumenkova, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMIC-LAW COLLISIONS IN FINANCIAL MARKETS RESEARCH

In the article different approaches in interpretation of the notion "financial market" itself, in investigating its functions and instruments are analyzed. The author shows specific usage of particular instruments of financial markets in different countries, draws a conclusion about growth of significance of instrumental structure of financial market for the Russian Federation.

1. Tobin J. Financial Intermediaries and the Effectiveness of Monetary Controls // The American Economic Review. 1963. Vol. LIII, #2. P.368-400.
2. Perridon L. Finanzwirtschaft der Unternehmung / L. Perridon, M. Steiner. – Munchen: Verlag Vahlen, 2007.
3. Spremann K. Kapitalmarkte / K. Spremann, P. Gantenbein. – Stuttgart: Lucius & Lucius, 2005.
4. Financial-dictionary. <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com>
5. Executive order from 21/03/1996/№408 // President of Russia: <http://news.kremlin.ru/acts>
6. Federal law from 23/07/1999/№117 // President of Russia: <http://news.kremlin.ru/acts>
7. Verkhovna Rada of Ukraine. Law from 12/07/2001/ N 2664-III // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
8. Verkhovna Rada of Ukraine. Law from 23/02/2006/ № 3480-IV // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
9. Moshemskiy S.Z. Securities Market: Transformation Processes. – M.: "Economics", 2010.
10. Political Dimension of World Financial Crises. Phenomenology, Theory, Elimination. – M.: Scientific Expert, 2012.
11. Vinogradov D.V. Financial-Monetary Economics. – Publ. House GUVShE, 2009.
12. Suyetin A.A. International Financial Market: textbook. – M.: CNORUS, 2007.
13. Mishkin Fr. S. Economic Theory of Money, Banking and Financial Markets, 7-th edition: trans. from English. – V.: OOO "I.D. Williams", 2008.
14. Kluchnikov I.K. Stock Exchange: introduction course: textbook. – M.: Finance and Statistics; INFRA-M, 2009.
15. IASB. Standard. International document from 01.01.2012 // http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_029
16. Shershenevich G.F. Course of Market Law. V.2. St.P., 1908.
17. Civil Code // <http://base.garant.ru/10164072/>
18. Verkhovna Rada of Ukraine. Civil Code // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
19. Federal law from 23/07/1999/ №117 // <http://text.document.kremlin.ru>
20. Pentsov D.A. "Security" notion and Legal Regulation of Securities Market in USA. – St.P.: Publ. "Law Centre Press", 2003.
21. Grishina O.A. World Financial Market Regulation: Theory, Practice, Instruments / O.A. Grishina, E.A Zvonova. – M.: INFRA-M, 2010.
22. Rubtsov B.B. Contemporary Securities Markets: textbook. – M.: Alpina Business Books, 2007.

S. Ivanov, Doctor of Sciences (Chemical), Professor,
M. Artyuh, Doctor of Sciences, Professor
National University of Food Technologies, Kyiv

IMPLEMENTATSIIA UKRAINE OF SYSTEM OF TECHNICAL REGULATION OF EU: ECONOMY AND LEGISLATIVE ASPECT

In work it is investigated economy and is standard-legal consequences which come after signing of Ukraine of the Agreement about a zone of free trade from EU. Essential calls concerning signing of the Agreement are defined by Ukraine which causes implementatsija systems of technical regulation of EU. It is investigated most prominent aspects of technical regulation of Ukraine in a direction of the horizontal and branch legislation which need immediate reforming.

1. Mikroekonomika: [pidruchnik] / [V.D. Bazilevich, K.S. Bazilevich, A.I. Ignatjuk, S.V. Sluhaj] Za red. V.D.Bazilevicha. – 2-e vid., pererob. i dop. – K.: Znannja, 2008. – 679 s.
2. Zanuda A. Shho dast' Ukraïni ta Ukraïncjam vil'na torgivlja z ES? [Elektronnij resurs] A. Zanuda Rezhim dostupu: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/09/130930_free_trade_ukraine_eu_az.shtml.
3. Zanuda A. Ugoda pro asociaciju z ES: za politikoju zabuvajut' ekonomiku [Elektronnij resurs] A. Zanuda. Rezhim dostupu: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/09/130930_free_trade_ukraine_eu_az.shtml.
4. Doing Business (ocinka biznes reguljuvannja). [Elektronnij resurs] Rezhim dostupu: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
5. DOVIDKA shhodo peregovoriv mizh Ukraïnoju ta ES stosovno ukladennja Ugodi pro asociaciju. [Elektronnij resurs] Rezhim dostupu: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=37126

S. Kal'nyi, lecturer
Academy of Municipal Management, Kyiv

STATE POLICY OF ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURE

The paper examines theoretical background, problems and goals of agriculture state regulation in order to ensure economic security in the context of sustainable economic development. An evolution of theoretical approaches for ecological and economical management convergence is considered. Key threats of TNC influence increasing are pointed out. Comparative analysis of agriculture management for modern circumstances and for sustainable development model is performed. Crucial principles and major ways of agriculture economic security improvement are highlighted.

Contradictory influence of agriculture on nature – reproductive and destructive – is underlined. According to performed analysis for evolution of theoretical approaches, different theories such as limited growth theory, zero growth theory, ecological economy theory and theory of ecological modernization are considered. As a result of cost socialization, land resources exhaustion, water quality decreasing and inefficient use of financial resources, social problems escalation and increasing of pressure on nature are taking place. Besides that, because of TNC pressure there is a serious disproportion in income distribution in favor of financial structures. Also, cutback of institutional capital is underscored for situation with financial intervention of TNC in agricultural markets.

Attention paid to different approaches for ecological legislation studies. According to first approach increasing of demand in ecological legislation causes negative effect on competitive advantages of national economy. Second approach, suggested by M. Porter, is based on assumption about positive effect of ecological regulation on competitive advantages of agricultural sector.

To sum up, urbanization, land exhaustion and ecological stress cause urgent need for improvement of economic security in agriculture according to sustainable development.

1. Istorija ekonomichnih uchen' : pidruch. : u 2 ch. / [V. D. Bazilevich, P. M. Leonenko ta in.]; za red. V. D. Bazilevicha. Ch. 2. – [2-ge vid., vipr.]. – K. : 3nannja, 2005. – 567 s.
2. Medouz D. X. Za predelami rosta : ucheb. posob. / D. X. Medouz, D. L. Medouz, J. M. Randers. – M. : Izd. gr. "Progress", "Pangel", 1994. – 304 s.
3. Furubotn Je. G. Instituty i jekonomicheskaja teorija: Dostizhenija novoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii / Je. G. Furubotn, R. Rihter ; per. s angl. pod red. V. S. Kat'kalo, N. P. Drozdovoj. – SPb. : Izdat. dom Sankt-Peterb. gos. un-ta, 2005. – 702 s.
4. Shastitko A. E. Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija / A. E. Shastitko. – [4-e izd., pererab. i dop.]. – M. : TEIS, 2010. – 828 s.
5. Brown L. Building a sustainable society / by L. Brown. – N. Y. ; L. : Norton, 1981. – 433 rp.
6. Korten, David C., The post-corporate world: life after capitalism / by David C. Korten. – 1998. – 318 rp.
7. Krugman P. Building a Green Economy / by P. Krugman. – Published: 2010 [Electronic recourse]. – Access mode : <http://www.nytimes.com/2010/04/11/magazine/11Economy-t>. – The name of the screen.
8. Sustainable Development [Electronic recourse]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/environment/eussd/>. – The name of the screen.
9. The Quality of Life / Edited by Martha Nussbaum and Amartya Sen. – Clarendon Press, Oxford, 1993. – 453 rp.
10. UN System implementation follow-up to Rio+20 [Electronic recourse]. – Access mode : <http://sustainabledevelopment.un.org/unsystem.html>. – The name of the screen.
11. WWF About Our Earth [Electronic recourse]. – Access mode : http://wwf.panda.org/about_our_earth/ – The name of the screen.

V. Kyrii, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

SECURITIZATION AS A MAIN INSTRUMENT OF STRUCTURED FINANCE FOR BANKS: THEORETICAL BASIS AND LATEST TENDENCIES

This article describes theoretical basis of securitization and shows the latest tendencies on securitization market in USA and Europe. Author provides classification for instruments of structured finance based on approach developed by A. Jobst. He separates securitization and classic credit derivatives, but securitization was determined as a main instrument of structured finance. Also definitions and brief descriptions for main instruments of securitization were provided. Author determined two types of securitization: classic (true sale) and synthetic. True sale securitization defines as an instrument of structured finance used by banks for pooling together various types of assets and transforming them into marketable securities with various levels of seniority, through the means of financial engineering. Synthetic securitization refers to the transfer of credit risk to third parties through the use of credit derivatives or similar securities, usually without actually removing the portfolio of assets from the balance sheet of the bank. Also key banks problems which securitization could help to resolve were determined. Among other author highlighted liquidity problem and diversification of risks. Author provides volume of issuance securitization instruments in different countries for period of 2008 – 1st. half of 2013 years. This helps to understand better the real picture of contemporary securitization market. Additionally he figured out structure of issuance by instruments on European market and made comparison for current situation and pre-crisis period. Overall author shows that securitization remains as meaningful and useful instrument for banks.

1. Behr J.P. Securitization Assets: Securitization of Financial Assets – innovative technique for banks financing / Behr J.P. – Moscow: Wolters Kluwer, 2007. – 624 p.
2. Versal N.I. Sek'juritizacija ta jiji rol' u vidnovlenni finansovoji stabil'nosti [Securitization and its role in recovery of financial stability] / N.I. Versal // Herald of the National Bank of Ukraine. – 2010. – № 4. – P. 28 – 35.
3. Davidson A. Mortgage-Backed Securities: world experience, structuring and analyses/ Davidson A., Sanders E. – Moscow: Vershyna, 2007. – 592 p.
4. Kravchuk I.S., Juhimchuk V. D. Sek'juritizacija bankivs'kyh aktyviv [Securitization of banks assets] // Investments: practice and experience. – 2008. – № 1. – P. 27–32.
5. Naumenkova S.V., Buj T.G. Vykorystannja strukturovanyh cinnyh paperiv dlja finansuvannja korporacij v Ukraini [Usage of structured securities for corporations financing in Ukraine] // Finance of Ukraine. – 2010. – № 2. – P. 89-101.

6. Jobst A. What is structured finance? // ICFAI Journal of Risk Management. – 2007. – P. 1–18.
7. Securitisation 2009/ International Finance Services London. – 2009. – P. 1 – 8.
8. Securitisation Data Report Q2:2013/ Association for Financial Markets in Europe. – 2013. – P.1-27.

O. Komendant, PhD in Economics, Assistant Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INTERNATIONAL CENTERS OF INTERNATIONAL LABOR MARKET UNDER THE INFLUENCE OF THE NEW ECONOMY

International labor market is one of the most important elements of the global economic system into which the world is being transformed under knowledge-based economy at the beginning of the 21 century. Economic migration is an inalienable part of the development of the world economy. It is one of the basic component of development of globalization along with moving of goods, capitals, technologies, and development of informative technologies. Under the estimations of the International Organization of Labor during the last 25 years volume of migrants has increased in a twice and in the next 10 years a tendency will be analogical. The purpose of the article is to explore the basic constituents of influence of the knowledge-based economy on the modern world centers of international migration and to evaluate the level of the development of the international migration.

1. Economic migration, social cohesion and development: towards an integrated approach. 8th Council of Europe conference of ministers responsible for migration affairs. – Is available at: http://8emc.mvexpo.com.ua/img/zstored/File/Issue_paper_en.pdf
2. Education and Work Force Committee. – Is available at: <http://edworkforce.house.gov/>
3. For legal migration to EU member states on how to prevent labour abuses and labour exploitation. Ukraine: guide for labour migrants. – K.: ILO, 2007. – 115 c. – Is available at: <http://www.ilo.org>
4. Human Development Report 2009. Overcoming Barriers: Human Mobility and Development. United Nations Development Programme. – Is available at: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009.pdf
5. Human Development Report 2013 The rise of the South: Human Progress in a Diverse World. United Nations Development Programme. – Is available at: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_EN_complete.pdf
6. ILO. – Is available at: <http://laborsta.ilo.org/>
7. International Migration Database. OECD.StatExtracts. – Is available at: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=en&SubSessionId=3774ae46-b849-4cfd-a7bc-891d2b485009&themetreeid=-200>
8. International Migration Outlook 2013. – Is available at: <http://www.oecd.org/els/mig/imo2013.htm>
9. A. Gaiduyskij. 10 faktorov rosta denezhnyh ptrevodov v Ukrainu. Forbes Україна №6 2013. – Is available at: <http://forbes.ua/opinions/1355094-10-faktorov-rosta-denezhnyh-perevodov-v-ukrainu>
10. Svitova ekonomika / A. Filipenko – K.: Libid, 2007. – 640 p.

N. Kochkina, PhD in Economics, Associate Professor,
V. Nakonechnyi, Master of Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

PRECONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE WORLD VIRAL AD MARKET

The article reveals trends on the global advertising market in general and viral advertising market in particular. Growth in worldwide advertising expenditures is defined in the country and sectoral breakdown. The place of the Ukrainian segment on the world advertising market is shown. Its saturation is calculated. The factors that promote and prevent the growth of viral advertising market in Ukraine are defined. The specific of the market functioning in the context of interactive consumer activity on social networks is revealed. The structure of the viral advertising market is analyzed.

1. Kovalevskij D. Virusnyj marketing, kak on est'. – M., 2011.
2. Advertising Expenditure Forecasts April 2013 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.zenithoptimedia.com/shop/forecasts/advertising-expenditure-forecasts-april-201/>.
3. PQ Media Global Consumer Usage of Digital Media Forecast 2013-17 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.pqmedia.com/gdmtseries2-2013.html>.
4. Leveshko Z. N. Analiz efektnosti reklam. – K., 2013.
5. Mindshare prognoziruє rost reklamnogo rynku Ukrainy na 10% [Elektronnij resurs] / Marketing Media Review, 2012. – 9 listopada. – Rezhim dostupu : <http://mmr.ua/news/id/mindshare-prognoziruє-rost-reklamnogo-rynka-ukrainy-na-10-32499/>
6. Rasprostranenie interneta, rynek reklamy i poisk v Rossii: burnyj rost, nizkie pokazateli [Elektronnij resurs] / Ju. Il'in. – Rezhim dostupu : <http://blogs.computerra.ru/37023>.
7. Ukraina lidiruє po kolichestvu pokazov reklamy v social'nyh setjah [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.imena.ua/blog/ukraine-ad-at-socialnetwork>.
8. Breakdown of traffic from social networks by country [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://bitlyscience.github.io/geo_social/.
9. Rejting social'nyh setej Ukrainy [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://igc-orandin.blogspot.com/2011/01/blog-post_5747.html.
10. Issledovanie: rossijskij rynek virusnoj reklamy [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.adme.ru/articles/issledovanie-rossijskij-rynek-virusnoj-reklamy-216605/>.

N. Krylova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

IPO VS. PRIVATE PLACEMENT – DECISION TO MAKE TO ATTRACT THE FINANCIAL RESOURCES

Advantageous and disadvantageous of private and public offering by the Ukrainian companies are analyzed by the author. Presented comparative analysis and initial costs analysis made by the author allows the Ukrainian companies to make the 'wiser' selection among available options. Comparative analysis is based on the execution mechanism of IPO and PP, including of comparing the experience of Ukrainian and western companies. Costs analysis is done based on the experience of Ukrainian companies had previously and it could not be considered as a costs 'to go' as of now. In the same time it highlights the main initial costs groups associated with the initialization of the shares distribution on the financial market. It is also highlighted that the efficiency of different type of financing depends on other various factors, for example: size and the stage of the lifecycle of the company, volume of necessary resources, costs of resources, etc. Main investors in Ukrainian companies, which use the Private placement mechanism, are foreign hedge and private-equity funds, which are quite tolerable to the risk level. Main types of IPO performance could be used by Ukrainian companies are issues of SPV, depositary receipts issues by the company itself or by the offshore company representing the 'main' issues. The final decision of the selection must be based on the goals the company wants to fulfill apart from the attracting financial resources on the market.

1. Tsinniy papery (Securities). Editor V.D. Basylevych. – Kiev, 'Znannya', 2011.
2. Global financial instability impact on capital flows to transitional economies. – The Global Challenges for Economic Theory and Practice in Central and eastern European Countries.-Faculty of Economics of Vilnius University. – Vilnius, 2010, p.312-317.
3. David Westenberg. Initial Public Offerings: A Practical Guide to Going Public. Practising Law Institute (PLI); 2nd edition 2nd Edition. November 27, 2012.
4. James Scott. Taking Your Company Public, A Corporate Strategies Manual (New Renaissance Series on Corporate Strategies). New Renaissance Corporation, April 15, 2013.
5. Jason A. Scharfman. Private Equity Operational Due Diligence, + Website: Tools to Evaluate Liquidity, Valuation, and Documentation (Wiley Finance). Wiley; 1 edition, April 10, 2012.

L. Lazebnyk, Doctor of Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ACTUAL TRENDS IN ADJUSTMENT OF WORLD FINANCIAL AND BANKING SYSTEMS

The work reveals the current regulatory structure of the global financial and banking system, which is implemented at two levels – national and international. The reasons which causes the specific of regulatory superstructure of the system under study to be the significance of the national component are pointed. Two elements of the structure of an international regulation of the financial and credit relationship were highlighted: contractual and institutional. The contractual regulation is realized by concluding of bilateral and multilateral agreements specially devoted to these problems. The institutional component of the international regulatory superstructure supposes the establishment and operation of international inter-governmental and self-regulatory financial and credit institutions. In this paper the structure of the international finance regulatory superstructure that helps to simplify the determination of the change directions in the mechanism of their regulation are schematically shown.

The first direction the changes, in our opinion, should be the strengthening of the Role of the national level in the regulation of international financial relations, due to the crisis of 2007-2009, the negative destructive effects of which the national governments have begun to solve on its own, without waiting for decisions and actions from international agencies.

Another direction of the changes is the improvement of technology of regulation – first, it's flexibility of the regulation, and second, a shift of an emphasize in the set of objects of regulation – from micro to macro level.

The third direction of the changes of mechanism of regulation of international financial relations in the post-crisis period is the institutional sphere.

Amendments vector regards to: gradual reducing of trends of deregulation that became popular during the liberalization of domestic financial markets in favor of regulatory processes; enhancing of the role of subordinate regulation method and importance of supranational international financial organizations; upgrading standards as the main tool of regulatory activities of international financial organizations in modern terms.

1. Roxburgh Ch., Lund S., Piotrovski J. Mapping global capital markets 2011. // Updated Research. McKinsey Global Institute. August 2011. URL: http://www.mckinsey.com/mgi/reports/freepass_pdfs/Mapping_global_capital_markets/Capital_markets_update_email.pdf.
2. OTC derivatives market activity in the first half of 2011. // Bank for International Settlements, November 2011. URL: http://www.bis.org/publ/otc_hy1111.pdf.
3. Roy Forbes Harrod. K teorii ekonomicheskoy dinamiki. – M.: Izdatelstvo inostrannoy literatury, 1959. – 212 p.
4. Garmonizatsiya reguliruyuschih funktsiy I globalizatsiya finansov // Globalizatsiya I natsionalniye finansovye sistemy / Pod red. J.A.Hansen, P.Honohan, J. Majnoni. Per. z angl. – M.: "Ves Mir", 2005. – 320 p.
5. Schodo formuvannya makroprudentsiyogo pidhodu do upravlinnya finansovoyu sistemoyu. Analitichna zapiska /Y. Belinskaya, E. Medvedkina.

D. Nesterova, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE FINANCIAL RESOURCES OF INSURANCE COMPANIES AND DIRECTIONS OF THEIR PLACEMENT

The article outlines the economic meaning of the financial resources of the insurance company and their appointment, which define its particular investment. Financial resources of the insurance company has its own capital, attracted and borrowed capital that characterize the investment potential insurer. Indicated that actuarial reserves are the main source of investment activity of the insurance company. Investment opportunities of financial resources of the insurance company characterize the possible terms of resources, the term of investment, receiving the investment income is based on the principle of "risk – return" liquidity. Determined that the insurers in their investment activities in the management of their financial resources must provide return on investment that will preserve the real value of their investment over the investment period. The basic principles of investment and allocation of financial resources of insurers are determined, they include: reliability investments, liquidity, profitability and opportunity to return.

1. Law of Ukraine "On Insurance" dated 07.03.1996 № 85/96-VR (Version of 08/11/2013) [as amended]. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Lahmetkina N.I. The investment strategy of the company: teach. guidances / N. Lahmetkina. – Moscow: KNORUS, 2006. – 184 p.
3. N. Nikulina. The investment policy of insurance organizations. Theory and practice: studies. for university students / N. Nikulina, S.V Berezina. – Moscow: UNITY – DANA, 2013. – 511 p.
4. Soloviev A.A. Justification of the investment strategy of the insurance company in Ukraine / A.A Solovyov // Bulletin of the Dnepropetrovsk University. Series "Economy." – 2011. – № 5 (4). – P. 69-76.
5. Stashkevich J. Theoretical and applied aspects of investment of insurance companies in Ukraine today / Stashkevich J. // Bulletin of Kyiv National Taras Shevchenko University. Series Economics. – 2007. – № 94-95. – P. 91-93.
6. Shore I.M. Algorithm development and implementation of the financial strategy of the insurance company // Humanitarian and socio-Economic Sciences., 2012. Number 6. – P. 125.

V. Osetsky, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMIC MENTALITY AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

The article investigates economic mentality as an informal institution that affects the motives and behaviors of employees, determines their level of economic activity, allows to create different management approaches, styles of management, help to develop the organizational structure of the enterprise; economic mentality determines the processes of socialization of the economy, it promotes economic integration, the formation of its competitive potential, determines the level of economic freedom. Modern development economics is characterized by increased attention to the psychological determinants of economic behavior. Representatives of institutionalism and neoinstitutionalism explore the motivation of human behavior with regard to the role of the prevailing social norms and rules of behavior – economic mentality. Economic mentality has certain properties that are characteristic of any social institution, such as historicity, structuring and functionality. Economic mentality is not only dependent of other institutions, but can also produce new institutions because its media is constantly creating new rules regulating economic relations that correspond to the realities of modern economy. A prospect for future research of economic mentality is an integrated approach to the analysis of its main components, promoting its development and use of mental characteristics of the society to address the priorities of social and economic policy.

1. Davis L., North D., 1971, "Institutional Change and American Economic Growth", 424 p.
2. Gaidai T., 2006, "Institution as an instrument of institutional economic analysis", Economic theory, Issue 2, pp. 53-64 (ukr).
3. Hamilton W., 2007, "Institutional approach to economic theory", Economic Journal of Rostov State University, Issue 2, pp.110-117 (rus).
4. Degtyareva S., 2006, "Institutional changes in the national economic model", Donetsk National Technical University. Series: Economic, Issue 103-2, pp.50-55 (rus).
5. Katyhrobova A., 2010, Problems of implementation of institutional reforms of the economy in current conditions, Journal of Poltava State Agrarian Academy, Issue 4, pp.92-96 (ukr).
6. Kirdina S., 2004, "X and Y – Economy: Institutional Analysis", 118 p. (rus).
7. Kleiner B., 2006, "The New Institutional Economics", Russian Management Journal, Issue 4, pp. 113-122 (rus).
8. Lipov V., 2009, "Institutional complementarity in the formation and development of national socio-economic systems of the world", Issue 4, pp. 51-68 (rus).
9. North D., 2000, "Institutions, institutional change and economic distortions", 198 p. (ukr).
10. North D., 2010, "Institutional change: a framework analysis", Problems of Economics, Issue 3, pp. 6-17 (rus).
11. Polterovich V., Popov V., 2007, "Democracy, the quality of institutions and economic growth", Ojkumena: Almanac comparative studies of political institutions, social and economic systems and civilizations, Issue 5, pp. 198-214 (rus).
12. Rozmainsky I., 2005, "Post-Keynesian model of man" and the economic behavior of the Russians in the 1990s", Economic Journal of Rostov State University, Issue 1, pp. 62-73 (rus).
13. Skorobogatov A., 2007, "Institutions as a factor of the order and as a source of chaos: The new institutional-Post Keynesian analysis", Problems of Economics, Issue 8, pp. 103-118 (rus).

L. Paschuk, PhD in Economics, Assistante
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MARKETING CONCEPT TO IMPROVE BUSINESS ASSOCIATIONS' ACTIVITY EFFECTIVENESS

The article is devoted to specific issues of marketing application in daily activity of non-for-profit organizations, namely business associations. Being dependant on donations non-for-profit organizations have to collaborate effectively with donors, sponsors, partners, authorities to promote interests of their members effectively. The major trends of business associations' activity in Ukraine in broad context of global trends were considered and the main directions of the business associations' activities were identified. Taking into account the major expectations of different groups of stakeholders the recommendations regarding marketing approaches application to improve the business associations' performance were developed. The major marketing objectives of the business associations were formulated and the marketing management process was summarized based on existent theoretical approaches. Marketing mix elements of business association were defined and described.

1. Pashchuk L.V. Marketing dla biznes-asociatsiy. Suchasni mozhlyvosti praktychnogo vykorystannya. Posibnyk z marketyngu lkz biznes-asociatsiy / Pashchuk L.V. – K. : International Bank for Reconstruction and Development, 2013 – 48 s.
2. Starositna A.A. Marketingovi doslidzhennya natsional'nykh ta mizhnarodnykh rynkiv: Pidruchnyk. – K. : TOV "Lazaryt-Poligraph", 2012 – 480 s.
3. Ukrain's'ke suspil'stvo. Dvadtsyat' rokiv nezalezhnosti. Nezalezhnyy Monitoryng: U 2-kh tomakh. Tom 2: Tablytsi i graphiky – za red. Ye.I Golocakhy, M.O. Shulgy – K. : Instytut sotsiologii NAN Ukrainy, 2011
4. Doing Business in Ukraine: [e-resource]: 2013 – Режим доступу до журн.: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>
5. Haldane, G. (2009) Professional Diploma in Marketing. Study Text. Project Management in Marketing. /– London: BPP Learning Media, Aldine Place.
6. Kotler, P, Armstrong, G, Saunders, J and Wong, V, (2001), Principles of Marketing: Third European Edition, Prentice Hall, Harlow.

S. Revenko, PhD Student
Institute of Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences, Kyiv

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE AGRICULTURAL MARKET FORMATION PROCESS

This article considers institutional aspects of the organized agricultural market formation process. Theoretical base to distinguish institute and institutes is given. In order to find out main influential institutes of the "organization" phenomenon author analyses Ukrainian institutional environment that is under construction process. Author considers main processes which are running during the organized market formation. Author researches theoretical approaches to the institutional staff. In order to structure the most common approaches and theoretical knowledge of this problem author proposes few schemes. Author's points of view for many questions of the organized market formation process are proposed. Researcher analyzes effectiveness of the institutes and governmental regulation of the agricultural market. Readers can find strategically new approach to the agricultural market formation policy from the governmental point of view. Essence of the socioeconomic formation of agricultural market is considered. Main factors of agriculture market formation are outlined. Agricultural market structural parts consideration systematic approach is proposed. Ineffectiveness of the agriculture market relations without regulation process is proved. The most unfavorable reasons of the agricultural market formation are determined.

1. Anikeenko V.M. The institutional framework of state regulation of agricultural markets in the regional market / www.kbuapa.kharkov.ua (language ukrainian).
2. Inshakov A.V., Frolov D.P. Institution – the key to understanding economic institutions / *Economichna teoriya* . – 2011. – № 1. – pp. 52-62 (language ukrainian).
3. Lopatynskiy Y.M. The transformation of the agricultural sector : institutional arrangements – Chernivtsi: Ruta. – 2006. – 344 p. (language ukrainian).
4. Serkov A.F. Problems of the Russian agricultural market institutes formation/ *Economyka APK*. – 2003. – № 10. – pp.134 – 138. (language ukrainian).
5. Skrypyk N. A. Serdiuk Institutional aspects of agricultural production and regulation / http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/iver/2009_2_1/article/13_129-136.pdf (language ukrainian).
6. Shpykulyak O.H. Institutional aspects of agricultural market regulation / *Economyka APK*. – 2008. – № 5. – pp. 114 – 121. (language ukrainian)
7. Yatskiv S. Institute for Agricultural Market: the nature and objectives / http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2010_2/files%5C10yseadp.Pdf (language ukrainian).

V. Serdiuk, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
Donetsk National University, Donetsk

METHODICAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE IMPACT OF INNOVATION ENGINEERING ENTERPRISE

This paper proposes a methodological approach to the analysis of the influence of the product range updates on product quality, with which you can determine whether differences in the level of production, and higher than the highest world achievements and update level associated with the improvement of the quality of the developed models and how – with an update. This technique is tested on the machine-building enterprise. Derived conclusions about the impact of product updates on the quality of the company's products. In particular, the actual These data confirm the theoretical conclusion that for objective assessment of the models being developed products should take into account not only the change of the parameters in relation to the actually existing best products, but also in comparison with the future of their values.

1. Arakelyan A.M. Management of investment activity in a strategic alliance [monograph] / A.M. Arakelyan. – Moscow: BI, 2006. – 198 p.

2. Blank I.A. Fundamentals of Investment Management / I.A. Blank. – K.: Elga-H, Nika Center – 2001. – Vol. 1. – 536.
3. Golubnitcha G. Capital movement as a factor of accounting systems development under globalization // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. – 2010. – № 119. – P. 4-7.
4. Ivanov Y.B. The competitiveness of enterprises: assessment, diagnosis, strategy / [Y.B. Ivanov, A.N. Tishchenko, etc.], ed. Y.B. Ivanov. – H.: Univ. HNEU, 2004. – 256 p.
5. Katasonov V.Y. Investment potential of the economy: mechanisms of formation and utilization / V.Y. Katasonov. – Moscow: ANHIL, 2005. – 325.
6. Pavlova V.A. Economic security and investment risk engineering enterprise // European vector of economic development / [V.A. Pavlova, Y.M. Bartashevskaya]. – Dnepropetrovsk: Dnepropetrovsk Alfred Nobel University, 2012. – № 1. – S. 135-143.
7. S.V. Filippova. Current issues shaping innovation strategies of companies // Proceedings of the Odessa Polytechnic University, no. 2(36) / [S.V. Filippova, M.P. Tymoshchuk, N.I. Dashchenko] – 2011. – S. 297-301.

I. Sklyaruk, PhD in Economics, Assistant
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

IMPROVEMENTS IN ACCOUNTING OF BREWERIES' PROFIT

The peculiarities of formation of the profit of breweries, taking into account the specifics of the production process and business peculiarities were identified. There were found out the specificity of calculation of the expenses, considering the norms of the technological process, the duration of the operating cycle and the specifics of the production of beer and non-alcoholic products, which determine the methodology of formation of the prime price of the products and the price of its sale. The expediency of using the method for phases (with semi-ready and not semi-ready option) method of calculation of the semi-finished products of own production there was proved. The irrelevance of using Account 44 "Undistributed profit (uncovered loss)" according to its purpose under the current Plan of accounts is shown. The model of using the profit based on the proposed sub-accounts was built and the example of their use was shown.

1. Bazilevich V.D. Rinkova ekonomika: osnovni ponjattja i kategorii: [navch. posib.] / V.D. Bazilevich, K.S. Bazilevich. – K.: Znannya, 2006. – 263 s.
2. Gura N., Sklyaruk I. Problemi formuvannya sobivartosti ta porjadok її vidobrazhennja v podatkovij zvitnosti / N. Gura, I. Sklyaruk // Buhgalters'kij oblik i audit. – 2011. – № 11- S. 6 – 13.
3. Informacijne zabezpechennja upravlinnja derzhavnimi finansami: u 2 t./ za zag. red. F. O. Jaroshenka. – K.: DNUU "Akad. fin. upravlinnja", 2010., T – 2. – 336 s.
4. Lovins'ka L., Markevich O. Podatkovi riznici: gotujemo viznachati z sichnja / L. Lovins'ka, O. Markevich // Nezalezhnij auditor. – 2012. – № 11. – S. 45-49.
5. Malishkin O. Oblik podatku na pributok: buhgalters'kij chi podatkovij? / O. Malishkin // Buhgalters'kij oblik i audit № 3. – 2008. – s. 43-48.
6. Metodichni rekomendacii z formuvannya sobivartosti produkcii (robit, poslug) u promislivosti, zatverdzeni Nakazom Ministerstva promislovoї politiki Ukraїni vid 09.07.2007 roku № 373 zi zminami ta dopovnennjami.
7. Nalog na pribyl' po-novomu (specvypusk) // Debet-Kredit. – 2012. – № 2-3. – 287s.
8. Nacional'ne polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 1 "Zagal'ni vimogi do finansovoї zvitnosti" [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/945009.
9. Organizacija strategichnogo obliku vitrat dijalnosti promislivogo pidpriemstva: [monografija] / [N.V. Bolduev, O.V. Boldueva, T.P. Makarenko, G.V. Vlasik, O.V. Klimenko]; za red. N.V. Boldueva; Zaporizhzhja: Vid-vo KPU, 2010. – 164s.
10. Plan rahunkiv buhgalters'kogo obliku aktiviv, kapitalu, zobov'jazan' i gospodars'kih operacij pidpriemstv i organizacij, zatverdzenij nakazom Ministerstva finansiv Ukraїni vid 30.11.99 r. № 291 v redakcii Nakazu Ministerstva finansiv Ukraїni vid 09.12.2011 № 1591 // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: www.zakon.rada.gov.ua.
11. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 9 "Zapasi", zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukraїni vid 20.10.1999r. № 246 // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: www.zakon.rada.gov.ua.
12. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 16 "Vitraty", zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukraїni vid 31.12.1999r. № 318 (zi zminami ta dopovnennjami) // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: www. zakon. rada.gov.ua.
13. Sobivartist' i cina u planuvanni, obliku ta opodatkuvani [tekst]: zbirnik sistematizovanogo zakonodavstva / uklad. V.T. Batishhev, S.M. Drobottja; zasnovn. ZAT "HK "Blic-Inform". – Vip. 7. – K.: Blic-Inform, 2008. – 224s.
14. Tkachenko N. M. Buhgalters'kij finansovij oblik na pidpriemstvah Ukraїni: [pidruchnik] / N. M. Tkachenko. – 5-e vid., pererob. i dop. – K.: Alerta, 2011. – 976 s.
15. Shvec' V. G. Teorija buhgalters'kogo obliku: [pidruchnik] / V. G. Shvec'. – 3-te vid., pererob. i dop. – K.: Znannya, 2008. – 535s.

A. Starostina, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
I. Protsenko, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

KEY FACTORS OF TRANSFORMATION OF THE INTERNATIONAL MARKET AT THE PRESENT STAGE OF GLOBAL ECONOMY

The patterns of evolution of services in the world economic system are analyzed. Preliminary conditions of transformation of the world market in modern conditions of globalization of the economy are defined. Characteristics of the global financial crisis on the international services market are noted. The main factors of transformation of the international services market at the present stage of development of the world economy are singled out. The impact of the global market for the growth of productivity is investigated. The features of the impact of the service suppliers on the dynamic development of this sector are analyzed. Among others, the degree of liberalization of services influence on the exports and imports of services in the global economy is emphasized. Abstract states that the liberalization and expansion of cooperation in the area of trade in services is an extremely important aspect of economic growth in developing countries. The features of developing countries export potential growth in international trade in services are analyzed. Characteristic features of the subject structure of the modern world market are singled out. The importance of the service sector development to improve competitiveness of national economies into the global economy is emphasized.

1. Arnold, Jens M., Beata S. Javorcik, Aaditya Mattoo, 2011. Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms: Evidence from the Czech Republic. *Journal of International Economics*, 85 (1), pp.136–146.
2. Arnold, Jens, Aaditya Mattoo, Gaia Narciso, 2008. Services Inputs and Firm Productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from Firm Level Data. *Journal of African Economies*, 17 (4), pp.578–599.
3. Fernandes, Ana M., Caroline Paunov, 2012. Foreign direct investment in services and manufacturing productivity: evidence for Chile. *Journal of Development Economics*, 97 (2), pp.305–321.
4. Markusen, James R., Venables A., 1998. Multinational Firms and the New Trade. *Journal of International Economics*, 46, pp.183–204.
5. Markusen, James R., 1990. Derationalizing Tariffs with Specialized Intermediate Inputs and Differentiated Final Goods. *Journal of International Economics*, 28, pp.375–384.
6. Statistichna informacija Derzhavnogo komitetu statistiki Ukraïni // Derzhavnij komitet statistiki Ukraïni: [sajt]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Indicators // Svitovij Bank: [sajt]. – Rezhim dostupu: <http://data.worldbank.org/indicator>
8. International trade and market access data // Svitova organizacija trgovli: [sajt]. – Rezhim dostupu: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

S. Travinska, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE FAIR VALUE OF AUTHENTIC AND TRUE METHOD OF ASSESSING THE LIABILITIES OF THE COMPANY

The article explores the nature of the category "assessment" in the scientific literature and normative documents; considered the types of assessments in the domestic and international practice; the methodology to assess the fair value of liabilities in accordance with IFRS; recommended methods for assessment of certain types of current liabilities accounting. Also the author describes the case for the use of different systems assessments of reflection of economic operations of the company. Defined the essence and necessity of application of the fair value in respect of the liabilities that would provide a true assessment of the financial condition of the enterprise and rational management accounting.

1. Buklib.net (2013), "Long-term and short-term Bank loans / Financial activity of economic entities / enterprises Financing at the expense of borrowed capital / Financial credits", available at: <http://buklib.net/books/24988/> (Accessed 29 October 2013).
2. Mochernyj, S.V. (2001), *Ekonomiczna entsyklopediia* [Economic encyclopedia], Vol. 2, Akademiia, Kyiv, Ukraine.
3. Knieva, T.S. (2011), "Place and role of evaluation in the system of accounting and analytical management software", *Visnyk ZhDTU: Ekonomichni nauky*, vol. №3 (57), pp.62-62.
4. Lovins'ka, L. H. (2006), *Otsinka v bukhholders'komu obliku* [Assessment in accounting], KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. Maliuha, N.M. (1998), *Shliakhy udoskonalennia otsinky v bukhholders'komu obliku: teoriia, praktyka, perspektyvy* [Ways to improve assessment in accounting: theory, practice, perspectives], ZhITI, Zhitomir, Ukraine.
6. The Ministry Of Finance Of Ukraine (2012), International financial reporting standard 1 (IFRS 1) "First time adoption of International financial reporting standards" available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_004 (Accessed 29 October 2013).
7. The Ministry Of Finance Of Ukraine (2013), International financial reporting standard 13 (IFRS 13) "Estimates of fair value", available at: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408 (Accessed 29 October 2013).
8. The Ministry Of Finance Of Ukraine (2012), International accounting standard 2 (IAS 2) "Reserves" available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (Accessed 29 October 2013).
9. The Ministry Of Finance Of Ukraine (2012), International accounting standard 18 (IAS 18) "Income" available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_025 (Accessed 29 October 2013).
10. The Ministry Of Finance Of Ukraine (2012), International accounting standard 37 (IAS 37) "Provision, contingent liabilities and contingent assets" available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (Accessed 29 October 2013).
11. The Ministry Of Finance Of Ukraine (2012), International accounting standard 39 (IAS 39) "Financial instruments: recognition and measurement" available at: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_015 (Accessed 29 October 2013).
12. Palij, V.F. and Sokolov, Ja.V. (1979), *Vvedenie v teoriju buhgalters'kogo ucheta* [Introduction to the theory of accounting], Finansy, Moscow, Russia.

13. The Ministry of Finance of Ukraine (1999), National accounting standard 6 "Correction of errors and changes in the financial statements", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99> (Accessed 29 October 2013).
14. The Ministry of Finance of Ukraine (2000), National accounting standard 11 "Liabilities", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (Accessed 29 October 2013).
15. Sokolov, Ja.V. (2000), Osnovy teorii buhgalterskogo ucheta [Fundamentals of the theory of accounting], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
16. Sokolov, Ja.V. (2002), "Assessment of accounting information about the liabilities of the entity at the analysis of its financial condition", Jurist-buhgalteru, [Online], available at: <http://www.buh.ru/document-191> (Accessed 29 October 2013).
17. Teslenko, T.I. (2009), "Accounting and analysis of current liabilities", Abstract of Ph.D. dissertation, Accounting analysis and audit, Vadym Hetman National Economic University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.

K. Cherkashyna, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ECONOMETRIC'S MODEL: THE DEPENDENCE OF PFTS INDEX FROM ECONOMICS RANKS

Dynamics of stock index is an indicator of market efficiency. We use the strong form of market efficiency, where prices reflect all available information, – both public and private. National index PFTS and main world indexes such as Dow Jones industrial, Standard & Poor's 500, Nasdaq composite, Japan's Nikkei index, Hong Kong's Hang Seng index are very volatility. Last week all of the major U.S. stock indexes were in the red. Data dependence index PFTS from many exogenous and internal factors is analyzed in the article. The main exogenous factors are Dow Jones industrial, Nasdaq composite, growth rate of world GDP, price of gold, price of oil. The main internal factors are the exchange rate, the international investment position of Ukraine, the external debt of Ukraine. Index PFTS is malleable from the international investment position, the exchange rate and the price of gold. It is very difficult to forecast the dynamic of stock index. There is an approximation error. It is 6,82%. It is less than 10% and it is allowable. The econometric model makes it possible to predict the dynamics of the PFTS on the next years. But we must have in mind asymmetry of information and moral hazard.

1. Bazylevych V.D. Makroekonomika: [pidruchnyk] / [V.D. Bazylevych, K.S. Bazylevych, L.O. Balastryk]; za red. V.D. Bazylevycha. – K.: Znannya, 2004. – 851.
2. Mischenko V.I. Bankivski operatsii: [pidruchnyk] / V.I. Mischenko, N.G. Slavianska, O.G. Korenieva – 2-e vyd., pererob. i dop. – K.: Znannya, 2007/ – 796 s.
3. Naumenkova S.V. Rozvytok finansovogo sektoru Ukrainy v umovakh formuvannya novoi finansovoi arkhitektury / S.V. Naumenkova, S.V. Mischenko. – K.: Universytet bankivskoi spravy, Tsentr naukovykh doslidzhen NBU, 2009. – 384 s.
4. Okremi dani [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.pfts.com/>
5. Informatsiia schodo monitoringu stanu fondovogo rynku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/stanrinku>.
6. Okremi dani [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bloomberg.com/quote/>
7. Okremi dani [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bank.gov.ua>.

V. Shvetz, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
E. Mykhalska, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

'FLEXIBLE' BUDGETS ARE ALREADY BUDGETING PROCESS ANALYSIS OF PRODUCTION COSTS FOR OIL AND FAT ENTERPRISES

The problems of methodological fundamentals of managerial accounting of manufacturing costs in information provision for budgeting, not only at the enterprise level, but also as it is required by current conditions of advanced control, in the context of structural production units of "responsibility centers" using "flexible" budgets, which are prepared during the manufacturing process are examined. Unlike a simple comparison of the regular budgets (scheduled amount of work divided by regulatory costs per unit), "flexible" budget makes adjustments to the planned budget because it represents the actual amount of work divided by regulatory costs, which is included with the comparison of the amount of work that are not fulfilled, or carried to a greater or lesser extent compared with the expected budget. Thus, "Flexible" budgets reveal the actual extent of the changes compared with the expected budget.

1. Vaxrushyna M.A. Buxhalyters'kyj upravlencheskyj uchet: uchebn. Dlya studentov vuzov, obuchayushhysya po ekon. Special'nostyam. – 6-e yzd., yspr. – M.: Omeha-L, 2007. – 570 s.
2. Yvashkevych V.B. Buxhalyterskyj upravlencheskyj uchet : uchebnyk dlya vuzov / V. B. Ivashkevych. – M.: Mahystr, 2010. – 574 s.
3. Kovtun S. Byudzhetuvannya na suchasnomu pidpryemstvi, abo Yak efektyvno upravlyaty finansamy / S. Kovtun. – X.: Faktor, 2005. – 340 s.
4. Nemyrovskyj I.B. Byudzhetirovanye. Ot stratehy do byudzhetu – poshahovoe rukovodstvo / I. B. Nemyrovskyj, I.A. Starozhukova. – M.: OOO "Y.D. Vyl'yams", 2006. – 512 s.
5. Napadov'ska L.V. Vnutrishn'ohospodars'kyj kontrol' v rynkovij ekonomici : [monohrafiya] / Napadov'ska L.V. – Dnipropetrov's'k : Nauka i osvita, 2000. – 224 s.
6. Pushkar M.S. Ideal'na systema obliku: koncepciya, arkhitektura, informaciya : [monohrafiya] / M.S. Pushkar, M.H. Chumachenko. – Ternopil': Kart-blansh, 2011. – 336 s.
7. Nykolaeva O.E., Shyshkova T.V. Klassycheskyj upravlencheskyj uchet. – M., 2010. – 400 s.

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Булкот Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-725-44-01, oksanam@yandex.ru

Булкот Оксана Викторовна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Bulkot Oksana – PhD in Economics, Assistant, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Версаль Наталія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: n_versal@ukr.net

Версаль Наталья Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Versal Natalia – PhD in Economics, Associate Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Галушка Зоя Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та менеджменту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Контактна інформація: 050-677-53-00, (0372) 52-65-51, zoyagalushka@ukr.net

Галушка Зоя Ивановна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и менеджмента, Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

Galushka Zoya – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Department of Economics and Management, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Лусте Олена Олегівна – аспірантка кафедри економічної теорії та менеджменту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Контактна інформація: 095-851-16-26, (0372) 52-65-51, elena.luste@gmail.com

Лусте Елена Олеговна – аспірантка кафедры экономической теории и менеджмента, Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

Luste Olena – PhD student of Economics and Management, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Гродзієвська Крістіна Олегівна – аспірантка, ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України

Контактна інформація: 095-302-47-79, revengerio@ukr.net

Гродзиевская Кристина Олеговна – аспірантка, ГУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України

Grodzievskaya Christina – PhD Student, Institute of economics and prognostication NAS of Ukraine

Давидова Оксана Геннадіївна – асистент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, кандидат економічних наук, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-391-99-43; davydova_o@ukr.net

Давыдова Оксана Геннадиевна – ассистент кафедры менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, кандидат экономических наук, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Davydova Oksana – Assistant of the department Management Innovation and Investment activity, PhD in Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Давлетбаєва Назгуль – кандидат економічних наук, доцент, Карагандинський державний технічний університет

Контактна інформація: +77004521377, marat3011@mail.ru

Давлетбаева Назгуль – кандидат экономических наук, доцент, Карагандинский государственный технический университет

Davletbaeva Nazgul – PhD in Economics, Associate Professor, Head the department "Management Enterprises", Karaganda State Technical University

Єгоров Ігор Юрійович – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Егоров Игорь Юрьевич – доктор экономических наук, старший научный сотрудник, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Yegorov Igor – Doctor of Economics, Senior Researcher of National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting of National Academy of Sciences of Ukraine

Маслюківська Анна Олександрівна – аспірантка, асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Контактна інформація: 097-905-47-04, nuta_24@i.ua

Маслюковская Анна Александровна – аспірантка, ассистент, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Masliukivska Anna – PhD student, Assistant Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Іванов Віктор Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теорії кредиту та фінансового менеджменту, Санкт-Петербурзький державний університет

Контактна інформація: viktor.ivanov@spbu.ru

Иванов Виктор Владимирович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет

Ivanov V. – Doctor of Economics, Professor, Chief of Credit Theory and Financial Management Department, The St. Petersburg State University

Науменкова Світлана Валентинівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-405-24-95, snaumenkova@yandex.ru

Науменкова Светлана Валентиновна – доктор экономических наук, заведующая кафедрой банковского дела, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Naumenkova Svitlana – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Banking, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Іванов Сергій Віталійович – доктор хімічних наук, професор, ректор, Національний університет харчових технологій

Иванов Сергей Витальевич – доктор химических наук, профессор, Национальный университет пищевых технологий

Ivanov Sergiy – Doctor of Sciences (Chemical), Professor of NUFT. Rector, National University of Food Technologies (NUFT)

Артюх Тетяна Миколаївна – доктор технічних наук, професор, Національний університет харчових технологій

Контактна інформація: 050-332-2542, Artyuh.t@mail.ru

Артюх Татьяна Николаевна – доктор технических наук, профессор, Национальный университет пищевых технологий

Artyuh Tetyana – Doctor of Technical Sciences, Professor, National University of Food Technologies (NUFT)

Кальний Сергій Володимирович – викладач кафедри фінансів підприємств, Академія муніципального управління

Контактна інформація: 067-932-93-63, amyk@i.ua

Кальный Сергей Владимирович – преподаватель кафедры финансов предприятий, Академия муниципального управления

Kal'nyi Sergei – lecturer of Department of Enterprise Finance, Academy of Municipal Management

Кирий Владислав Петрович – аспірант кафедри банківської справи, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-938-96-51, vladok@bigmir.net

Кирий Владислав Петрович – аспирант кафедры банковского дела, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

Kyrii Vladyslav – PhD Student of Banking Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Комендант Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 095-271-67-30, komendant@ukr.net

Комендант Елена Владимировна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

Komendant Olena – PhD in Economics, Assistant Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Кочкіна Наталія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 066-2225-14-40, kochkina@univ.kiev.ua

Кочкина Наталья Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Kochkina Natalia – PhD in Economics, Associate Professor, International Economics and Marketing department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Наконечний Віталій Сергійович – магістр з міжнародної економіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Наконечный Виталий Сергеевич – магистр международной экономики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Nakonechnyi Vitalii – Master in International Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Крылова Наталія Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-440-53-33, Natasha_krylova@hotmail.com

Крылова Наталья Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Krylova Nataliya – PhD in Economics, Associate Professor, Department of International Economics and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Лазебник Лариса Леонідівна – доктор економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-180-88-16, larisa_lazebnik@mail.ru

Лазебник Лариса Леонидовна – доктор экономических наук, доцент кафедры банковского дела, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Lazebnyk Larisa – Doctor of Economic, Associate Professor, Banking Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Нестерова Дар'я Сергіївна – аспірантка кафедри страхування та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-541-12-67, dnesterova89@gmail.com

Нестерова Дарья Сергеевна – аспирантка кафедры страхования и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Nesterova Daria – PhD student of Department of Insurance and risk-management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Осецький Валерій Леонідович – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-357-21-53, val_osetski@ukr.net

Осецкий Валерий Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Osetskyy Valerii – Doctor of Sciences (Economics), Professor of Economic Theory Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Пашук Лідія Віталіївна – кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-216-15-14, lidia_paschuk@yahoo.com

Пашук Лидия Витальевна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Paschuk Lidia – PhD in Economics, Assistant, of the department of international economy and marketing, Taras Shevchenko National University of Kiev

Ревенко Сергій Олександрович – аспірант, ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України

Контактна інформація: 067-276-95-73, revenkosergio@gmail.com

Ревенко Сергей Александрович – аспірант, ГУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України

Revenko Sergey – PhD student, Institute of economics and prognostication NAS of Ukraine

Сердюк Віра Миколаївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, аналізу і аудиту, Донецький національний університет

Сердюк Вера Николаевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры учета, анализа аудита, Донецкий национальный университет

Контактна інформація: 050-220-49-43, vera290256@mail.ru

Serdiuk Vera – Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, professor of the Department Accounting, Analysis and Audit, Donetsk National University

Склярук Ірина Петрівна – асистент кафедри обліку та аудиту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-746-35-70, Irinaski@mail.ru

Склярук Ирина Петровна – ассистент кафедры учета и аудита, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Sklyaruk Iryna – Assistant of Accounting and Audit Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Старостіна Алла Олексіївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 093-029-83-09, allstar@univ.kiev.ua

Старостина Алла Алексеевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Starostina Alla – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Department of International Economy and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Проценко Ігор Володимирович – аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Проценко Игорь Владимирович – аспірант кафедры международной экономики и маркетинга, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Protsenko Igor – PhD student, Department of International Economy and Marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Травінська Світлана Іванівна – аспірантка кафедри обліку та аудиту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 096-771-84-90, fotina-Svetlana@yandex.ru

Травинская Светлана Ивановна – аспірантка кафедры учета и аудита, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Travinska Svitlana – PhD Student of the Department of Accounting and Audit, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Черкашина Катерина Федорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 066-016-34-89, (044)521-35-04, k.cherkashina@mail.ru

Черкашина Екатерина Фёдоровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Cherkashyna Kateryna – PhD in Economics, Associate Professor, Banking department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Швець Віктор Григорович – доктор економічних наук, професор кафедри обліку та аудиту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Швец Виктор Григорьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры учета и аудита, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Shvetz Viktor – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Михальська Олена Леонідівна – аспірантка кафедри обліку та аудиту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Михальская Елена Леонидовна – аспірантка кафедры учета и аудита, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Mykhalska Olena – PhD student of Accounting and Audit Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 12(153)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 15,7. Наклад 300. Зам. № 213-6895.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № 12.
Підписано до друку 20.03.14

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02