КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

ВИПУСК 118
(частина II)

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

ISSN 2308-6912
2 308691 200005 >

КИЇВ – 2014

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.
Випуск 118 (частина II).
К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Інститут міжнародних відносин, 2014. – 220 с.

У збірнику представлені публікації науково-практичної конференції: «Підвищення стійкості економіки: національний та глобальний виміри», яка була проведена 21 лютого 2014 р. в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка кафедрою світового господарства і міжнародних економічних відносин і кафедрою міжнародних фінансів за участі всеукраїнської громадської організації «Українська асоціація економістів-міжнародників».

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія

Головний редактор: Копійка В. В., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

1-ий заступник головного редактора (науковий редактор): Дорошко М. С., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

2-ий заступник головного редактора: Хмара М. П., кандидат економічних наук, науковий співробітник, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Відповідальний редактор: **Макеєнко Л. Ф.,** Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Члени редакційної колегії

Арнольд Райнер, доктор юридичних наук, професор, Регенсбурзький університет (м. Регенсбург, Федеративна Республіка Німеччина).
Балюк Валенти, доктор політичних наук, професор, Університет Марії Кюрі-Склодовської (м. Люблін, Республіка Польща).
Вергун В. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Губерський Л. В., доктор філософських наук, академік НАН України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Дайнеко В. В., кандидат філологічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Дец Йоахім, доктор політичних наук, професор, Ягеллонський університет (м. Краків, Республіка Польща).
Довгерт А. С., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Кашкин С. Ю., доктор юридичних наук, професор, Московський державний юридичний університет ім. О. Є. Кутафіна (м. Москва, Російська Федерація).
Кисіль В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Коппель О. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Крижанівський В. П., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Крушинський В. Ю., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Кремон Маріз, доктор юридичних наук, професор, Європейський академічний інститут (м. Флоренція, Італійська Республіка).
Мальгін А. В., доктор політичних наук, професор, Московський державний інститут міжнародних відносин (Університет) (м. Москва, Російська Федерація).

Манжола В. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Матвієнко В. М., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Муравйов В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Пахомов Ю. М., доктор економічних наук, професор, академік НАН України.
Перепелиця Г. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Пирожков С. І., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України.
Пузанов І. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Рижков М. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Рогач О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Сіскос Євангелос, доктор економічних наук, професор, Державний технологічний навчальний інститут (м. Касторія, Грецька Республіка).
Скороход Ю. С., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Філіпенко А. С., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Фурса С. А., доктор юридичних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Шемшученко Ю. С., доктор юридичних наук, професор, академік НАН України.
Циганов С. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Шнирков О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Адреса редакційної колегії:
04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1, Інститут міжнародних відносин, тел. 483-11-25.

Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин» заснований у 1996 році. Засновник: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з юридичних, політичних і економічних наук.

Постанова президії ВАК України № 1-05/8 від 22. 12. 2010 р.

Електронну версію видання розміщено на сайті «Актуальні проблеми міжнародних відносин» за адресою **http://journals.iir.kiev.ua** і передано до Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського на депозитарне зберігання та представлення на порталі наукової періодики: **http://www.nbuv.gov.ua**.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен власних та інших відомостей.

Всі права застережені. All right reserved. При цитуванні обов'язкове посилання на Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин».

© Інститут міжнародних відносин. 2014.

УДК 339.923(47-57)

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН СНД

Будкін В. С.

Доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, головний науковий співробітник Інституту всесвітньої історії НАН України.

Анотація. *У статті розглядається вплив позаекономічних чинників на стійкість національних економік України, Росії, Білорусі та Молдови. Три перші з цих країн вступили до періоду незалежного розвитку як найбільш економічно розвинуті частини колишнього СРСР і за деякими показниками виробництва продукції випереджали більшість капіталістичних держав світу. За чверть віку їх суверенного існування вони суттєво погіршили свої позиції у світових економічних рейтингах. За рівнем свого економічного розвитку (ВВП на душу населення) лише Росія увійшла до першої сотні держав світу, інша західні нові незалежні держави займають у світових рейтингах набагато нижчі місця. Головною причиною такого відставання є імітація ринкових реформ у цьому регіоні. Але разом з тим на уповільнення темпів економічного розвитку всіх чотирьох країн особливо вплинули суттєві соціальні проблеми у житті їх громадян, а також нестійкість або консервативна стійкість політичних систем. Можливості забезпечити підвищення стійкості національної економіки кожної з європейських країн СНД на основі її модернізації зосереджені саме у політичній сфері – у широкомасштабній демократизації суспільного життя на основі формування громадянського суспільства. Автор підкреслює, що неможливо подолати економічну імітацію лише економічними інструментами. Для створення ефективної моделі національних економік європейських країн СНД необхідно також використати структури соціальної та політичної модернізації.*

Ключові слова: *стійкість економіки, соціальне життя суспільства, політична система, демократизація суспільства, громадянське суспільство, світовий рейтинг, західні нові незалежні держави, Співдружність незалежних держав.*

Постановка проблеми. Проблеми економічної стійкості займають особливо вагоме місце в умовах функціонування відкритого народногосподарського комплексу кожної із нових незалежних держав. Необхідність збалансування негативної дії зовнішніх та внутрішніх економічних факторів з особливою силою проявилася під час двох останніх світових криз 1998 та 2009 років, але й до цього часу не була врахована у господарській політиці європейських країн СНД. Намагання вирішити цю проблему лише економічними методами призвело лише до негативних результатів.

Мета статті полягає у визначенні всього комплексу факторів, які можуть позитивно вплинути на забезпечення стійкості економіки у обраній для аналізу групі країн із залученням можливостей використання позаекономічних факторів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання економічної стійкості знайшли широке висвітлення у роботах таких російських вчених, як Т. Заславська, Г. Цаголов, В. Іноземцев, а також українських економістів В. Гейця, Я. Жаліло, А. Гриценко та ін.. Ці ж питання широко обговорюються й зарубіжними експертами, зокрема Р. Гьотцем (ФРН), М. Олкотт, П. Десаї (США) та іншими. Проблеми впливу соціально-політичних факторів на

© Будкін В. С. 2014.

економіку почали розробляти такі російські вчені, як Г. Сатаров, Є. Ясін, але їх аналіз обмежений лише процесами однієї країни, а саме Росії.

Основні результати дослідження. В кінці 90-х років минулого століття майбутні європейські нові незалежні держави (крім Молдови) за рівнем свого господарського розвитку могли конкурувати із більшістю економічно розвинутих країн світу. Енергетичне та хімічне устаткування, трактори, екскаватори, літаки та інша продукція машинобудівної промисловості Росії, України, Білорусі знаходили збут у багатьох країнах світу. Україна за рівнем виробництва сталі, чавуну, прокату на душу населення навіть перевищувала відповідні показники США, Франції, Великобританії.

Розпад єдиного народногосподарського комплексу як результат краху СРСР не був компенсований збереженням існуючих та налагодженням нових економічних зв'язків між виробничими потужностями країн СНД. Особливо негативним був вплив на національні економіки цих держав ринкових реформ, які мали суто імітаційний характер й призвели до деіндустріалізації навіть у найбільш розвинутих країнах, зокрема у європейській частині СНД. Наслідки помилок початкового етапу реформування помітні й до цього часу, впливаючи на відставання цих держав від світових параметрів економічного розвитку.

За даними Світового банку, оприлюдненими у 2012 році, валовий доход на душу населення, що осереднений за показниками 214 країн, складав 9489 доларів на душу населення. Цей показник серед країн СНД був перевершений лише Росією (10730 доларів, або 78-е місце у рейтингу Світового банка), яка була віднесена до групи країн із «верхнім середнім доходом». До цієї групи також віднесена Білорусь (5830 доларів, 115-е місце). До групи країн із «нижнім середнім доходом» включені Україна (3150 доларів, 136-е місце) та Молдова (1980 доларів, 157-е місце у рейтингу) [1]. Наведені дані свідчать про втрату цими країнами колишніх передових позицій у світових співставленнях рівнів економічного розвитку.

Аналіз суто економічних причин такого відставання достатньо повно висвітлений у роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників, тому за темою цієї статті розглянемо комплекс позаекономічних факторів впливу на відзначену вище ситуацію.

Політичні фактори можуть впливати на економічну стійкість країни (в тому числі і на її зарубіжні оцінки) як безпосередньо, так й опосередковано.

Безпосередній вплив таких факторів найбільш наочно проявляється у швидкій реакції іноземних рейтингових компаній, банків, інших кредитних установ на політичні події всередині країни. Так, конфлікт між Президентом Росії Б. Єльциним та парламентом, особливо штурм у Москві «Білого дому» у 1993 році безпосередньо вплинув на різке зниження рейтингу цієї країни в оцінках міжнародних організацій із наступною реакцією з боку таких кредитних організацій, як МВФ, банківські концерни Європи та Америки. Такою ж була реакція світових фінансистів на події 2009 року в Кишиневі, коли молоді супротивники влади президента В. Вороніна розтрощили президентський палац, будову парламенту та інші урядові будівлі. Останнім прикладом такої реакції є зниження у січні – лютому 2014 року світовим агентством Moody's рейтингу України, міст Києва та Харкова внаслідок конфронтації між владою та її супротивниками. Як результат погіршується стійкість національної економіки внаслідок підвищення для вітчизняних бізнес – структур процентів по позикам з боку іноземних банків, знижуються проценти на розміщення закордоном акцій та державних цінних паперів, посилюється відтік капіталів за межі країни та дія інших дестабілізаційних чинників. Стосовно України та Росії подібні факти фіксуються в щоквартальних оглядах економічної ситуації, які наводяться, зокрема, Альфа-банком, Ренесанс-Капіталом тощо. Такий же періодичний аналіз економічної си-

туації здійснюється також на урядовому рівні цих держав, а також міжнародними рейтинговими агенціями, провідними фінансовими інституціями.

Більш складною є оцінка побічного впливу політичних факторів на стійкість національних економік європейських країн СНД. Фактично вона зводиться до оцінки рівня «свободи економічної діяльності», визначення якої міжнародними рейтинговими установами включає крім суто економічних також політичні фактори. Так, за оцінкою цього показника міжнародною організацією «Херитідж Фаундейшн» із 177 країн світу Молдова знаходиться на 115 місці, Росія – на 139, Білорусь – на 154 та Україна – на 161 місці, тобто умови здійснення бізнесу у них належать до найбільш несприятливих у світі [2]. Близькі до цього оцінки визначені групою Світового банку, Світового економічного форуму тощо. За оцінкою цього Форуму за рівнем довіри до політичних діячів із 144 країн світу Росія знаходиться на 86 місці, Молдова – на 96, Україна – на 120, а Білорусь ця організація зовсім не включила у світовий рейтинг. Відповідно за рівнем фаворитизму чиновників Україна займає 119 місце, Молдова – 121 та Росія – 127 місце. Разом з тим за свободою правових органів Росія займає 122-е місце, Україна – 124-е, Молдова – 138-е місце також при відсутності у цьому рейтингу Білорусі [3].

Низький рівень економічної свободи може сприяти стабільності національних економік європейських країн СНД, але це застійна, а не гнучка стабільність, яка консервує екстенсивний тип відтворення продуктивних сил, не створює підойм для його переходу до інтенсивного типу. Недоліки у правовій системі не забезпечують бізнесу юридичного захисту його діяльності, а державні органи не лише стоять осторонь від таких інтересів, але їхні представники використовують свою належність до влади для визискування господарюючих суб'єктів (принцип «влада – власність» за визначенням угорського вченого Яноша Корнаї).

При оцінці впливу політичних чинників на екнономічні процеси в європейських країнах СНД необхідно враховувати, що у двох з них – в Україні та Молдові існує високий рівень політичної нестабільності. З іншого боку – стабільність політичного життя в Білорусі та Росії також не виступає достатньо вагомим фактором піднесення економіки на вищий, інноваційний щабель економічного розвитку. В обох державах ствердилася консервативна модель політичної системи, яка не може не консервувати й застійний, а не стійкий за своєю природою механізм господарської діяльності.

Двоїстим є вплив на стійкість економіки різних політичних структур – парламентів, місцевих органів влади, їхніх депутатів, партій, громадських організацій тощо. З одного боку залежність всіх цих структур від електорату примушує приймати закони та інші правові акти, що сприятимуть бізнесовій діяльності на всіх рівнях – від держави в цілому до місцевих адміністративних одиниць. У цьому контексті особливим є структура державних органів у Російській Федерації, де законодавчі збори областей, країв, автономних республік можуть приймати місцеві правові акти щодо бізнесової діяльності за виключенням тих, що суперечать актам загальнодержавного рівня. Тим самим політичні структури дійсно сприяють господарській стійкості на всіх щаблях адміністративного устрою зазначених держав. Але не менш вагомою є протилежна функція депутатського корпусу – лобіювання інтересів окремих «наближених» фірм, корпорацій, олігархів, бізнесменів різної економічної та політичної ваги. Ці оборудки широко поширені, але мають конфіденційний характер й рідко виходять на поверхню громади (прикладом може бути та афера колишнього російського політичного діяча та бізнесмена Б. Березовського з АТ «Російський автомобільний альянс» – AVVA, яка заклала фундамент його олігархічної власності). Про невисокий рівень авторитету депутатського корпусу свідчить той факт, що

парламенти цих країн суттєво поступаються за довірою громадян релігійним організаціям, армії, іншим органам влади (в Російській Федерації, наприклад, авторитет обох палат парламенту та депутатського корпусу в чотири рази нижчий порівняно із позитивним відношенням громадян до президентської гілки влади).

Суттєве значення для стійкості економіки чотирьох обраних країн СНД мають також соціальні фактори. Серед них імперативно негативну роль відіграє такий фактор, як закладена під час імітаційних реформ велика диференціація доходів населення. Соціологічні опитування російських громадян показали, що 85% з них у 2006 році та 83% у 2012 році вважають їх існуючий розрив надмірно великим. При цьому 62% опитаних у 2012 році визначили головною причиною отримання багатства наявність необхідних зв'язків та знайомств (за часів президентства Б. Єльцина взагалі існував якийсь «феодальний» спосіб наділення власністю наближених до нього осіб) й лише 30% відзначили такий фактор, як «наявність високої кваліфікації та знань» [4, с. 22-23]. Така ж ситуація стосовно високих розривів у доходах характерна для всіх інших країн – членів СНД, в тому числі й до її європейської частини. До цього треба додати, що загальний рівень оплати праці в усіх цих державах невисокий. Про це свідчить, зокрема, той факт, що в Росії частка заробітної плати у порівняно невисокому валовому внутрішньому продукті складає 40% при 60-70% у розвинутих країнах світу, насамперед членів ОЕСР [5, с. 96]. При цьому оплата праці в Росії є найбільш високою порівняно не лише із центральноазіатськими та кавказькими державами, але й стосовно її рівня в інших європейських країнах СНД.

Соціальна несправедливість негативно впливає не лише на політичні настрої у значної частини населення (недовіру до влади, посадових осіб різного рангу, депутатського корпусу тощо), але й на трудову віддачу працівників фізичної та інтелектуальної праці. Тому масовий характер мають крадіжки на виробництві, пасивність працівників, незадовільне виконання ними своїх службових обов'язків. Тобто така несправедливість є також вагомим фактором дестабілізації господарського життя в регіоні СНД.

Необхідно вказати, що соціальні послуги, які бере на себе держава, в цих країнах не забезпечені необхідними фінансовими ресурсами. Так, у 2012 році витрати на охорону здоров'я в Росії складали всього 3,7% бюджету (для порівняння: у США в той же період – 6,5%, у ЄС-25 – 6,5%), на освіту: в Росії – 4,2% проти 6,5% у США та 5,6% у ЄС-25. [6, с. 51].

До цього треба додати незадовільний стан житлово – комунального сектору, транспортного обслуговування населення, в цілому якісного рівня послуг та всієї інфраструктури господарства в містах та сільській місцевості. Внаслідок цього значно знижуються умови для нормальної працездатності робітників європейських країн СНД порівняно із державами інших регіонів світу. Відповідні висновки систематично наводяться Міжнародною організацією праці та іншими міжнародними організаціями.

Низький рівень доходів більшості населення європейських країн СНД та існуючих у них соціальних послуг не створює ту додаткову «подушку» стабілізації економіки за рахунок залучення коштів громадян для протидії колишнім й можливим кризовим явищам світового або національного рівня.

Висновки. Навіть короткий огляд існуючих у західних незалежних державах соціально-політичних реалій свідчить про те, що їх існуюча модель не може забезпечити стійкість економічного розвитку національних економік. Януш Корнаї прямо підкреслює залежність економічних успіхів кожної країни (із спеціальним акцентом на постсоціалістичні держави) від рівня та прогрессу у демократизації суспільства [7]. Цю ж точку зору почали відстоювати й багато вчених – економістів європейських країн СНД. Голова ро-

сійського фонду ІНДЕМ Г. Сатаров підкреслює, що для успішного розвитку країни необхідні «достатньо ефективна держава (точніше – влада)» та «розвинуте громадянське суспільство» [8, с. 6] Провідний російський економіст Є. Ясин для проведення господарської модернізації також пропонує «ліквідувати персоналістський режим, несумісний із демократією та провести реальний розподіл влади» [9, с. 10; 11; 15].

Характерна назва статті Є. Ясина, яка включила до себе питання про можливість чи взагалі відсутність передумов до ствердження демократії в цій країні. Дійсно, на шляху переходу до реального демократичного суспільства існують численні завади. Й не тільки внаслідок прямої протидії влади, але також завдяки широким консервативним настроям у суспільстві. Це переважно стосується як Росії, так й Білорусі, хоча і в Україні такі настрої притаманні значному прошарку громадян. Перевага консервативних настроїв в Росії підтверджується результатами соціологічних досліджень. У 2012 році 40,1% опитаних російських громадян висловилися за «сильну державну владу» й лише 11,4% за побудову «демократичної країни». [10, с. 31].

Але без побудови дійсно демократичного суспільства неможливо забезпечити залучення широких мас населення до активної та позитивної господарської діяльності, а без цього сподівання на модернізовану стійкість економіки не будуть реалізовані на практиці. Саме залучення демократизованих політичних та соціальних інструментів впливу на суспільне життя європейських країн СНГ дозволить забезпечити відповідаючу світовому рівневі модернізацію національних економік цих держав із широким використанням інноваційної моделі розвитку.

Список використаної літератури

1. GDI per capita. – N. Y.: World Bank, 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://data.worldbank.org /indicator/NY,GNP,PCAP, CD/countries.
2. Country Rankings: World & Global Rankings on Economic Freedom, 2012. – N. Y. : The Heritage Foundation, 2013.
3. The Global Competitiveness Report, 2012-2013. – Geneva: The World Economic Forum, 2012.
4. Мареева С. Справедливое общество в глазах россиян. / С. Мареева // Общественные науки и современность. – 2013. – № 5.
5. Нифаева С. Решение проблемы бедности в России на пути формирования цивилизованных экономических отношений / С. Нифаева // Общество и экономика. – 2013. – № 9.
6. Идрисов Г., Синельников-Мурылев С. Бюджетная политика и экономический рост. / Г. Идрисов, С. Синельников-Мурылев // Вопросы экономики. – 2013. – № 8.
7. Kornai J. Innovation and dynamism./ J. Kornai // Economics in Transition / – 2010. – Vol.18 (4).
8. Сатаров Г. Пролегомены к последней модернизации России / Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2011. – № 5.
9. Ясин Е. Институционные ограничения модернизации, или приживется ли демократия в России. / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2011. – № 11.
10. Козырева П., Смирнов А. Сдвиги в общественной жизни и проблема поддержки демократии в России. / П. Козырева, А. Смирнов // Полис. – 2013. – № 5.

SOCIAL-ECONOMIC FACTORS OF INCREASED STABILITY OF ECONOMIES OF EUROPEAN CIS COUNTRIES

Budkin V. S.

Doctor of Science (Economics), Professor, Honored Scientist of Ukraine, the chief scientific officer at the Institute of World History of the National Academy of Sciences of Ukraine.

Abstract. *The article reviews influence of non-economic factors on stability of national economies of Ukraine, Russia, Belarus and Moldova. First three countries entered into the period of independent development as highest economically developed countries of the former Soviet Union and were ahead of most capitalist countries in manufacturing certain industrial products. Over 25 years of their sovereign existence, they have substantially worsened their positions in global economic ratings. Only Russia is one of top 100 countries globally based on the level of economic development (GDP per capita), while other newly independent European states have substantially lower ratings. Main reason for this lag is imitation of market reforms in this region. However, deceleration of economic development of all four countries is also impacted by substantial social issues in their citizens' lives, as well as instability or conservative rigidity of political systems. Possibility to provide increased modernisation-based stability of national economy of each of the European CIS countries lies in the political area – through wide ranging democratisation of the social life on the basis of formation of civil society. The author emphasizes that it is impossible to overcome the economic imitation with only economic instruments. In order to create an effective model of the European CIS countries national economies the non – economic methods should also be used the instruments of social and political modernization, including wide democratization of public relations.*

Key words: *economic stability, social life, political system, democratisation of the society, civil society, world ranking, Western newly independent states, Commonwealth of Independent States.*

Referances

1. GDP per capita. – NY. : World bank, 2012. [Electronic resource] – Available at: http://data.worldbank.org/indicator/NY,GNP,PCAP,CD/countries.
2. Country Rankings: World and Global Rankings on Economic Freedom, 2012. N.Y. : The Heritage Foundation, 2013.
3. The Global Competitiveness Report, 2012-2013. – Geneva: The World Economic Forum, 2012.
4. Mareeva S. Spravedlivoje obshchestvo v glazach rossiyan/ S. Mareeva // Obshchestvennyje nauki i sovremennost'. – 2013. – № 5.
5. Nifajeva S. Reshenije problem bednosti v Rossiyi na puti formirovanija tsivilizovannych ekonomicheskikh otnosheniy. / S.Nifajeva // Obshchestvo i economika. – 2013. – № 9.
6. Idrisov G., Sinel'nikov – Muryl'ov S. / G. Idrisov, S. Sinel'nikov – Muryl'ov // Voprosy ekonomiki. – 2013. – № 8.
7. Kornai J. Innovation and dynamism. / J. Kornai // Economics in Transition – 2010. Vol. 18 (4).
8. Satarov G. Prolegomeny k poslednej modernisatsiyi Rossiyi / G. Satarov// Voprosy ekonomiki. – 2011. – № 5.
9. Yasin E. Institutsionnyje ogranicheniya modernizatsiyi, ili prizhivetsya li demokratiya v Rossiyi / E. Yasin // Voprosy ekonomiki. – 2011. – № 11.
10. Kozyreva P., Smirnov A. Sdvigi v obshchestvennoj zhizni i problema podderzhki demokratii v Rossiyi. / P. Kozyreva, A. Smirnov // Polis. – 2013 – № 5.

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН СНГ

Будкин В. С.

Доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки и техники Украины, главный научный сотрудник Института всеобщей истории НАН Украины.

Аннотация. *В статье рассматривается влияние внеэкономических факторов на устойчивость национальных экономик Украины, России, Беларуси и Молдовы. Три первые из этих стран вступили в период независимого развития в качестве наиболее экономически развитой части бывшего СССР и по ряду показателей производства продукции опережали большинство капиталистических государств мира. За четверть века их суверенного существования они значительно ухудшили свои позиции в мировых экономических рейтингах. По уровню своего экономического развития (ВВП на душу населения) только Россия вошла в первую сотню государств мира, другие западные новые независимые государства занимают в мировых рейтингах значительно более низкие места. Главной причиной такого отставания является имитация рыночных реформ в этом регионе. Однако вместе с тем на замедление темпов экономического развития всех четырех стран особенно повлияли социальные проблемы в жизни их граждан, а также неустойчивость или консервативная устойчивость политических систем. Возможности обеспечить повышение устойчивости национальной экономики каждой из европейских стран СНГ на основе ее модернизации сосредоточены именно в политической сфере – в широкомасштабной демократизации общественной жизни на основе формирования гражданского общества. Автор подчеркивает, что невозможно преодолеть экономическую имитацию только экономическими инструментами. Для создания эффективной модели национальных экономик европейских стран СНГ необходимо также использовать структуры социальной и политической модернизации.*

Ключевые слова: *устойчивость экономики, социальная жизнь общества, политическая система, демократизация общества, гражданское общество, мировой рейтинг, западные новые независимые государства, Содружество новых независимых государств.*

УДК 355.02 : 332.14 (477)

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Варналій З. С.

Доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Білик Р. Р.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Анотація. *У статті досліджено проблематику забезпечення економічної безпеки регіонів України у процесі зовнішньоекономічного співробітництва. Проаналізовано напрями, складові і обсяги зовнішнього партнерства регіонів. Розглянуто основні форми зовнішньоекономічної співпраці регіонів України з регіонами інших держав. Проаналізовано інституційне підґрунтя міжнародного регіонального співробітництва та ключові тенденції розвитку міжнародних регіональних об'єднань. Розглянуто пріоритетні напрями співробітництва регіонів України в рамках Європейського інструменту сусідства і партнерства, а також Проекту підтримки регіонального співробітництва ЄС, спрямований на посилення транскордонних контактів між місцевими органами влади, громадами та інститутами громадянського суспільства для забезпечення вирішення спільних проблем соціально-економічного розвитку.*

Проаналізовано географічний поділ міжрегіонального співробітництва регіонів України з регіонами зарубіжних країн. Визначено перспективи використання потенціалу міжрегіонального співробітництва з метою розвитку українсько-російських відносин. Обґрунтовано заходи забезпечення економічної безпеки регіонів як складової зовнішньоекономічної політики на регіональному рівні. Одним з основних завдань міжнародного виміру регіональної політики України виступає застосування в Україні норм і стандартів регіональної політики ЄС, проведення аналізу нормативно-правових актів, якими регламентується транскордонне співробітництво і розвиток єврорегіонів в Україні та країнах Європи, законодавче врегулювання повноважень місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо надання їм більшої самостійності у вирішенні спільних з прикордонними регіонами інших держав завдань регіонального і місцевого розвитку.

Ключові слова: *економічна безпека регіонів, державна регіональна політика, зовнішні загрози економічній безпеці регіонів, зовнішньоекономічне партнерство, єврорегіональне співробітництво, європейська політика сусідства, географічна структура зовнішньої торгівлі, транскордонне співробітництво, інституційне підґрунтя міжнародного співробітництва регіонів, інфраструктура міжнародного співробітництва.*

Постановка проблеми. Перспектива утворення Зони вільної торгівлі з ЄС формує для всіх регіонів України необхідність пошуку оптимальних сценаріїв та моделей регіонального розвитку. На практиці це вимагає налагодження ефективної взаємодії з регіонами країн ЄС у політичній, соціально-економічній, освітній, інформаційній, культурній та інших сферах шляхом розвитку дієвого співробітництва. Крім того, стратегічними партнерами України залишаються країни СНД, у тому числі Російська Федерація, співпраця з

© Варналій З. С., Білик Р. Р. 2014.

регіонами яких є важливим вектором зовнішньоекономічної та іншої діяльності областей України.

Мета статті – розробка шляхів забезпечення економічної безпеки у процесі зовнішньоекономічного співробітництва регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти економічної безпеки України, її регіонів та загалом регіональної політики України розглядаються в працях О. Г. Білоруса, О. С. Власюка, А. М. Гуменюка, М. І . Долішного, А. А. Максюти, Я. Б. Олійника, В. І. Пили, С. А. Романюка, В. К. Симоненка, Д. М. Стеченка, В. І. Чужикова, М. Г. Чумаченка та інших.

Водночас, аналіз наукової літератури свідчить про те, що існують суттєві розбіжності у трактуванні підходів до забезпечення економічної безпеки регіонів. Особливо гостро ці розбіжності проявляються у визначенні ефективного напряму зовнішньоекономічного співробітництва регіонів з погляду забезпечення економічної безпеки і конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Основні результати дослідження. Невід'ємною складовою політики забезпечення економічної безпеки регіонів є їх захист від різноманіття внутрішніх (таких, що виникають в межах регіону) і зовнішніх (з боку економічної політики держави, адміністрацій інших регіонів, іноземних держав) загроз при дотриманні рівноваги із загальнонаціональними інтересами [1]. Відтак, головним завданням регіональної політики держави має стати досягнення балансу між її інтересами та інтересами розвитку її регіонів у процесі зовнішньоекономічного співробітництва [2, с. 17-18].

Зовнішньоекономічне партнерство регіонів України з регіонами інших держав відбувається у таких формах: діяльність єврорегіонів; дія програм сусідства ЄС; діяльність міжнародних регіональних організацій та асоціацій; міжрегіональні угоди, меморандуми, протоколи про наміри та інші двосторонні акти; програми прикордонного співробітництва в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства.

Співробітництво регіонів України з регіонами країн ЄС має розвинену інституційну платформу – українські області є членами 9 єврорегіонів із 201 існуючого, при чому 7 **єврорегіонів** входять до Асоціації європейських прикордонних регіонів [3], що відкриває можливості участі у проектах і програмах ЄС з прямим європейським фінансуванням.

Протягом 1993-2012 рр. було створено 9 міжрегіональних об'єднань:

- єврорегіон «Карпати» (14 лютого 1993 р.) об'єднує 19 прикордонних адміністративно-територіальних одиниць України, Польщі, Словаччини, Румунії та Угорщини;
- єврорегіон «Буг» (25 вересня 1995 р.) – Волинська область (Україна), Люблінське воєводство (Республіка Польща) та Брестська область (Республіка Білорусь);
- єврорегіон «Нижній Дунай» (14 серпня 1998 р.) – Одеська область; райони Кагул, Кантемір та Вулканешти (Молдова), повіти Бреїла, Галац та Тульча (Румунія);
- єврорегіон «Верхній Прут» (22 вересня 2000 р.) – Чернівецька та Івано-Франківська області з боку України, Ботошанський та Сучавський повіти з боку Румунії, Фалештський, Єдинецький, Глоденський, Окницький, Ришканський та Бриченський райони з боку Республіки Молдова. Асоційованим партнером єврорегіону є федеральна земля Карінтія (Австрія);
- єврорегіон «Дніпро» (29 квітня 2003 р.), до складу якого увійшли прикордонні території України, Росії та Білорусі;
- єврорегіон «Слобожанщина», що об'єднує Харківську область України та Бєлгородську область Російської Федерації, було створено 7 листопада 2003 р.;
- єврорегіон «Ярославна», що об'єднує Сумську (Україна) та Курську (Російська федерація) області, утворено 24 квітня 2007 р.;

- єврорегіон «Донбас» (29 жовтня 2010 р.) – Ростовська (Російська Федерація), Луганська та Донецька (приєдналася у жовтні 2011 р.) області. Цей єврорегіон є одним з найбільших подібних утворень в Європі, його територія складає 154 тис кв. км, а населення – 11,5 млн. осіб;
- єврорегіон «Дністер» (2 лютого 2012 р.) – Вінницька область України та прикордонні райони Республіки Молдова.

Діяльність єврорегіонів дозволяє успішно вирішувати питання економіки та соціального захисту, створює умови для реалізації спільних програм (завдяки об'єднанню матеріальних та фінансових ресурсів сторін). Ті транскордонні об'єднання, до котрих залучені регіони держав ЄС, мають змогу використовувати такий ресурс, як залучення коштів європейських програм допомоги та проектах ЄС:

- у межах Проекту ЄС та Програми розвитку ООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду – ІІ» (підвищення енергоефективності комунального господарства;
- у межах Програми співпраці ЄС та України «Інтеграція до транс'європейської транспортної мережі» (розвиток регіональної дорожньо-транспортної інфраструктури;
- у межах Програми співпраці ЄС та України «Сталий регіональний розвиток» перед регіонами України (підтримка екологічно зорієнтованого розвитку);
- у межах проекту Євросоюзу «Програма підтримки вугільного сектору» для регіонів Сходу України відкриваються можливості прискорення процесів реформування вугільного сектору: залучення інвестицій, підвищення рівня безпеки праці на шахтах, скорочення енерговитрат тощо);
- у межах проектів ЄС щодо розвитку прикордонного контролю HUREMAS I та HUREMAS II для прикордонних територій регіонів України створюються можливості вдосконалення роботи Державної прикордонної служби та Митної служби України;
- у межах Програми ЄС «Erasmus Mundus» (формування єдиного європейського освітнього простору, налагодження тісної співпраці між вищими навчальними закладами України та країн ЄС);
- у межах Програми ЄС «Інформаційне суспільство і належне врядування» представники місцевих та регіональних ЗМІ можуть долучитись до інституційного досвіду ЄС щодо практики налагодження та підтримки постійного діалогу між ЗМІ, громадянським суспільством та владою з питань висвітлення та розв'язання нагальних проблем місцевого, регіонального розвитку;
- у межах реалізації Програми ЄС «Низьковуглецеві технології для індустріальних регіонів України» надає реальну можливість старопромисловим регіонам здійснити модернізацію екологічно небезпечного виробництва, прискорити процес впровадження сучасних технологій.

Українські області мають можливість співпрацювати з партнерами з інших держав в межах інших, альтернативних єврорегіонам, інституційних форм – європейських угрупувань територіального співробітництва (ЄУТС) та об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС).

16 травня 2012 р. однойменним Законом було ратифіковано Протокол № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, котрий запроваджує нову форму транскордонного співробітництва між державами членами Ради Європи – «Об'єднання єврорегіонального співробітництва» (ОЄС) [4].

Разом з тим, чинне законодавство України, на відміну від законодавств країн-учасників Європейського Союзу, не містить норм, що регулюють питання створення, функціо-

нування, припинення та оподаткування діяльності ОЄС. З метою унормування цих питань Міністерством економічного розвитку і торгівлі України підготовлено проект Закону України «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України у зв'язку з ратифікацією Протоколу № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС)», а також проект Закону України «Про внесення змін до статті 157 Податкового кодексу України щодо оподаткування об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС)». Вказані законопроекти пропонують визначити порядок утворення та функціонування ОЄС, а також порядок їх оподаткування як неприбуткової юридичної особи. На даний момент проекти не зареєстровані в парламенті.

Європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС) є моделлю кооперації, учасниками якої можуть бути не тільки держави, органи регіональної чи місцевої влади, а й громадські організації чи інші зацікавлені юридичні особи, що дає можливість якнайширшого врахування інтересів всіх мешканців території ЄУТС.

Європейські угруповання територіального співробітництва виникли з прийняттям 5 липня 2006 р. Відповідно до Регламенту Європарламенту та Ради Європи № 1082/2006 Європейські угруповання територіального співробітництва створюються з метою полегшення та сприяння транскордонному та міжрегіональному співробітництву між членами ЄС в цілях зміцнення економічного та соціального єднання.

На даному етапі 12 з 27 країн-членів ЄС (Франція, Данія, Естонія, Британія, Іспанія, Румунія, Греція, Угорщина, Болгарія, Португалія, Словаччина та Словенія) прийняли національні норми законодавства по ЄУТС. На українському кордоні функціонує ЄУТС Унг-Тіса-Тур-Слана, що об'єднує території Угорщини, Словаччини та Румунії. Після ратифікації протоколу № 3 до Мадридської конвенції Закарпатська область України може стати додатковим учасником цього угрупування. .

У 2013 р. завершується термін реалізації 4 операційних програм прикордонного співробітництва в рамках Європейського інструменту сусідства і партнерства [5]:

- **Україна-Молдова-Румунія** (Одеська та Чернівецька області), індикативний бюджет – 126,718 млн. євро, сайт: http://www.ro-ua-md.net. Відібрано 92 проекти, з яких 36 за участю української сторони, де 12 проектів з головними партнерами з України (7 – з Чернівецької області та 5 – з Одеської області). Грант для України – більше 5 млн. євро.
- **Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна** (Закарпатська, Івано-Франківська та Чернівецька області), індикативний бюджет – 68,638 млн. євро, сайт: http://www.huskroua-cbc.net. На даний момент завершено три конкурси Програми: у рамках двох перших протягом 2009-2011 рр. більше 30 млн. євро відібрано 93 проекти, серед яких 32 з головними українськими партнерами (8 проектів з Івано-Франківської області, 24 – із Закарпатської області) на загальну суму для України близько 10 млн. євро. Інформація стосовно результатів третього конкурсу – відсутня.
- **Польща-Білорусь-Україна** (Львівська, Волинська, Закарпатська, Рівненська, Тернопільська та Івано-Франківська області), індикативний бюджет – 186,201 млн. євро, сайт – http://www.pl-by-ua.eu. За результатами оцінки проектних пропозицій, поданих в рамках 1 і 2 конкурсу, було затверджено до фінансування 76 проектів, серед яких 14 проекти з головними партнерами з України, грантова частина для України перевищує 10 млн. євро.
- **Басейн Чорного моря** (Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька та Донецька області, Автономна Республіка Крим і м. Севастополь), індикативний бюджет програми – 25,697 млн. євро, сайт – www.blacksea-cbc.net. Результати першого конкурсу (всього – 16 проектів, з яких 11 за участю української сторони в якості партнерів, де 7 – з

партнерами із Одеської обл., 2 – з АРК та 2 – з м. Севастополь), грантова частина для України – 695 154 євро. За результатами другого і третього конкурсів території Одеської, Миколаївської, Запорізької областей, АРК Крим та м. Севастополь залучені до реалізації 36 проектів на загальну суму близько 15 млн. грн., але за жодним з них не є головними бенефіціарами.

Заходи програм реалізовуються за наступними пріоритетами:

- сприяння сталому економічному та соціальному розвитку на прикордонних територіях, підвищення їх конкурентоспроможності;
- забезпечення ефективних та безпечних кордонів;
- інституційна співпраця та підтримка ініціатив місцевих громад, сприяння заходам типу «люди-людям» (удосконалення ефективності державних послуг та підвищення взаєморозуміння в суспільстві).

Підсумки дії програм вказують на те, що в рамках подання заявок українські регіони є найактивнішими, але за кількістю відібраних проектів вони поступаються румунських чи польським. В питаннях інвестиційної привабливості українські регіони програють румунським, словацьким чи угорським. Надмірно ускладнені заходи щодо виділення земельних ділянок, приєднання до мережі електропостачання і комунальних мереж та інші бюрократичні процедури часто відштовхують іноземного інвестора від реалізації великих та середніх проектів в українських регіонах.

Регіони України мають нові можливість здійснювати спільні заходами з регіонами інших держав в рамках програми ЄС Східне Партнерство, котра було започатковано 7 травня 2009 р. з метою посилення стратегічних відносин зі східними сусідами ЄС, полегшення візового режиму; здійснення вільної торгівлі; досягнення енергетичної незалежності; підтримки регіонального миру та безпеки відносин. До країн Східного Партнерства належать Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова та Україна.

З 2013 р. Європейський Союз розпочинає **Проект підтримки регіонального співробітництва** країн Східного Партнерства, спрямований на посилення транскордонних контактів між місцевими органами влади, громадами та інститутами громадянського суспільства для забезпечення вирішення спільних проблем соціально-економічного розвитку.

Українські області беруть участь у двох програмах Проекту:

- Україна (Вінницька, Одеська та Чернівецька області) – Молдова, на суму 4 мільйони євро;
- Україна (Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська, Чернігівська області) – Білорусь, на суму 4,025 млн. євро.

На даному етап відбувається відбір проектів, котрі фінансуватимуться в рамках реалізації програми, а також проводяться конференції та інші комунікативні заходи між українськими та білоруськими і молдовськими партнерами стосовно перспектив територіального співробітництва.

Внаслідок зосередження державної політики України у сфері регулювання міжнародної співпраці регіонів переважно на прикордонному та транскордонному співробітництві українські регіони різною мірою залучені до участі у проектах співробітництва з європейськими регіонами. Водночас, зовнішньоекономічні партнерські зв'язки українських областей з регіонами інших держав не обмежуються функціонуванням єврорегіонів.

Незважаючи на заявлену реалізацію євроінтеграційних прагнень України, значний потенціал міжрегіонального співробітництва можна знайти і на східному напрямку. Водночас, окремі єврорегіони («Ярославна», «Слобожанщина», «Донбас», «Дніпро») об'єднують українські області з територіями держав, котрі не є членами Європейського Союзу – Росія та Білорусь.

Зовнішньоекономічне партнерство українських областей з регіонами інших держав світу (не ЄС і не СНД) не є достатньо інституціоналізованим та реалізовується за рахунок укладення та виконання угод про співробітництво в соціально-економічній, культурно-освітній чи науково-технічній сферах. У налагоджені міжнародних контактів всі регіони України демонструють значні успіхи.

З-поміж усіх регіонів України (без врахування м. Києва) основними зовнішньоекономічними гравцями є 4 області, частка яких у загальному експорті держави за січень-жовтень 2013 р. становить 47,5%: Донецька – 20,0%; Дніпропетровська – 15,9%; Луганська – 5,8%, Запорізька – 5,8%.

Найбільші обсяги експортних поставок **Донецької** області надходять до країн СНД – 34,2%, Азії – 27,2%, Європи – 25,2%. Беззаперечним лідером в плані експорту товарів з Донеччини є Росія, частка якої складає 20,5% всього експорту області; 7,4% – Казахстан, 3,1% – Білорусь.

До країн СНД підприємствами **Луганської** області експортовано 41,8% усіх товарів, до країн ЄС – 36,7%, Азії – 12,3%. Найбільші обсяги експортних поставок здійснювалися до Російської Федерації – 33,7% від загального обсягу експорту, Білорусі – 4,0%, Казахстану – 1,7%.

У загальних обсягах експорту **Дніпропетровської** області питома вага країн СНД становила 38%, Азії – 35,7%, Європи – 17,8%; частка Росії – 26,6%, Білорусі – 2,9%, Казахстану – 2,0%.

У загальних обсягах експорту та імпорту **Запорізької** області питома вага країн СНД становила відповідно 37,1% та 28,2%, Азії – 35,6% та 25,2%, Європи – 18,6% та 37,4%, Африки – 6,7% та 2,1%, Америки – 2% та 6,8%.

У 2012 р. 86% загального товарообігу між Україною та Російською Федерацією припало на Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Луганську та Харківську області з українського боку та м. Москва і Санкт-Петербург та Бєлгородську, Московську, Тюменську, Ростовську, Самарську області з російського [6]. Таку географію міжрегіонального співробітництва варто пояснювати насамперед територіальною близькістю економічних партнерів та тісною взаємозалежністю промислового виробництва.

Водночас, останнім часом зацікавленість у налагодженні ефективних взаємовигідних зв'язків демонструють віддалені від кордону з РФ регіони України: Львівська, Миколаївська, Івано-Франківська, Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Чернігівська області, Автономна Республіка Крим.

Використання потенціалу міжрегіонального співробітництва залишається пріоритетом українсько-російських відносин. Серед перспективних напрямів в даній сфері на окрему увагу можуть заслуговувати такі:

- вдосконалення та розширення нормативно-правової бази між адміністративно-територіальними одиницями України та суб'єктами РФ з урахуванням нових соціально-економічних умов та вже досягнутих результатів;
- розробка загальних підходів з вирішення питань щодо гармонізації законодавчої бази України і РФ з питань прикордонної торгівлі;
- розробка і впровадження механізмів вирівнювання і стимулювання стійкого розвитку регіонів;
- зміцнення прямих коопераційних зв'язків між господарюючими суб'єктами України і РФ;
- розробка ефективних механізмів залучення інвестицій в економіку регіонів;

• продовження роботи зі створення ефективної економічної і соціальної інфраструктури на прикордонних територіях, в тому числі облаштування пунктів пропуску новітніми зразками обладнання, організація спільного прикордонного контролю, будівництво та ремонт транспортних магістралей;

• обмін досвідом в сфері ЖКГ, капітального будівництва об'єктів соціальної сфери;

• створення умов для взаємодії систем попередження та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, насамперед на прикордонних територіях;

• врегулювання питань у сфері охорони навколишнього середовища, зокрема екологічне оздоровлення басейну ріки Сіверський Донець.

Висновки. Подальший ефективний розвиток зовнішньоекономічного партнерства регіонів України в контексті забезпечення їх економічної безпеки вимагає:

1. Удосконалення інституційного забезпечення транскордонного співробітництва через:

• укладання міжрегіональних угод про торгово-економічне співробітництво з регіонами інших країн та забезпечення взаємодії між територіальними громадами;

• використання в Україні норм і стандартів регіональної політики ЄС, проведення аналізу нормативно-правових актів, якими регламентується транскордонне співробітництво і розвиток єврорегіонів в Україні та країнах Європи, законодавчому врегулювання повноважень місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування щодо надання їм більшої самостійності у вирішенні спільних з прикордонними регіонами інших держав завдань регіонального і місцевого розвитку;

• забезпеченню активізації співробітництва у межах єврорегіонів та діяльності міжурядових комісій з питань транскордонного співробітництва, забезпечення проведення Європейських днів добросусідства, участь у програмах структурних фондів Європейського Союзу та інших з метою отримання технічної допомоги.

2. Формування економічного підґрунтя для розширення можливостей співробітництва завдяки:

• здійсненню заходів щодо поліпшення показників зовнішньої торгівлі шляхом ефективного використання експортного потенціалу регіонів, освоєнню нових ринків збуту, сприянню місцевим експортерам у пошуку та освоєнні нових ринків збуту власної продукції, збільшенню обсягів експорту високотехнологічної продукції машинобудування та агропромислового комплексу;

• підвищенню інвестиційної привабливості територій шляхом розробки такої моделі інвестиційних відносин, які б стимулювали впровадження нових форм співробітництва, переходу від торгової до виробничо-торгової діяльності, інформаційному представленню регіонів на міжнародних комунікативних заходах.

3. Покращення технічної інфраструктури на кордоні завдяки сприянню розвитку прикордонної інфраструктури:

• модернізація діючих пунктів пропуску;

• відкриття нових кордонних переходів;

• будівництво автомобільних магістралей та відповідних об'єктів транспортної інфраструктури з метою оптимізації режиму перетинання державного кордону.

4. Здійснення інформаційного забезпечення транскордонного співробітництва завдяки:

• залученню товаровиробників до участі у різноманітних комунікативних заходах економічного спрямування в Україні та за її межами, проведенню презентацій інвестиційного та економічного потенціалу регіонів у дипломатичних представництвах України за кордоном;

• наданню методичної, інформаційної та фінансової допомоги розробникам проектів транскордонного співробітництва, спрямованих на підвищення рівня соціально-економічного розвитку прикордонних територій, розбудові прикордонної інфраструктури та розвитку туризму.

Список використаної літератури

1. Гуменюк А. М. Еволюція теоретичних положень економічної безпеки в умовах трансформацій / А. М. Гуменюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Економічні науки. – Випуск IV (48). – Чернівці, 2012. – с. 23-29.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
3. Матеріали офіційного сайту Асоціації європейських прикордонних регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.aebr.eu/en/members/list_of_regions.php.
4. Протокол № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС) (ратифіковано Законом № 4704-VI від 16.05.2012). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_947.
5. Інформаційна довідка щодо впровадження в Україні програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007 – 2013 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=148277&cat_id=127822.
6. Міжрегіональне і прикордонне співробітництво України і Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/regions.
7. Cohesion Policy 2007-2013. Commentaries and official texts. Guide. January 2007. – Brussels. – P. 10.

AREAS OF INCREASING STABILITY AND ENSURING THE SECURITY OF FOREIGN REGIONS OF UKRAINE

Varnaliy Z. S.
Doctor of Economics, Professor of Finance Kyiv National Taras Shevchenko University.
Bilyk R. R .
PhD in Economics, Associate Professor, doctoral Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University.

Abstract. *The article explores the issues of economic security of Ukrainian regions during the international economic cooperation. Components, directions and volumes of regional external partnership analyzed. Main forms of foreign economic cooperation of Ukrainian regions with regions of other states discovered. The institutional basis for international and regional cooperation and key tendencies of international and regional organizations development analyzed. The prior areas studied for cooperation of Ukrainian regions under the European Neighborhood and Partnership Instrument and the EU Support for Regional Cooperation Project, aimed at strengthening cross-border contacts between local government, communities and civil society institutions in order to provide solutions to common problems of socio-economic development.*

The geographical structure of interregional cooperation of Ukrainian regions with regions of foreign countries analyzed. The prospects of using the potential of inter-regional cooperation to develop and strengthen Ukrainian-Russian relations offered. Measures to ensure the eco-

nomic security of the regions as a component of foreign economic policy at the regional level provided. One of the main tasks of the international dimension of regional policy of Ukraine is the implementation of rules and standards for EU regional policy, analysis of legal acts regulating cross-border cooperation and the development of euroregions in Ukraine and other countries, the legislative regulation of local authorities greater autonomy to provide solutions of common with other regions and countries challenges of regional and local development.

Key words: *economic security of the regions, the state regional policy, external threats to the economic security of the regions, foreign economic partnership, euroregional cooperation, European Neighborhood Policy, the geographical structure of foreign trade, cross-border cooperation, institutional basis for international regional cooperation, infrastructure of international cooperation.*

Referances

1. Humeniuk A. M. Evoliutsiia teoretychnykh polozhen ekonomichnoi bezpeky v umovakh transformatsii / A. M. Humeniuk // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. – Ekonomichni nauky. – Vypusk IV (48). – Chernivtsi, 2012. – s. 23-29.
2. Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety: Monohrafiia / za red. Z. S. Varnaliia. – K. : NISD, 2007. – s. 17-18.
3. Materialy ofitsiinoho saitu Asotsiatsii yevropeiskykh prykordonnykh rehioniv [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.aebr.eu/en/members/list_of_regions.php.
4. Protokol № 3 do Yevropeiskoi ramkovoi konventsii pro transkordonne spivrobitnytstvo mizh terytorialnymy obschynamy abo vlastiamy stosovno obiednan yevrorehionalnoho spivrobitnytstva (OIeS) (ratyfikovano Zakonom № 4704-VI vid 16.05.2012). [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_947.
5. Informatsiina dovidka schodo vprovadzhennia v Ukraini prohram prykordonnoho spivrobitnytstva Yevropeiskoho instrumentu susidstva ta partnerstva 2007-2013 rokiv [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=148277&cat_id=127822
6. Mizhrehionalne i prykordonne spivrobitnytstvo Ukrainy i Rosii [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/regions.
7. Cohesion Policy 2007-2013. Commentaries and official texts. Guide. January 2007. – Brussels. – P. 10.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Варналий З. С.

Доктор экономических наук, профессор кафедры финансов Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Билык Р. Р.

Кандидат экономических наук, доцент, докторант Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича.

Аннотация. *В статье исследована проблематика обеспечения экономической безопасности регионов Украины в процессе внешнеэкономического сотрудничества. Проанализированы направления, составляющие и объемы внешнего партнерства регионов. Рассмотрены основные формы внешнеэкономического сотрудничества регионов Украины с регионами других государств. Проанализирован институциональный базис международного регионального сотрудничества и ключевые тенденции развития международных региональных объединений. Рассмотрены приоритетные направления сотрудничества регионов Украины в рамках Европейского инструмента соседства и партнерства, а также Проекта поддержки регионального сотрудничества ЕС, направленного на усиление трансграничных контактов между местными органами власти, общинами и институтами гражданского общества для обеспечения решения общих проблем социально-экономического развития.*

Проанализирована географическая структура межрегионального сотрудничества регионов Украины с регионами зарубежных стран. Определены перспективы использования потенциала межрегионального сотрудничества с целью развития украинско-русских отношений. Обоснованы мероприятия по обеспечения экономической безопасности регионов как составляющей внешнеэкономической политики на региональном уровне. Одним из основных заданий международного измерения региональной политики Украины выступает применение норм и стандартов региональной политики ЕС; проведение анализа нормативно-правовых актов, которые регламентируются трансграничное сотрудничество и развитие еврорегионов в Украине и странах Европы; законодательное урегулирование полномочий местных органов власти и органов местного самоуправления относительно предоставления им большей самостоятельности в решении общих с пограничными регионами других государств задач регионального и местного развития.

Ключевые слова: *экономическая безопасность регионов, государственная региональная политика, внешние угрозы экономической безопасности регионов, внешнеэкономическое партнерство, еврорегиональное сотрудничество, европейская политика соседства, географическая структура внешней торговли, трансграничное сотрудничество, институциональный базис международного регионального сотрудничества, инфраструктура международного сотрудничеств.*

УДК 330.341.1

ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Каніщенко О. Л.

Доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки та маркетингу Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Козлова А. І.

Аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Дослідження інноваційного забезпечення пріоритетних сфер економік країн та вибір найперспективнішого прогнозного сценарії, як головного чинника конкурентоспроможності країн на міжнародній арені економічних відносин сприяють макроекономічній стабільності та покращенню інвестиційного клімату. Також відбувається покращення зростання обсягів залучення капіталу на внутрішніх і зовнішніх ринках. Підвищення довіри до України з боку міжнародних інституцій обумовлюватиме продовження процесу ввезення капіталу для забезпечення технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва. Баланс заощаджень та інвестицій приватного, державного та зовнішнього секторів залишатиметься від'ємним. Це свідчитиме про збереження Україною позиції країни нетто-імпортера капіталу та прискорення інтеграції національної економіки у світову систему руху капіталу.*

В статті розглядаються три якісні сценарії інтернаціоналізації інвестиційного розвитку галузей промисловості у довгостроковій перспективі – помірного розвитку, традиційного та перспективного. Достовірність і надійність економічних прогнозів залежить від застосовуваної методології прогнозування, а також урахування всього різноманіття чинників інноваційного забезпечення.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, прогноз інноваційного забезпечення, сценарій помірного розвитку, сценарій традиційного розвитку, сценарій перспективного розвитку, високотехнологічна продукція.*

Постановка проблеми. Змістовне обґрунтування необхідності розроблення стратегії розвитку економіки на макро, мезо- або макрорівні за допомогою методу сценаріїв включає в себе дві взаємопов'язані логічні процедури. По-перше, процедуру побудову інерційного сценарію (сценарію, в якому розвиток економічного об'єкта відбувається без кардинальних змін у системі цільових установок та механізмах управління). По-друге, процедуру побудови сценарію (або сценаріїв) реалізації певного варіанта політики розвитку економічного об'єкта, якому відповідає образ ефективного впровадження інноваційного розвитку економіки країни, суттєво привабливіший, ніж у разі інерційного сценарію.

Мета статті: узагальнення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування прогнозних сценаріїв інноваційного забезпечення пріоритетних сфер та галузей економіки України в системі міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням аналізу проблематики формування сценаріїв інноваційного забезпечення пріоритетних сфер економічного розвитку

© Каніщенко О. Л., Козлова А. І. 2014.

займалися такі вітчизняні вчені як В. Базилевич, В. Герасимчук, О. Каніщенко, Л. Кістерський, А. Кредісов, Н. Мазуріна, В. Онищенко, В. Парсяк, О. Рогач, Г. Рогова, В. Сіденко, А. Старостіна І. Ткаченко, А. Філіпенко, Т. Циганкова. Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, Н. Малхотра, С. Міллер. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що деякі питання залишаються дискусійними, а саме щодо розробки моделей визначення високотехнологічної продукції в найперспективніших галузях країни в умовах інтернаціоналізації.

Увага вітчизняних науковців і практиків більше повинна бути зосереджена на дослідженні концептуальних засад, методологічних та історичних аспектів формування стратегій інноваційного розвитку і перспективи їх запровадження в Україні. І тут важливою є необхідність виділення чітких сценаріїв розвитку інноваційного забезпечення пріоритетних сфер та галузей, які як найглибше та найточніше розкривають тенденції, що відбулися протягом визначеного періоду часу.

Основні результати дослідження. Прогнозуючи інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку галузей промисловості на період до 2020 р. доцільно використовувати метод прогнозних сценаріїв, який широко застосовується у світовій і вітчизняній практиці для моделювання і прогнозування розвитку довгострокових багатофакторних складних економічних систем. Сценарне прогнозування досить активно застосовується вітчизняними та іноземними вченими як інструмент розроблення стратегій розвитку національної економіки, її територіальних або галузевих систем.

Згідно з методологією сценарного прогнозування, з урахуванням результатів попередніх досліджень, прогнози розвитку економічних макросистем інтернаціоналізації інноваційного розвитку мають враховувати основні довгострокові тренди розвитку національного господарства України, а саме: ступінь розвитку та реалізації порівняльних переваг української економіки в енергетиці, транспортних системах, машинобудуванні, окремих сферах високих технологій; інтенсивність інноваційного оновлення галузей промисловості; динаміку інвестиційного забезпечення та розвитку виробничої інфраструктури; інтенсивність підвищення якості людського капіталу, що використовується у галузях промисловості (яка проявляється, зокрема, у динаміці продуктивності праці); сучасні глобальні виклики, міжнародні обмеження, баланс експорту й імпорту [1, с. 798].

Виходячи з цих чинників, можливо розглядати три якісні сценарії інвестиційного розвитку галузей промисловості у довгостроковій перспективі – помірного розвитку, традиційний та перспективний. Достовірність і надійність соціально-економічних прогнозів залежить від застосовуваної методології прогнозування, а також урахування всього різноманіття чинників. При цьому доцільно врахувати оцінки щодо розвитку економіки України, які наведено як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями та експертами.

Сценарій помірного розвитку – передбачає прогноз інвестиційного забезпечення розвитку галузей промисловості, виходячи з того, що основні рішення і параметрів інвестиційної політики у найближчі роки залишатимуться без суттєвих змін. За цих умов основні обсяги інвестицій, як і раніше, спрямовуватимуться у капіталомісткі виробництва так званих «базових» галузей промисловості. Натомість будуть упроваджені окремі інституційні зміни (посилення захисту прав власності, розвиток сумлінної конкуренції) [2, с. 56-57]. В основі цього сценарію закладено теоретичне уявлення про звуження потенціалу економіки у зв'язку із гальмуванням темпів зростання експорту – зокрема, через погіршення економічної кон'юнктури на основних ринках продукції українського експорту, а також через подальше зростання цін на енергоносії.

За цим сценарієм в економіці не будуть подолані інфраструктурі обмеження (недостатність залучення інвестицій в енергетику та транспорт). Темпи зростання ВВП будуть помірними і в період 2013-2015 рр. становитимуть 1-4%. Через значні диспропорції платіжного балансу можливе падіння курсу національної валюти. У цілому за 2008-2020 рр. ВВП зросте у 1,1-1,5 разів, що не дозволить вирішити стратегічні завдання соціально-економічного розвитку.

Сценарій помірного розвитку в контексті інвестиційного розвитку характеризується:

- відмовою від інвестування нових масштабних довгострокових проектів, які є порівняно рентабельними лише у довгостроковій перспективі;
- посиленням диференціації регіонів і галузей, а відтак – недостатністю мобільності інвестицій;
- домінуванням процесів традиційного залучення інвестицій;
- збереженням невисокої норми нагромадження основного капіталу більшості галузей промисловості, через що унеможливиться суттєве зростання продуктивності праці [3, с. 121].

Традиційний сценарій передбачає прогноз інвестиційного забезпечення розвитку галузей промисловості, виходячи з того, що інвестиційна політика буде спрямовану на підтримку експорту у традиційних експортних галузях (металургія, хімічна промисловість, агропродовольче виробництво). За цим сценарієм основні рішення і параметри інвестиційної політики у найближчі роки також залишатимуться без суттєвих змін. Створюватимуться явні або наявні пільгові режими для експортерів у межах обмежень, визначених документами СОТ. Державна підтримка проектів модернізації виробництва застосовуватимуться в контексті зменшення імпортозалежності (зокрема, у сфері зниження енергомісткості промислової продукції). Також будуть упроваджені окремі інституційні зміни. Цей сценарій передбачає часткове зняття обмежень інерційного розвитку за рахунок реалізації міжнародних конкурентних переваг України.

Зростання ВВП до 2015 р. становитиме у середньому 2,5-6,5%, в подальшому можливе гальмування темпів розвитку до 1,5-5%. За період з 2009 по 2020 рр. ВВП зросте у 1,3-1,6 рази, що дозволить модернізувати окремі галузі та забезпечити відновлення нормальної роботи виробничої інфраструктури, але не дозволить забезпечити ефективність національної інноваційної системи відповідно до світових стандартів. Проте економіка буде залежною від коливань на світових ринках, а прибутковість промисловості значною мірою визначатиметься рівнем цін на енергоносії.

«Традиційний» сценарій у контексті інвестиційного розвитку характеризується:

- частковим інвестуванням нових масштабних довгострокових проектів нижчих та середніх технологічних укладів;
- наявністю значної інвестиційної диференціації регіонів і галузей за незначного поліпшення показників мобільності інвестицій;
- домінуванням процесів традиційного залучення інвестицій;
- підвищенням норм нагромадження основного капіталу у традиційних галузях промисловості [4, с. 543].

Перспективний сценарій – передбачає прогноз інвестиційного забезпечення розвитку галузей промисловості, виходячи з того, що інвестиційна політика буде спрямована на підтримку інноваційних виробництв або виробництв вищих технологічних укладів за нейтральної позиції до «традиційних» галузей. За цим сценарієм основні рішення і параметри інвестиційної політики у найближчі роки будуть спрямовані на створення умов, привабливих для так званих «інноваційних інвестицій». Зміни удосконалять відтворювальну структуру й сприятимуть розвитку інвестиційної інфраструктури. Будуть упро-

ваджені системні інституційні зміни (посилення захисту прав власності, розвиток законодавства про корпоративне управління відповідно до світових стандартів, подальше поглиблення регуляторної реформи, розвиток сумлінної конкуренції, підвищення прозорості державної політики). Цей сценарій передбачає зняття обмежень інерційного розвитку за рахунок масштабної реалізації конкурентних переваг України на світових та внутрішньому ринках в умовах інтернаціоналізації інноваційного розвитку.

Зростання ВВП до 2015 р. становитиме у середньому 4,5-9%, в подальшому можливе гальмування темпів розвитку до 4-8%. За період з 2009 по 2020 рр. ВВП зросте у 1,6-2 рази, що дозволить реалізувати модернізаційні проекти в різних галузях промисловості та забезпечити відновлення нормальної роботи виробничої інфраструктури, а також дозволить сформувати підвалини ефективної національної інноваційної системи. Реалізація цього сценарію дозволить економіці України зміцнити свою конкурентоспроможність і увійти до групи країн з рівнем розвитку вищим за середній. Обсяг ВВП на душу населення у 2020 становитиме близько 20-25 тис. дол. Перспективний сценарій у контексті інвестиційного розвитку характеризується:

- пріоритетним інвестуванням нових масштабних модернізаційних проектів;
- удосконаленням структури джерел інвестицій (підвищення ролі залучених джерел за прийнятними умовами);
- удосконаленням напрямів інвестицій (зростання частки машинобудування та інших виробництв середніх і вищих технологічних укладів).

При розробленні прогнозних сценаріїв інвестиційного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку галузей промисловості необхідно взяти до уваги такі показники:

- індекси інвестицій в основний капітал у розрізі галузей промисловості;
- індекси інвестиційних витрат у інноваційно-технологічний розвиток;
- прогноз індексу ВВП та індексу інвестицій основний капітал в економіці України.

Сценарій помірного розвитку. За умовами інерційного сценарію спостерігаємо, що відмова від інвестування нових масштабних довгострокових проектів, які є порівняно рентабельними лише у довгостроковій перспективі; посилення диференціації регіонів і галузей, а відтак – недостатністю мобільності інвестицій; домінування процесів традиційного залучення інвестицій; збереження невисокої норми нагромадження основного капіталу більшості галузей промисловості, через що унеможливиться суттєве зростання продуктивності праці [5, p. 203].

При розрахунку прогнозу взято до уваги, що середньорічні темпи зростання ВВП будуть помірними і в період 2011-2020 рр. становитимуть 1-4,5%, індекс цін – 10-15%, курс гривні до долара США залишиться незмінним, бюджетний дефіцит не перевищуватиме 3% ВВП. Прогноз обсягу інвестицій в основний капітал у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за умовами реалізації сценарію помірного розвитку (у порівняльних цінах 2012 р.) розглядається в таблиці 1.

Таблиця 1.

Прогноз обсягу інвестицій в основний капітал у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за умовами реалізації сценарію помірного розвитку (у порівняльних цінах 2012 р.), млн. грн.

Вид економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Агросектор	4770	4984	5209	5443	5688	5944	6211
Фармацевтичне виробництво	187	190	201	219	229	238	255
Телекомунікації	4639	4849	5070	5286	5524	5775	6032
Діяльність у сфері інформатизації	120	121	142	138	149	154	158
Дослідження і розробки	181	195	212	212	227	236	247
Інжинірингові послуги	160	170	190	185	194	207	218

Джерело: Розроблено автором на основі [6, p. 407].

Отже, сценарій помірного розвитку передбачає прогноз інвестиційного забезпечення розвитку, виходячи з того, що основні рішення і параметри інвестиційної політики у найближчі роки залишатимуться без суттєвих змін в умовах інтернаціоналізації інноваційного розвитку .

На основі проведених розрахунків, побудуємо графічну модель прогнозування показників інвестиційної діяльності у високотехнологічних галузях на період до 2020 за сценарієм помірного розвитку.

Джерело: Розроблено автором на основі [6, p. 407].

Рис. 1. Графічна модель прогнозування показників інвестиційної діяльності у високотехнологічних галузях за сценарієм помірного розвитку.

Традиційний сценарій передбачає прогноз інвестиційного забезпечення розвитку галузей промисловості, виходячи з того, що інвестиційна політика буде спрямована на підтримку експорту у традиційних експортних галузях. «Традиційний» сценарій характеризується частковим інвестуванням нових масштабних довгострокових проектів нижчих та середніх технологічних уклад; наявність значної інвестиційної диференціації регіонів і галузей за незначного поліпшення показників мобільності інвестицій; домінування процесів традиційного залучення інвестицій; підвищенням норми нагромадження основного капіталу у традиційних галузях промисловості. Інвестиційна політика буде спрямована на підтримку експорту у традиційних експортних галузях (агропродовольче виробництво, металургія, хімічна промисловість) [7, p. 287]. Під час розрахунку прогнозу взято до уваги, що середньорічні темпи зростання ВВП до 2015 р. становить у середньому 2-5%, у подальшому можливе гальмування темпів розвитку до 1-4%, індекс цін – 10-12%, курс гривні до долара США залишиться незмінним, бюджетний дефіцит не перевищуватиме 3,5% ВВП.

Таблиця 2.
Прогноз обсягу інвестицій в основний капітал у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за умовами реалізації традиційного сценарію (у порівняльних цінах 2012 р.), млн. грн.

Вид економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Агросектор	4551	4705	4850	5010	5156	5347	5520
Фармацевтичне виробництво	179	182	188	196	199	203	211
Телекомунікації	4428	4569	4718	4875	5036	5202	5374
Діяльність у сфері інформатизації	126	129	132	137	142	149	158
Дослідження і розробки	181	185	189	194	201	206	213
Інжинірингові послуги	156	162	166	170	184	178	181

Джерело: Розроблено автором на основі [6, p. 407].

На основі проведених розрахунків, побудуємо графічну модель прогнозування показників інвестиційної діяльності у високотехнологічних галузях на період до 2020 за сценарієм традиційного розвитку.

Джерело: Розроблено автором на основі [6, p. 407].

Рис. 2. Графічна модель прогнозування показників інвестиційної діяльності у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за сценарієм традиційного розвитку.

Перспективний сценарій у контексті інвестиційного розвитку характеризується пріоритетним інвестуванням нових масштабних модернізацій них проектів; удосконаленням структури джерел інвестицій; поліпшенням показників мобільності інвестицій; підвищення норми нагромадження основного капіталу у промисловості. При розрахунку взято до уваги, що середньорічний темп зростання ВВП до 2020 р. становитиме 4-10%. За період з 2009 по 2020 рр. ВВП зросте у 1,6-2 рази, індекс цін – 5-15%, курс гривні до долара США залишиться незмінним, бюджетний дефіцит не перевищуватиме 2,5% ВВП. Взято також до уваги, що більшими темпами розвиватиметься сфера високотехнологічних послуг [8, p. 546]. Прогноз обсягу інвестицій в основний капітал у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за умовами реалізації перспективного сценарію представлено в таблиці 3.

Таблиця 3.
Прогноз обсягу інвестицій в основний капітал у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за умовами реалізації перспективного сценарію (у порівняльних цінах 2012 р.), млн. грн.

Вид економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Агросектор	5856	6442	7084	7791	8570	9421	10229
Фармацевтичне виробництво	224	247	271	300	325	356	396
Телекомунікації	5685	6256	6880	7567	8325	9152	9996
Діяльність у сфері інформатизації	145	164	180	195	313	247	260
Дослідження і розробки	223	256	279	303	334	365	403
Інжинірингові послуги	197	217	247	265	297	321	350

Джерело: Розроблено автором на основі [6, p. 407].

Отже, перспективний сценарій передбачає прогноз інвестиційного забезпечення розвитку, виходячи з того, що інвестиційна політика буде спрямована на підтримку інноваційних виробництв.

Джерело: Розроблено автором на основі [6, p. 407].

Рис. 3. Графічна модель прогнозування показників інвестиційної діяльності у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за перспективним сценарієм.

На основі проведених розрахунків, побудуємо графічну модель прогнозування показників інвестиційної діяльності у високотехнологічних галузях на період до 2020 р. за перспективним сценарієм.

Отже, запропонована методологія прогнозування інвестиційної активності у високотехнологічних сферах економіки України дала змогу побудувати прогнозні сценарії параметрів інвестиційної діяльності у сфері виробництва високотехнологічних товарів і послуг в залежності від стратегії і тактики державного регулювання інноваційно-технологічної діяльності в умовах інтернаціоналізації інноваційного розвитку.

Висновки. Розглядаючи перспективу окремих секторів економіки України доцільно, врахувати оцінки зарубіжних вчених, які визначили перспективи технологічного-інноваційного розвитку окремих галузей економіки України на міжнародному рівні конкурентоздатності країн. Зокрема, основним напрямком розвитку матеріало-виробничих галузей, у складі яких розглядаються перш за все металургія, хімічна та деревообробна промисловість, буде збільшення їхньої багатоманітності та удосконалення якісних характеристик матеріалів з урахуванням подальшого поглиблення процесів ресурсозбереження. Очікується суттєве розширення різноманітності нових конструкційних та функціональних матеріалів і композицій, включаючи виробництво кінцевих для переробної та будівельної галузей продуктів. Більш широке технологічне застосування знайдуть прогресивні високо селективні процеси, що забезпечують комплексну переробку сировини. Найбільш динамічно розвиватимуться технології створення матеріалів і композицій з новим, в тому числі заданими, унікальними властивостями, включаючи так звані «інтелектуальні матеріали» в умовах інтернаціоналізації інноваційного розвитку.

Основні тенденції технологічного розвитку світового енергогосподарства значній мірою визначатимуть зростанням потреб у паливі (через швидке зростання економік країн, що розвиваються). Виснаження найбільш доступних запасів вуглеводнів як ресурсної бази палива ставить на порядок денний проблему організації перспективних до-

сліджень та розроблень у сфері глибоководних технологій добування нафти і газу, а також ефективних методів та засобів їхнього транспортування.

Також, доцільно визначити, що економічний розвиток України у 2011-2020 рр. визначатиметься не тільки екстенсивними факторами та сприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою в умовах інтернаціоналізації інноваційного розвитку, а і дією чинників структурної і технологічної перебудови виробництва. Однією з підстав для такого припущення є значне подорожчання вартості сировини для виробництв нижчих технологічних укладів, а також адміністративні бар'єри (валютні обмеження, збільшення кількості перевірок). Тому є підстави сподіватися, що, починаючи з 2014 р., основними чинниками зростання з боку виробництва стане нарощування обсягів основних фондів, підвищення фондовіддачі, зростання продуктивності праці.

Список використаної літератури

1. Базилевич В. Д., Ильин В. В. Философия экономики. История: Монография. – К. : Знання, 2011. – 1198 с.
2. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України: монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2010. – 272 с.
3. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств. – К. : Знання, 2007. – 446 с.
4. Старостіна А. О. Маркетинг: підручник / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін.; за ред. А. О. Старостіної. – К. : Знання, 2009. – 107 с.
5. Global marketing strategy / Susan P. Douglas, C. Samuel Craig. – McGraw-Hill, Inc, 2011. – 554 p.
6. Internatinal business / Michael R. Czinkota, Pietra Rivoti, Ilkka A.Ronkainen. – 2nd ed. – The Dryden Press, 2010. – 658 p.
7. Business marketing management: an organizational approach / Robert W. Haas. – 5th ed. – PWS-KENT Publishing Company, 2011. – 899 p.
8. Global marketing management: a strategic perspective / Brain Toyne, Peter G.P. Waltera. – 2nd ed. – Allyn and Bacon, 2010. – 734 p.

FORECAST MODELS OF INTERNATIONALIZATION INNOVATION DEVELOPMENT IN THE GLOBALIZATION

Kanischenko O.

Doctor of Economics, Professor of international economics and marketing, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Kozlova A.

Postgraduate student of international economics and marketing, Taras Shevchenko Kyiv National University.

Abstract. *Research priority areas providing innovative economy and the choice of the most promising forecast models as the main factor of competitiveness in the international arena of economic relations contribute to macroeconomic stability and improving the investment climate. Also going to improve the growth of capital raising in the domestic and foreign markets. Increased confidence in Ukraine from international institutions will continue the process of importing capital for technological renovation and upgrading of the national production. The balance of savings and investments from the private, public and external sectors remain nega-*

tive. This would represent a saving Ukraine country's position net importer of capital and accelerate the integration of national economies into the global system of capital flows.

The paper defined three qualitative models of investment development of industries in the long term - moderate development, traditional and perspective. The validity and reliability of the socio-economic forecasts depends on the applied methodology of forecasting, as well as taking into account the whole variety of factors, innovative software.

Key words: *innovative development, prognosis innovative software, model of moderate development, model of traditional development, model of perspective development, high-tech products.*

Referances

1. Bazilevich V., Ilyin V. Philosophy of economics. History: Monograph. – K. : Knowledge, 2011.
2. Heyets V. Innovatsiyni prospects Ukrayiny: monohrafiya / V. Heyets, V. Seminozhenko. – Harkiv : Konstanta, 2010. – 272 p.
3. Kanischenko O. Mizhnarodnyy marketynh ukrayinskyh activities in enterprises: – K. : Znannya, 2007. – 446 p.
4. Starostina A. Marketynh / A. Starostina, N. Honcharova, E. Krykavskyy and other; edited by. A. A. Starostina. – K. : Znannya, 2009. – 1070 p.
5. Global marketing strategy / Susan P. Douglas, C. Samuel Craig. – McGraw-Hill, Inc, 2011. – 554 p.
6. Internatinal business / Michael R. Czinkota, Pietra Rivoti, Ilkka A.Ronkainen. – 2nd ed. – The Dryden Press, 2010. – 658 p.
7. Business marketing management: an organizational approach / Robert W. Haas. – 5th ed. – PWS-KENT Publishing Company, 2011. – 899 p.
8. Global marketing management: a strategic perspective / Brain Toyne, Peter G.P. Waltera. – 2nd ed. – Allyn and Bacon, 2010. – 734 p.

ПРОГНОЗНЫЕ СЦЕНАРИИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Канищенко Е. Л.

Доктор экономических наук, профессор кафедры международной экономики и маркетинга Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Козлова А. И.

Аспирант кафедры международной экономики и маркетинга Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Исследование инновационного обеспечения приоритетных сфер экономик стран и выбор перспективного прогнозного сценария, как главного фактора конкурентоспособности стран на международной арене экономических отношений, способствуют макроэкономической стабильности и улучшению инвестиционного климата. Также происходит улучшение роста объемов привлечения капитала на внутренних и внешних рынках. Повышение доверия к Украине со стороны международных институтов предопределит продолжение процесса ввоза капитала для обеспечения технологического обновления и перевооружения национального производства. Баланс сбережений и инвестиций частного, государственного и внешнего секторов оставаться отрицательным. Это будет свидетельствовать о сохранении Украиной позиции страны нетто – импортера капитала и ускорения интеграции национальной экономики в мировую систему движения капитала.*

В статье определяются три качественные сценарии инвестиционного развития отраслей промышленности в долгосрочной перспективе – умеренного развития, тради-

ционного и перспективного. Достоверность и надежность социально-экономических прогнозов зависит от применяемой методологии прогнозирования, а также учета всего многообразия факторов инновационного обеспечения.

Ключевые слова: *инновационное развитие, прогноз инновационного обеспечения, сценарий умеренного развития, сценарий традиционного развития, сценарий перспективного развития, высокотехнологическая продукция.*

УДК 336.143

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ: ПРАКТИКА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Мазуренко В. П.

Кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *В статті розкрито теоретичні і практичні аспектів формування та реалізації бюджетної політики, сучасні тенденції і перспективи її здійснення в умовах глобалізації, на прикладі Російської Федерації. Проаналізовано нормативно-правову базу реалізації бюджетної політик, виокремлено проблеми впровадження та критерії ефективності бюджетної політики в Російській Федерації. Визначено напрями переходу до стимулюючої бюджетно-податкової політики у контексті можливостей використання російського досвіду в Україні.*

Ключові слова: *фінансова політика; бюджетна політика; бюджетно-податкова політика; бюджетна система; бюджетні доходи; бюджетні витрати.*

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження визначається необхідністю вдосконалення формування та реалізації бюджетної політики в ринковій економіці, підвищення її ефективності оскільки бюджетна політика є важливим економічним важелем впливу держави на соціально-економічні процеси. Саме бюджетна політика, в якій відбиваються інтереси держави, функції держави, що вимагають для вирішення поставлених завдань бюджетних коштів, займає провідне місце в економічній політиці країни, її концепція формує і податкову, і інвестиційну політику. Динамічна трансформація суспільно-політичної та економічної системи України кардинально змінила принципи і механізми функціонування бюджетної системи, форми і способи мобілізації та акумуляції потенціалу бюджетних ресурсів на суспільні потреби, визначила закономірність включення в державну бюджетну політику ринкових регуляторів та інструментів.

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем сучасного етапу розвитку України є підвищення ефективності управління коштами державного бюджету та місцевих бюджетів, переважна більшість яких дотаційні. Незважаючи на проведення бюджетної реформи багато проблем функціонування бюджетної системи, формування та реалізації бюджетної політики залишаються нерозв'язаними. Бюджетна реформа в Україні, розпочата з ухваленням у 2001 році Бюджетного кодексу, не стала складовою реформи загальних суспільних відносин, оскільки одночасно з нею не було проведено реформу адміністративно-територіального устрою, податкову та муніципальну реформи, а також реформу у сфері публічних послуг. Впродовж останніх років не було забезпечено ефективного управління бюджетними коштами, основними недоліками якого є: нецільовий характер використання бюджетних коштів, недосконалість програмного методу використання фінансових ресурсів, відсутність публічного контролю за використанням бюджетних ресурсів та їх розкрадання, розпорошення бюджетних ресурсів по дрібних адміністративно-територіальних одиницях.

Проблема пошуку оптимальних шляхів формування та реалізації ефективної бюджетної політики є актуальною не тільки для нашої країни, але і практично для всіх дер-

© Мазуренко В. П. 2014.

жав світу. Проте світовий досвід не дає універсальних рішень, кожна країна проводить свою національну політику. Разом з тим, ряд проблем, які охоплює обрана тематика, в тому чи іншому варіанті має рішення у світовій практиці. Тому у вітчизняній фінансовій політиці представляється доцільним активно, але критично використовувати досвід, помилки і досягнення передусім країн, які знаходяться у більш-менш схожих соціально-економічних та політичних умовах. Наразі, Російською Федерацією, в якій інтенсивно проводять реформи щодо суспільного і державного устрою. Бюджетна система Російської Федерації знаходиться одночасно і в стадії створення, і в стадії реформування, що є особливо цікавим для вітчизняної практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій по проблемі. Різні аспекти проблем формування та реалізації бюджетної політики знайшли відображення у багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Загальнотеоретичні питання функціонування державних фінансів і формування бюджетної системи, практичні аспекти бюджету, бюджетної та податкової політики, побудови міжбюджетних відносин в системі державного регулювання ринкової економіки досліджуються в роботах вітчизняних та російських науковців: І. Балабанова, Е. Вознесенського, А. Дадашева, А. Куликова, Л. Павлової, В. Родіонової, М. Романовського, В. Сумарокова, Ю. Любімцева, В. Андрущенка, Й. Бескида, С. Буковинського, 3. Варналія, О. Василика, Т. Вахненко, В. Гейця, В. Глущенка, А. Гриценка, М. Долішнього, І. Дьяконової, А. Ілларіонова, Б. Кваснюка, С. Лондара, І. Луніної, І. Лютого, П. Мельника, І. Мітюкова, С. Мочерного, І. Радіонової, І. Сало, С. Слухая, А. Соколовської, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія та інших.

Важливу роль у загальнотеоретичному та емпіричному дослідженні проблематики відіграють також праці таких зарубіжних вчених, як Б. Арді, Р. Берд, І. Валерштейн, Е. Гілл, Р. Гільфердінг, М. Кейнс, Р. Коттера, А. Кругер, П. Кругман, Дж. Літвак, Р. МакКіннон, Р. Манделла, Дж. Маршалл, Д. Медоуз, К. Оме, П. Роуз, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Я. Тінберген, Дж. Тобін, Дж. Хікс, Т. Фішер, А. Штайнхерр, К. Цімерманн, М. Цукаліс, М. Фрідмен та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний аналіз наукових праць вказує на порівняно високий ступінь розробленості досліджуваної проблематики. Втім сучасна практика реформування бюджетного процесу в умовах динамічних соціально-економічних змін потребує подальшого узагальнення світового досвіду реалізації бюджетної політики та комплексного підходу до вивчення й розробки основних напрямів реформування бюджетного процесу й відповідного інструментарію в окремих країнах з метою обґрунтування можливостей та напрямів його використання в національній практиці.

Формулювання цілей дослідження. Основною метою статті є розкриття теоретичних і практичних аспектів формування та реалізації бюджетної політики, сучасних тенденцій і перспектив її здійснення, на прикладі Російської Федерації, у контексті можливостей позитивного використання у вітчизняній практиці.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Глобалізація світової економіки стала найважливішим чинником розвитку міжнародних економічних відносин наприкінці XX – початку XXI ст. Глобальні зміни супроводжувалися поворотом світової наукової думки від крайнього неолібералізму до більш збалансованого принципу аналізу економіки. Посилилася тенденція до розширення державного втручання в економічну діяльність, оскільки глобалізація економіки не тільки не усуває необхідності державного регулювання економіки, а й вимагає вироблення державної стратегії, спрямованої на максимальне використання переваг глобалізації і мінімізацію пов'язаних з нею витрат. Зро-

стаючий вплив глобалізації в цілому, та фінансової зокрема, на економіку окремих країн, об'єктивно вимагає від національних урядів обліку зовнішніх факторів при розробці політики в грошово-кредитної та бюджетно-податковій сферах. В іншому випадку вплив міжнародних факторів може серйозно знизити ефективність проведеної державою економічної політики, а відповідно і бюджетна політика держави повинна ефективно реагувати на процеси глобалізації для забезпечення сталого економічного розвитку.

Втім, фінансова глобалізація суперечливо впливає на бюджетну політику держави. З одного боку, імперативи міжнародної податкової конкуренції змушують держави йти шляхом скорочення податків і згортання соціальних програм. З іншого боку, «людський капітал» є головним чинником міжнародної конкурентоспроможності, що вимагає від держави значних вкладень в науку і освіту, додаткові кошти необхідні для охорони навколишнього середовища. За таких умов паралельно зі зниженням податкового тягаря особливої значущості набуває проблема ефективності бюджетних витрат, вирішення якої передбачає розробку системи стратегічних пріоритетів, які забезпечують витрачання державних коштів на підтримку конкурентних переваг національної економіки.

У бюджетній політиці держав з розвиненою ринковою економікою при наявності певної національної специфіки простежується загальна тенденція, пов'язана з поступовим скороченням бюджетних інвестицій у галузі матеріального виробництва і концентрацією вивільнених ресурсів на виробництві колективних благ, надання яких відповідає інтересам всього суспільства. Скорочення масштабів прямої господарської діяльності держави досягається в ході приватизації державної власності, повної або часткової її передачі в ринковий сектор. Практично в усіх розвинених країнах відбувається скорочення бюджетних субсидій галузям матеріального виробництва, пріоритетними для держави стають такі статті витрат, як освіта, наука та охорону здоров'я. Державні кошти спрямовуються у розвиток інфраструктури, що забезпечує формування довгострокових чинників економічного зростання та соціального прогресу.

Фінансова політика в Росії протилежна кейнсіанській ідеології, яку на практиці використовує більшість високорозвинених країн, гнучко поєднуючи її рекомендації з принциповими положеннями монетаризму і ринкової лібералізації. Типологія кейнсіанської політики не заперечує, а інтегрує і консолідує у єдиному механізмі «надбудови» ринкових параметрів і фінансових інструментів регулюючої ролі ринку у поєднанні з сильною фінансовою політикою держави, зростаючою централізацією бюджетних ресурсів на цілі інноваційного економічного зростання, соціального фінансування [1, с. 118].

Російську фінансову політику необґрунтовано підводити і під монетаризм у його «мілтоновському» розумінні. Між російською грошово-кредитною політикою і в цілому фінансовою політикою є, звичайно, щось спільне з ідеями відомого американського професора, ідеолога монетаризму М. Фрідмена, проте в істотних рисах вона відходить від сучасного західного монетаризму. В цілому, світове співтовариство визнало російську економіку як ринкову структуру, відбувається відносна стабілізація економіки і фінансів, розширюються соціальні функції держави і місцевих органів самоврядування.

Принципи функціонування сучасної бюджетної політики Російської Федерації (РФ) були започатковані в 90-х роках, у нових підходах, що базуються на елементах ринкового механізму і державного регулювання економіки. В її основі – визнання свободи підприємницької діяльності, поширення різноманітних форм господарювання, роздержавлення і приватизація державної власності і перехід до змішаної економіки. Втім, за останні 20 років бюджетна політика РФ як частина фінансової та економічної політики перебувала в жорсткій залежності від складного балансу політичних сил. Незважаючи на відносно

стабільні параметри, зафіксовані в тих чи інших економічних програмах, бюджетна політика Росії постійно змінюється. Це знаходить відображення в посланнях Президента Федеральним Зборам РФ. У зв'язку з цим сьогодні в Росії засобом реалізації бюджетної політики є Бюджетний кодекс РФ, який трансформує у своїх нормах різні політичні концепції, щорічно приймаються закони (постанови) про бюджети на черговий фінансовий рік, а також бюджетні послання Президента РФ.

У Посланні Президента Російській Федерації визначено, що «бюджетна політика є ключовою ланкою економічної політики держави» [2]. Подібна державна оцінка ролі бюджетної політики в економічній політиці Російської Федерації визначає її основоположне і першорядне значення.

Бюджетна політика на черговий фінансовий рік визначається Бюджетним посланням Президента Росії, направленим Федеральним Зборам на початку (не пізніше березня) попереднього року. Згідно Бюджетного кодексу РФ Бюджетне послання Президента Російській Федерації Федеральним Зборам Російської Федерації є невід'ємним елементом процедури підготовки федерального бюджету [3].

Бюджетне послання задає стратегічні і короткострокові орієнтири бюджетної політики, узгоджені із загальними цілями і завданнями економічної політики держави, які є такими, що визначають у середньостроковому бюджетному плануванні і при складанні проекту федерального бюджету на черговий рік.

За сучасних умов проблеми формування і реалізації на практиці ефективної бюджетної політики в цілому і на субфедеральному рівні набувають особливого значення. Останній аспект є зараз найбільш важливим. Очевидно, що фінансова стабільність Російської Федерації може бути за умови фінансового благополуччя її численних територій. Звідси – значення проблем розробки концепції ефективної бюджетної політики в регіонах. Для Російської Федерації як держави, заснованої на федеральних принципах поняття федералізму, федеральні відносини мають на сьогоднішньому етапі його розвитку актуальне значення. Формування державної регіональної політики, що ґрунтується на принципах федералізму є однією з центральних проблем сучасного російського суспільства [4, с. 6].

Для досягнення мети бюджетної політики (тактичної або стратегічної), яка визначається пріоритетними функціями влади РФ в окремі періоди розвитку територій, центральний уряд прагне розмежувати витратні повноваження між органами державної влади суб'єктів Російської Федерації і органами місцевого самоврядування.

У 2000-2001 рр. була зроблена спроба підвищення ефективності бюджетної системи. Скорочення нераціональних витрат держави призвело до позитивних зрушень у структурі бюджетних витрат. Була сформована трирівнева бюджетна система. Кожен регіон (суб'єкт, місто, район) Російської Федерації, враховуючи свої конкретні проблеми та особливості, самостійно визначав пріоритети соціально-економічного розвитку та витрати із власного бюджету. Крім того, поступово підвищується відповідальність законодавчої та виконавчої влади.

Вцілому у 2000-2006 рр. було завершено формування основ нової бюджетної системи РФ не зважаючи на низку обмежень та невирішених проблем. Бюджетна система РФ означеного періоду відображала суперечливий характер соціально-економічного розвитку країни. З одного боку низький рівень кількості і якості соціальних благ і послуг наданих державою і потреба в структурній перебудові економіки вимагають проведення політики істотного збільшення державних витрат за рахунок зростання податкових і інших прибуткових джерел [6, с. 18]. З іншого – гостра необхідність розвитку пріоритетних галузей економіки, підтримки приватного бізнесу і активізації інвестиційної діяльності припускає

проведення політики послаблення державного втручання в ринкову економіку, істотне зниження податкового навантаження, можливість отримання супутніх цьому тимчасових втрат прибуткових джерел органами державної влади [7, с. 108].

За цих умов бюджетна політика Росії була направлена на реформування низки проблем. Серед яких, податкова реформа, реструктуризація і оптимізація прибуткової частини бюджету; реструктуризація і оптимізація бюджетних витрат; регулювання дефіциту бюджету і вдосконалення бюджетних процедур; побудова ефективної системи міжбюджетних відносин на основі розвитку бюджетного федералізму.

Перед російським урядом і органами влади суб'єктів Російської Федерації постало найважливіше завдання щодо створення такого податкового режиму, який, з одного боку, забезпечить повний і вчасний збір податків, необхідних і достатніх для фінансування доцільних державних витрат, а з іншого боку, створить сприятливі умови для стабілізації економіки, розвитку виробництва і зростання добробуту громадян.

Масштаби фактичної мобілізації доходів в бюджетну систему для соціально-економічного розвитку країни залишалися незадовільними. Оподаткування в цілому було направлено на поточне збільшення податкових надходжень, що призводить до утворення фактично завищеного сукупного навантаження нарахованих податків, які не спроможні нести навіть середньостатистичні російські платники податків. Це одна з важливих причин того, що близько половини промислових підприємств у Росії були збитковими [8, с. 46].

Бюджетна політика як цілеспрямована діяльність держави щодо визначення основних завдань і кількісних параметрів формування доходів і витрат бюджету, управління державним боргом є одним з основних інструментів економічної політики РФ.

Внаслідок того, що найбільш важливими напрямами бюджетної політики доходів бюджету, виконання бюджетних зобов'язань, управління бюджетним дефіцитом і державним боргом, то й ефективність всієї бюджетної політики може бути оцінена за результативністю діяльності органів виконавчої влади у зазначених напрямах. Стан державних фінансів робить досить сильний вплив на реальну економіку, тому динаміка основних макроекономічних показників також може виступати одним і критеріїв успішності варіанту здійснюваної бюджетної політики.

До кількісних показників ефективності бюджетної політики в РФ відносять: рівень збирання бюджетних доходів у цілому, податків зокрема; рівень виконання бюджетних зобов'язань; величину бюджетного дефіциту та швидкість зростання державного боргу; обсяг фінансових ресурсів, які відволікаються на обслуговування державного бюджету;рівень монетизації бюджетного дефіциту; величину валютних резервів, що використовуються для фінансування бюджетного дефіциту; динаміку валового внутрішнього продукту; рівень безробіття; ступінь виконання законодавчих і прирівняних до них актів про бюджет.

Означену систему показників можна доповнити наступними, наведеними нижче, які характеризують специфіку сучасного етапу в розвитку російської економіки. А саме: масштаби емісії грошових сурогатів (Казначейські облігації тощо); величину простроченої заборгованості по оплаті праці через відсутність бюджетного фінансування; величину простроченої заборгованості по оплаті державного замовлення.

За сучасних умов в Росії створені необхідні передумови для переходу на якісно вищий, відповідальний загальновизнаним принципам і міжнародним стандартам рівень управління суспільними фінансами. Для переходу до стимулюючої бюджетно-податкової політики реформування в Російській Федерації здійснюються відповідні заходи щодо паралельного вирішення взаємовиключних завдань:

• збільшення податкових доходів, що поступають до бюджету з метою посилення державного регулювання економіки, з іншого боку, зниження податковою навантаження до рівня, що створює зацікавленість в зростанні інвестицій і виробництва;

• послідовна реформа всієї податкової системи, а не виривання окремих податкових інструментів із загального податкового контексту, що спостерігається на протязі останнього десятиліття;

• переорієнтація системи податкових пільг на стимулювання інвестиційною виробничої діяльності.

Виключно важливим є вирішення проблеми ефективності витрат бюджетів. Ефективність витрат, оптимізація витрат, оцінка ефективності витрат – це одна з головних вимог до витрат, які знаходять віддзеркалення останніми роками в посланнях Президента Російської Федерації і в більшості бюджетних послань керівників суб'єктів Федерації.

Якщо розглядати проблему ефективності витрат в цілому, то ефективність витрат бюджетних коштів багато в чому визначається цільовим витрачанням засобів бюджетоотримувачами. В той же час ефективність витрат безпосередньо залежить від своєчасності виділення бюджетних коштів, від якості контролю за використанням засобів за призначенням. Оскільки від цільового витрачання засобів бюджетоотримувачами безпосередньо залежить ефективність витрачання бюджетних коштів, на наш погляд, правомірно здійснювати планування витрат знизу, від бюджетоотримувачів, на підставі встановлених нормативів, індексів, за якими повинні плануватися всі статті кошторисів.

Децентралізоване планування витрат бюджетів від бюджетоотримувачів під егідою фінансового управління (департаменту) територій дозволить досягти оптимізації витрат в бюджетах, добитися максимальної відповідності витрат об'єктивним потребам бюджетотримувачів.

Оцінка ефективності витрат – за фінансовими контролюючими організаціями. Виконавча влада, виходячи із функцій влади, бюджетної політики визначає склад бюджетоотримувачів, останні ж формують оптимальну структуру витрат під керівництвом фінансового управління (департаменту) територій. Таким чином, функції повноваження влади будуть такими, що визначають при розподілі бюджетних засобів. Розмежування витратних повноважень за рівнями бюджетної системи буде практично забезпечено необхідними фінансовими ресурсами. Все це, поза сумнівом, сприятиме оптимізації підвищенню ефективності бюджетних витрат.

Крім того, при формуванні бюджетної політики у сфері витрат у суб'єктів Російської Федерації найближчими роками планується:

• відмовитися від практики галузевого лобіювання і захисту інтересів окремих бюджетоотримувачів, перейшовши до формування державного підходу до розподілу бюджетних коштів заснованого на необхідності комплексного розвитку території;

• продовжити впорядкування системи соціальних пільг і інших соціальних виплат, передбачивши при цьому заміну більшості категоріальних пільг, що надаються за регіональним законодавством адресними формами соціальної підтримки населення;

• розглянути можливість скорочення в окремих організаціях і органах управління працівників бюджетної сфери з обов'язковою умовою їх працевлаштування;

• прискорити процес переходу регіонального і місцевого рівня управління до казначейського виконання бюджету, що дозволить, зокрема виключити ухвалення бюджетними установами несанкціонованих бюджетних витрат;

• створити умови для раціональнішого використання бюджетних засобів на постачання продукції для обласних державних потреб на основі прозорого механізму витрачання бюджетних коштів з конкурсним підходом до отримання державних замовлень;

- створити систему моніторингу результативності бюджетних витрат за допомогою якісних і кількісних індикаторів, закласти у неї елементи стимулювання і зацікавленості керівників – одержувачів бюджетних коштів в підвищенні ефективності використання ресурсів;
- розробити основу для введення процедур відповідальності керівників органів місцевого самоврядування за ухвалення рішень або бездіяльність, що ваблять неефективне використання бюджетних коштів.

У 2000-х роках відбулися значні зміни в організації міжбюджетних відносин. На зміну «асиметричному федералізму» 1990-х прийшла інша модель, що характеризується істотним розширенням повноважень національного рівня. «Централістський федералізм» виник на хвилі економічного підйому, який завершився в 2008 році, проте ефективне функціонування вертикального зрізу суспільних фінансів в умовах циклічного спаду вимагає серйозних змін в галузі формування і виконання бюджетів всіх рівнів. Тому на сучасному етапі соціально-економічного розвитку Російської Федерації, в ході реалізації економічних реформ, вдосконалення міжбюджетних відносин є пріоритетним напрямом державної бюджетної політики. При цьому визначення загальних орієнтирів бюджетної політики суб'єктів Федерації базуватиметься на розумінні того, що економічна, політична і соціальна стабільність муніципальних утворень безпосередньо впливає на стійкість і життєздатність всієї держави.

Основними напрямами бюджетної політики, направленої на створення ефективного механізму міжбюджетної взаємодії слід вважати наступні: реструктуризацію бюджетною системи з позицій раціонального закріплення за кожним її рівнем прибуткових і витратних повноважень з орієнтацією на власні податкові джерела при формуванні територіальних бюджетів а не на фінансову допомогу; збалансування потреб і обов'язків органів державної влади і місцевого самоврядування; законодавче закріплення на федеральному рівні бюджетних повноважень у взаєминах між суб'єктами Російської Федерації і муніципалітетами; розробку єдиної раціональної методології визначення фінансової допомоги регіональним і місцевим бюджетам; встановлення єдиних регламентів діяльності органів влади всіх рівнів у бюджетному процесі.

З 1999 р. в Російській Федерації після вступу в силу другої частини Податкового кодексу Російської Федерації було розпочато новий етап реформування міжбюджетних відносин [9]. Приймається Концепція реформування міжбюджетних відносин в Російській Федерації в 1999-2001 роках [10].

У Російській Федерації розпочато активний процес щодо зміцнення бюджетного федералізму, оптимізації і вдосконаленню міжбюджетних відносин. Для його прискорення РФ використовує досвід бюджетного федералізму економічно розвинених країнах: США, Німеччини, Канади тощо.

У Росії через відсутність чіткого розподілу функцій між бюджетами, частих коригувань податкового законодавства, а також нерівномірного рівня розвитку територій відбуваються часті зміни у взаєминах бюджетів. Складність полягає і в тому, що принципи побудови бюджетної системи повинні відображати федеративний устрій російської держави в поєднанні з демократизмом в управлінні.

Велика увага в щорічних бюджетних посланнях Президента Російській Федерації, як і в бюджетних посланнях керівників суб'єктів Російської Федерації, відводиться питанням вдосконалення міжбюджетних відносин відповідно на федеральному і регіональному рівнях. Основне завдання ефективних міжбюджетних відносин полягає в тому, щоб за необхідної умови збалансованості всіх бюджетів територій забезпечити їм самостійність і

стійкість, рівномірність надходження доходів до кожного бюджету впродовж року, у створенні зацікавленості органів влади суб'єктів Федерації і муніципалітетів в зростанні надходжень федеральних доходів і податків.

Для реалізації такого завдання в повному обсязі переглядається система регулювання міжбюджетних відносин за наступними пріоритетними напрямами стратегічного їх реформування як:

- розробка механізмів децентралізації бюджетних відносин, забезпечення бюджетної самостійності і самодостатності регіонів та їх територій, зважаючи на специфіку побудови бюджетного федералізму в Росії;
- розробка бюджетних механізмів приведення у відповідність між собою державного і бюджетного устрою, перехід до формування на цій основі Державного бюджету Російської Федерації консолідованого як по вертикалі державної влади, так і за горизонтальним принципом;
- справедливе і чітке розмежування бюджетних повноважень на субфедеральному рівні;
- перехід до міжбюджетного регулювання від системи трансфертів до системи субсидій і субвенцій.

Формування і розподіл коштів бюджетів на всіх рівнях бюджетної системи – багатоетапний процес, що охоплює соціальну, економічну, фінансову і інші сфери діяльності РФ. В ході формування і розподілу бюджетів проводиться аналітична оцінка та узагальнення статистичних даних, що включає спектр даних за підсумками виконання бюджетів попередніх років, даних про фінансові ресурси, про перспективи соціально-економічного розвитку про джерела доходів, напрями витрат і це взаємопов'язується і корегується до положень концепції бюджетної політики федерального і регіонального рівнів.

Для ефективного управління бюджетами і бюджетним процесом поступово забезпечується достатність та повнота інформаційного забезпечення, оскільки при його відсутності виключається прийняття оптимальних управлінських рішень, особливо в умовах бюджетного ризику. Інформаційне забезпечення включає багатопрофільну інформацію – фінансову, економічну, політичну, правову, статистичну тощо, при цьому якість інформації, її достовірність мають пріоритетне значення. Чим більше бюджетний менеджер поінформований, чим ширше у нього світогляд, тим вище якість його управлінських рішень. Бюджетний менеджмент створює умови для вирішення проблеми прозорості бюджетів. Прозорість бюджетів залежить багато в чому від вдосконалення бюджетної звітності. Бюджетна звітність на будь-якому рівні бюджетної системи – це надання інформації необхідною для ухвалення рішень всіма учасниками бюджетного процесу. Роль бюджетної звітності – забезпечення об'єктивною, нейтральною, незалежною інформацією всіх, хто в ній зацікавлений.

Удосконалення бюджетного менеджменту РФ передбачає введення такої структури бюджетної звітності, яка має періодичний характер є максимально повною, достовірною, ясною для сприйняття і наступною.

Впровадження бюджетного менеджменту, поза сумнівом, сприятиме створенню високоефективного державного апарату РФ. Відповідно, першочерговим завданням у даній галузі є оптимізація розподілу функцій між працівниками департаменту управління фінансами без їх кількісного збільшення. Далі – конкурсний відбір нових кадрів, просування і утримання на службі найбільш кваліфікованих і добросовісних робітників. Необхідне створення режиму що забезпечує, з одного боку, підконтрольність апарату департаменту управління фінансами, з іншого – його правову захищеність від свавілля й не-

компетентності керівників і засобів масовою інформації. Все це сприятиме раціоналізації витрат на утримання фінансового апарату.

На сьогодні перед урядом РФ стоїть питання – замість штатного розкладу основної кадрової роботи зробити кошторис витрат на виконання відповідних функцій бюджетного департаменту. Це неминуче призведе до скорочення чисельності апарату, виключенню дублюючих функцій, підвищенню рівня оплати праці службовців. Функції головних бюджетних менеджерів, на думку російських експертів, мають виконувати заступники керівника департаменту.

На сьогодні у світовій економіці знову зростають ризики фінансової дестабілізації. Не можна ігнорувати все більш песимістичні оцінки перспектив світової економіки. Досвід останніх років показав, що в сучасних умовах погіршення економічної ситуації в групі провідних країн тягне за собою дестабілізацію глобальних фінансових і сировинних ринків, світової торгівлі і в кінцевому рахунку позначається на становищі у всіх країнах. Очевидно, що негативний розвиток подій може безпосередньо позначитися й на Росії. За цих умов відповідальна бюджетна політика є запорукою макроекономічної стабільності будь-якої держави.

В даний час зберігається напружена ситуація в багатьох країнах. Починаючи з 2010 року пріоритетним завданням економічної політики в усьому світі стало відновлення макроекономічної безпеки та оздоровлення бюджетних показників після кризового періоду. Для цього урядами більшості країн було взято курс на перехід від політики стимулювання до політики консолідації бюджетних ресурсів. Були прийняті рішення про розширення податкових баз (Німеччина), заморожування зарплат у бюджетному секторі (Італія), пенсійну реформу (Франція, Іспанія), скороченні витрат і підвищення ставок ПДВ (Іспанія, Великобританія). У деяких країнах джерелом додаткових доходів стали податки на доходи у фінансовій сфері. Посилилися вимоги до фінансових організацій, ряд країн (Великобританія, Франція, Італія) ввели підвищення податків (до 50%) на бонуси співробітників банківського і фінансового сектора.

Росія в цей же період почала поступово повертатися від надзвичайних витрат кризового періоду до нормальної бюджетної політики, що забезпечує довгострокову стійкість. Наступний крок був зроблений у 2011 році, коли відновлення макроекономічної збалансованості вийшло на перший план. У найближчі роки в Росії повинна бути сформована нова модель економічного зростання, заснована в значній мірі на приватній ініціативі, постійних інноваціях, ефективній системі надання публічних послуг, якісної фінансової і виробничій інфраструктурі [11].

Найважливішою передумовою і умовою для формування нової моделі економічного зростання є довгострокова збалансованість і стійкість бюджетної системи.

На відміну від країн з більш диверсифікованою економікою Росія не може дозволити собі мати хронічний дефіцит бюджету і високий рівень державного боргу, що ставлять національну економіку в залежність від зовнішніх умов і «вимивають» з неї інвестиційні ресурси.

При високому рівні цін на нафту необхідно накопичувати резерви, що забезпечують «подушку безпеки» в разі зовнішньоекономічних шоків. Досвід 2008-2010 років довів ефективність такого підходу до бюджетної політики.

Разом з тим при оцінці ймовірного впливу європейської кризи на російську економіку необхідно враховувати важливі зміни в її стані. Напередодні кризи 2008-2009 років економіка Росії була перегріта, а в 2011 році, навпаки, зростання не перевищувало потенційного рівня. Після кризи Банк Росії істотно змінив свою курсову політику, зробивши її

більш гнучкою, що дозволило частково здійснювати адаптацію економіки до зовнішніх шоків через зміну обмінного курсу. До 2008 року бюджет мав значний запас стійкості у вигляді профіциту і коштів у Резервному фонді. На сьогодні збалансованість бюджету знижена, а у Резервному фонді значно менше коштів.

В умовах невизначеності та підвищення ризиковості відповідальна бюджетна політика є необхідною умовою для макроекономічної стабільності. Перед країною, як в цілому і для світової спільноти, стоять складні середньострокові та довгострокові виклики та загрози.

Враховуючи можливість погіршення зовнішньоекономічних умов, РФ необхідно, з одного боку, вжити заходів щодо збільшення доходів, а з іншого – щодо скорочення витрат і підвищення їх ефективності .

Разом з тим деякі тенденції будуть ускладнювати підтримання макро економічної стабільності. Найбільш важлива обставина полягає в тому, що навіть при відносно стабільних цінах на нафту (як це передбачено законом про бюджет на 2012-2014 роки) величина нафтогазових доходів по відношенню до ВВП швидко скорочується (з 10,5% в 2011 р. до 8,4% ВВП в 2014 р.) [12].

Довгострокове, поступове зниження цін на нафту та їх коливання призводить до більш широкої системи заходів податково-бюджетного характеру. Це має своє відображення в тих процесах, які були здійснені у після кризовий період для збільшення державних доходів. Зокрема, зросли ставки соціальних внесків, збільшилося вилучення природної ренти в газовому секторі, підвищені ставки акцизів на алкоголь і тютюн (міра спрямована на вирішення в тому числі і соціальних завдань).

Основу бюджетної політики на 2014 р. і на плановий період 2015 і 2016 рр. складають стратегічні цілі розвитку країни, сформульовані в указах Президента РФ від 07. 05. 2012 р., Концепції довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації на період до 2020 р., Основних напрямах діяльності Уряду РФ на період до 2018 р., а також основні положення Бюджетного послання Президента РФ про бюджетну політику в 2014-2016 рр.

Макроекономічна стабільність, низька інфляція, помірне податкове і боргове навантаження, можливості для залучення довгострокових кредитних ресурсів можуть і повинні стати найважливішими конкурентними перевагами Росії, що забезпечують приплив інвестицій, впровадження інновацій, модернізацію економіки і, відповідно, розширення можливостей для вирішення соціальних завдань.

Зокрема, Федеральний бюджет на 2014 р. має стати бюджетом, за допомогою якого вирішуються завдання виходу на траєкторію сталого посткризового розвитку, створення умов для розвитку та модернізації економіки, підвищення рівня і якості життя громадян, зміцнення обороноздатності і безпеки країни, підвищення ефективності та прозорості державного управління.

Відповідно до прийнятих в 2013 році змін до Бюджетного кодексу Росії, Федеральний бюджет на наступний бюджетний період вперше сформовано за програмним принципом – передбачено згрупування державних програм за 5 напрямками:

I. Нова якість життя.
II. Інноваційний розвиток і модернізація економіки.
III. Забезпечення національної безпеки.
IV. Збалансоване регіональний розвиток.
V. Ефективна держава.

При формуванні законопроекту застосовано консервативний варіант прогнозу соціально-економічного розвитку Російської Федерації на 2014-2016 рр., який характеризується зниженням основних параметрів, які впливають на доходи федерального бюджету в порівнянні з показниками прогнозу, врахованими при формуванні федерального бюджету на 2013 р. і на плановий період 2014 і 2015 рр.

Слід зазначити, що при формуванні бюджету було прийнято рішення не індексувати зарплати держслужбовцям, військовим, прокурорам та суддям в 2014 році, на 5% скоротити витрати по всіх статтях, і розподілити отримані кошти на статті, пов'язані з виконанням соціальних зобов'язань. Враховуючи зазначене, оптимізовано діючі видаткові зобов'язання і перерозподілено ресурси на вирішення найбільш пріоритетних завдань, в першу чергу спрямованих на реалізацію указів Президента Російської Федерації від 7 травня 2012 р., спрямованих на реалізацію пріоритетних завдань економічного і соціального розвитку країни (в т.ч. передбачено додаткове асигнування на підвищення оплати праці працівників федеральних установ освіти, охорони здоров'я, культури, науки і соціального обслуговування) [12].

Основні заходи з оптимізації витрат федерального бюджету передбачають:

- скорочення міжбюджетних трансфертів державних позабюджетних фондів, що спрямовуються на забезпечення збалансованості їх бюджетів;
- скорочення бюджетних асигнувань на закупівлю товарів, робіт і послуг.

Важливим питанням, пов'язаним із становленням в Росії конкурентоспроможного сектора недержавних некомерційних організацій, є розвиток інститутів цільового капіталу. Відповідний федеральний закон прийнятий ще в 2006 році, дав можливість започаткувати в Росії більш ніж 40 ендаумент фондів в галузі освіти, науки, культури. Але справа просувається повільно. Навіть у тих організаціях, де цільовий капітал сформований, його результативність не завжди відчутна. Лічені організації мають позитивний досвід використання означених фондів. Це потребує аналізу ситуації та певних заходів щодо її виправлення, в тому числі в частині розширення складу видів пожертвувань, які можуть використовуватися при створенні цільового капіталу, і включення в нього не тільки грошових коштів, а й іншого майна.

З метою стимулювання інноваційного розвитку країни необхідно продовжити:

підтримку інноваційного підприємництва за рахунок сприяння появі фондів посівних інвестицій, заохочення збільшення витрат корпорацій на інновації, стимулювання створення інноваційних організацій вузами, державними науковими установами та науковими установами державних академій наук;

застосування механізмів співфінансування замовлень компаній на дослідження і розробки у формі грантів, субсидій та інших механізмів, передбачених законодавством;

надання субсидій на реалізацію комплексних проектів по створенню високотехнологічного виробництва, виконуваних за участю російських вищих навчальних закладів;

державну підтримку розвитку інноваційної інфраструктури, включаючи підтримку малого інноваційного підприємництва в освітніх та наукових закладах;

підтримку наукових досліджень, що проводяться під керівництвом провідних вчених у російських освітніх установах вищої професійної освіти;

підтримку державою діяльності венчурних фондів, надання гарантій при реалізації інноваційних проектів;

формування і фінансування великих науково-технологічних проектів, підтримуваних на принципах державно-приватного партнерства і спрямованих не тільки на вирішення конкретної науково-технологічного завдання, а й на сприяння поліпшенню загального інноваційного клімату в країні, розвитку масових сучасних виробництв;

формування «інноваційного пояса» навколо наукових організацій і вузів (розвиток технопарків, бізнес-інкубаторів, господарських товариств, які впроваджують результати виконуваних науковими організаціями та вузами досліджень і розробок, інших дієвих елементів інфраструктури інноваційної діяльності) [13].

Критеріями ефективності бюджетної політики повинна стати ступінь реалізації цілей і завдань, які стоять перед кожним урядом країни: створення сучасної конкурентоспроможної на світовому ринку економіки держави; подолання бідності та підвищення якості та рівня життя населення країни, підвищення ВВП тощо. Ці цілі віддзеркалюються через призму бюджетних інструментів, спрямованості і зростання потенціалу бюджетних потоків, зростаючому використанні ресурсів суспільства у вирішенні завдань розвитку соціально-трудової сфери.

Саме ці цілі і завдання стають за сучасних умов критеріальним орієнтиром модернізації формування та реалізації бюджетної політики як РФ, так і нашої країни в найближчій і середньостроковій перспективі. Вони повинні виражатися в продовженні змін орієнтирів бюджетної , а то і всієї фінансової політики держави.

Висновки. Розробка і реалізація ефективної бюджетної політики держави, її імперативи є комплексом заходів економічного, фінансового, правового, методичного та організаційного плану, спрямованих на досягнення прогнозованих цілей соціально-економічного розвитку суб'єктів держави, що є необхідною умовою економічного зростання в країні, підвищення добробуту її громадян.

Попередній аналіз доводить необхідність зосередження уваги вітчизняних теоретиків та практиків на питаннях зниження рівня дефіциту й темпів зростання державного боргу; підвищення ефективності й гнучкості фіскальних видатків; оптимізації управління державними фінансами; інноваційне спрямування бюджетної політики тощо.

У свою чергу, для досягнення наведених вище цілей необхідно вирішити низку конкретних завдань: посилити фіскальну дисципліну; поліпшити управління державним боргом; підвищити ефективність капітальних видатків; підвищити прозорість державних фінансів і розширити аналіз стану держсектору; запровадити середньострокове планування й поліпшити фінансовий менеджмент держпідприємств; здійснити комплементарні реформи в енергетиці, інфраструктурних секторах, сферах податкової й соціальної політики.

Список використаної літератури

1. Финансы: Учебник для вузов / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. – М. : Юрайт-М, 2004. – С. 118.
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию-Российской Федерации от 31 мая 2000 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.ru.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 17. 07. 1998 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.ru.
4. Межбюджетные отношения в Российской Федерации / Под ред. А .Г. Игудина ЛШФИ Минфина России. М., 1999. – С. 6.
5. О бюджетной политике на 2001 г. и на среднесрочную перспективу: бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 31 мая 2000 г. // Российская газета. 2000. № 107 (3 июня). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://base.garant.ru/3113254.
6. Дементьев Д. В., Щербаков В. А. Бюджетная система РФ: Учебное пособие. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – С.18.

7. Ковалева Т. М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации : учебное пособие / Т. М. Ковалёва, С. В. Барулин. – М. : КНОРУС, 2005. – С. 108.
8. Макрушин А. В., Барулин С. В. Налоговая политика современной России: Оценка и приоритеты развития / Научный сборник: Размышления на рубеже тысячелетий. Саратов : Изд. Центр Сарат. гос. соц-экон. ун-та, 2001. – С. 46.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05. 08. 2000 г. № 117-ФЗ (с учетом последующих изменений и дополнений). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.ru.
10. Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г. Постановление Правительства Российской Федерации от 15. 08. 2001 г. № 584. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.ru.
11. Бюджетное послание Президента России о бюджетной политике в 2012-2014 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kremlin.ru/news/11779.
12. Законопроект № 348499-6. О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(SpravkaNew)?OpenAgent&RN=348499-6&02.
13. Президент: Необходимо продолжить активную поддержку инновационного предпринимательства в России. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rg.ru/2011/06/29/biznes-anons.html.

THE WORLD EXPERIENCE OF FORMING AND IMPLEMENTATION OF EFFECTIVE BUDGET POLICY: PRACTICE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Mazurenko V. P.

Ph. D. in Economics, Professor of the Department International Business, Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *One of the actual problems of the modern stage of the development of Ukraine is the rising of state and local budget resources, the majority of which are subsidized. In spite of budget reforming many problems of budget system functioning, forming and implementation of effective budget policy remain unsolved. No effective budget management has been implemented within the last years, the basic drawbacks of which are misapplication of funds, imperfection of the program method of funds utilization, lack of public control of funds utilization and their plundering, dissipation of budget resources among petty administrative-territorial units.*

It is no coincidence that in modern published works on financial issues the problems of further budget reforming and increase of budget policy effectiveness has been raised. The fulfilment of further scientific research of upgrading Ukraine's budget policy adjusted to the world experience especially of near abroad countries is urgent.

Theoretical and practical aspects of forming and implementation of budget policy, modern trends of their fulfilment in conditions of globalization, following the example of the Russian Federation have been revealed. Regulatory and legal framework of budget policy was analyzed. The budget policy of the next fiscal year is defined by the budgetary message of the President of Russia. The Budgetary message gives strategic and short-term landmarks of budget policy, coordinated with the general aims and tasks of the state economic policy, determinant in the mid-term budget planning and in designing the federal budget draft for the next fiscal year.

The problems of implementation and budget policy effectiveness in the Russian Federation have been singled out. Today the budget policy in Russia is directed at reforming a chain of problem zones? Among which tax reform, restructuring and optimization of budget expendi-

tures, restructuring and optimization of the income part of the budget; restructuring and optimization of the budget expenditures; regulation of budget deficit and upgrading of budget procedures; creation of an effective system of inter-budget relations based on the federal budget development. To attain the tactical and strategic aims of the budget policy, determined by the priority functions of the Russian Federation in every discrete period of territories' evolution, the central government tries to achieve delimitation of expendable mandates among the organs of state power of the subjects of Russian Federation and organs of local government. The strategic directions of budget policy directed at creating an effective mechanism of inter budget interaction are as follows: restructuring of the budget system from the standpoint of rational attaching for each of its levels of debit and credit mandates with orientation on one's own tax resources at forming local budgets, and not financial assistance; balancing of demands and duties of state power and local authorities; legal binding of the federal level of budget mandates in relations between subjects of the Russian Federation and municipalities; elaboration of a united efficient methodology of estimating financial help to local and regional budgets, the establishment of uniform regulations of organs of power work in the budget process.

In the context of exploring the experience of budget policy in the Russian Federation the directions of transition to the stimulating budget-tax policy using the experience of Russian experience in Ukraine. The directions of upgrading the effectiveness of domestic budget policy were offered. The achieve the aims mentioned above one should solve a number of tasks: the intensify fiscal discipline; the improve the management of state debt; the upgrade the effectiveness of capital expenditures; to improve the transparency of state finances and widen the analyses of the conditions of state sector; to implement the mid-term planning improve financial management of the state enterprise; to fulfill complementary reforms in power engineering; infrastructural sectors, spheres of tax and social policy.

Key words: *financial policy, budget policy; budget-taxing policy; budget – system; budget incomes; budget spending.*

Referances

1. Finansy: Uchebnik dlja vuzov / pod red. M. V. Romanovskogo, O. V. Vrublevskoj, B. M. Sabanti. – M. : Jurajt-M, 2004. – C. 118.
2. Bjudzhetnoe poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii Federal'nomu SobranijuRossijskoj Federacii ot 31 maja 2000 goda [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: www.minfin.ru.
3. Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoi Federacii ot 17.07.1998 [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: www.minfin.ru.
4. Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 17.07.1998 [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: www.minfin.ru.
5. O bjudzhetnoj politike na 2001 g. i na srednesrochnuju perspektivu: bjudzhetnoe poslanie Prezidenta RF Federal'nomu Sobraniju RF ot 31 maja 2000 g. // Rossijskaja gazeta. 2000. №107 (3 ijunja). [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: http://base.garant.ru/3113254.
6. Dement'ev D. V., Shherbakov V. A. Bjudzhetnaja sistema RF: Uchebnoe posobie. – 2-e izd., ster. – M.: KNORUS, 2008. – C. 18.
7. Kovaleva T. M. Bjudzhet i bjudzhetnaja politika v Rossijskoj Federacii : uchebnoe posobie / T. M. Kovaljova, SV. Barulin. — M. : KNORUS, 2005. – C. 108.
8. Makrushin A.V., Barulin S. V. Nalogovaja politika sovremennoj Rossii: Ocenka i prioritety razvitija/Nauchnyj sbornik: Razmyshlenija na rubezhe tysjacheletij. Saratov: Izd. Centr Sarat. gos. soc-jekon. un-ta, 2001. – S. 46.
9. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' vtoraja ot 05.VIII.2000 g. № 117-FZ (s uchetom posledujushhih izmenenij i dopolnenij). [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: www.minfin.ru.
10. Programma razvitija bjudzhetnogo federalizma v Rossijskoj Federacii na period do 2005 goda Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 15.VIII.2001 g. №584. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.minfin.ru.
11. Bjudzhetnoe poslanie Prezidenta Rossii o bjudzhetnoj politike v 2012–2014 godah [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.kremlin.ru/news/11779.

12. Zakonoproekt № 348499-6 O federal'nom bjudzhete na 2014 god i na planovyj period 2015 i 2016 godov/ [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(SpravkaNew)?OpenAgent&RN=348499-6&02.
13. Prezident: Neobhodimo prodolzhit' aktivnuju podderzhku innovacionnogo predprinimatel'stva v Rossii. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.rg.ru/2011/06/29/biznes-anons.html.

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ: ПРАКТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мазуренко В. П.

Кандидат экономических наук, профессор кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *В статье раскрыты теоретические и практические аспекты формирования и реализации бюджетной политики, современные тенденции и перспективы ее осуществления в условиях глобализации, на примере Российской Федерации. Проанализирована нормативно-правовая база реализации бюджетной политики, выделены проблемы внедрения и критерии эффективности бюджетной политики в Российской Федерации. Определены направления перехода к стимулирующей бюджетно-налоговой политике в контексте возможностей использования российского опыта в Украине.*

Ключевые слова: *финансовая политика; бюджетная политика; бюджетно-налоговая политика; бюджетная система; бюджетные доходы; бюджетные расходы.*

УДК 332. 122. 6: 336.027

СУТНІСТЬ ОФШОРНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Чеберяко О. В.

Доктор історичних наук, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Офшорна фінансова діяльність посідає значне місце у глобальній фінансовій системі, спостерігається суттєве зростання обсягів офшорних операцій та зростання кількості офшорних фінансових установ. Зважаючи на широке використання офшорів вітчизняними підприємцями та значні масштаби відтоку капіталу з економіки України в офшорні зони, дослідження негативного впливу офшорів на національну економіку та знаходження шляхів вирішення даної проблеми на сьогоднішній день є особливо актуальними. Негативний вплив офшорів на національну економіку проявляється у недобросовісній податковій конкуренції, яка скорочує базу оподаткування та надходження до національного бюджету; сприянні відтоку капіталу;підтримці тіньової економіки. Зазначені негативні наслідки вимагають посилення регуляторних і контрольних заходів до офшорної діяльності як на національному, так і на міжнародному рівні.*

Ключові слова: *офшорна діяльність, офшор, офшорна зона, офшорний бізнес, класифікація офшорних зон, ФАТФ, Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, ОЕСР, Організація економічного співробітництва та розвитку, уникнення подвійного оподаткування, УУПО, податок на репатріацію.*

Постановка проблеми. Посилення процесів інтеграції, лібералізації та підвищення ступеня відкритості національних економік перетворює сучасний світ у складну ієрархічну систему, що постійно змінюється в напрямку від національного до глобального. Складові елементи цієї системи формують взаємопов'язаний комплекс світової економіки, невід'ємною складовою якого є офшорні зони. Вони відіграють важливу роль у трансформації капіталу та залученні інвестицій.

Основною причиною, а одночасно і метою функціонування офшорних зон, офшорних схем господарювання та офшорних компаній, є мінімізація податкових зобов'язань як у країні здійснення діяльності, так і в країні постійного місцезнаходження підприємства. Ця мета досягається за рахунок виведення всіх або частини доходів з-під податкової юрисдикції країн з високим рівнем оподаткування [1, с. 69-70].

Отже, під цим кутом зору офшорні зони є логічним розвитком вільних економічних зон. А для бізнесу використання офшорних зон є одним із найбільш зручних методів збереження коштів, мінімізації оподаткування, участі в капіталі інших компаній та отримання грошей в потрібний час в будь-якій країні світу. Водночас механізм уникнення оподаткування за допомогою офшорних зон приносить значні втрати для національних бюджетів.

Останніми роками офшори зайняли провідну позицію в системі розподілу світового руху капіталів, а кризові явища у світовій економіці лише посилили проблему оптимізації податків і підвищили рівень популярності офшорних зон в усьому світі і в Україні.

Останнім часом в офшорах зосереджено більшу частина загальної вартості світового капіталу, через них проходить приблизно половина фінансових транзакцій. Так, близько половини експорту металопродукції та основна частина інвестицій в Україну здій-

© Чеберяко О. В. 2014.

снюється через офшорні зони, що зумовлює значне недоотримання бюджетом грошових коштів.

Мета статті: висвітлити економічну сутність офшорної фінансової діяльності та офшорних зон, специфіку їх функціонування та впливу на національну економіку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Про важливість та актуальність дослідження офшорної фінансової діяльності, а також впливу офшорних зон на економіку країни-донора свідчить і той факт, що вітчизняні та зарубіжні науковці С. Аржавітін, С. Боринець [5], З. Варналій, Ю. Волкова [6], О. Корнєєва [2], В. Лановий, І. Сіваченко, Б. Хейфец [3] та інші присвятили низку праць зазначеній темі.

Основні результати дослідження. Офшорна фінансова діяльність являє собою надання фінансових послуг банками або іншими фінансовими установами нерезидентам. Це різні операції з боргового фінансування, залучення депозитів, довірчого управління коштами клієнтів.

Взагалі термін офшор походить від англійського «off shore», що означає «поза берегом», «за межами країни». В економічній літературі під офшором розуміють спеціальний вид вільних економічних зон, що характеризується пільговим режимом оподаткування для нерезидентів (низькою або нульовою податковою ставкою на прибуток), визначеним рівнем банківської або комерційної таємниці і міні¬мальними (або повною відсутністю) резервними вимогами центрального банку чи обмеженнями по конвертованості валюти.

Крім того, існує низка інших термінів для позначення офшорної діяльності: «офшорне середовище», «офшорна зона», «офшорна юрисдикція», «офшорний бізнес», «офшорний фінансовий центр» (ОФЦ), «офшорний банківський центр», «податковий притулок», «податковий рай», «податковий парадиз», «податковий оазис» та багато інших, серед яких такі, які навіть не містять натяку на офшор або пільги з оподаткування (йдеться про «міжнародний фінансовий центр» та «міжнародний банківський центр») [2, с. 51].

В офшорних зон існує ряд особливостей, які відрізняють їх від інших груп країн з пільговим оподатковуванням і створюють інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів. Але специфічною умовою традиційного (класичного) офшору є обов'язковість отримання доходів, зареєстрованих на даній території компаній, поза даною територією (табл. 1).

Таблиця 1.
Основні особливості офшорних зон

Особливість	Пояснення
Конфіденційність	Не підлягають розголошенню особистості власників фірми. Розкриття їхніх імен може вимагатися лише у випадку початку розслідування по факту здійснення карного злочину.
Відсутність обмежень на вивіз валюти	Компанії можуть вільно відкривати депозити в будь-якій валюті. Вони мають право робити й одержувати платежі в будь-якій валюті без жодних обмежень.
Спрощена система звітності	Від фірм, розташованих в офшорних зонах, не потрібно представлення бухгалтерських звітів і податкових декларацій. Єдиною формою звітності є щорічний фінансовий звіт.
Спрощена процедура керування фірмою	В переважній більшості випадків керування фірмою носить умовний характер – керування в цьому випадку здійснюється секретарською фірмою за дорученням власника.
Низький рівень статутного капіталу	Найчастіше він просто декларується, а мінімальний розмір, як правило, не встановлюється.
Низький або відсутній податок на прибуток	Зазвичай податок на прибуток або взагалі відсутній або не перевищує 1-2%. Часто з фірм, що зареєстровані у цих країнах (але діють в іншому місці), не стягують інших податків, окрім разового річного збору, що не залежить від доходу, отриманого компанією.

Джерело: складено автором на основі [2, с. 35-40].

Міжнародна група з боротьби з відмиванням (легалізацією) злочинних доходів – FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering) відповідно до головних цілей своєї діяльності замість терміна «офшор» застосовує поняття країни і території, що не співпрацюють. З цього випливає, що сприятливий режим, наданий офшорними фінансовими центрами нерезидентам (легкість ведення бізнесу та конфіденційність), не створює надійного захисту проти легалізації доходів, нажитих кримінальним шляхом.

Варто зазначити, що створення офшорних зон має конкретні цілі, які умовно можна поділити на три основні групи. (рис. 1).

Джерело: складено автором на основі [3, с. 101-102].

Рис. 1. Основні цілі створення офшорних зон.

Для дослідженні офшорних зон важливе значення має їх класифікації, визначення спільних і відмінних рис в кожному із типів офшорів та їх переваг і недоліків.

Найбільш класичною класифікацією офшорних зон є залежно від податкового режиму та вимог до ведення звітності. Відповідно розрізняють класичні офшорні зони, зони низького оподаткування та інші зони (табл. 2).

Таблиця 2.
Основні види офшорних зон

Група офшорних зон	Загальна характеристика	Приклади країн
Класичні офшорні зони	До цієї групи належать країни, в яких законодавство дозволяє повністю звільнити офшорні компанії від оподаткування (фірма платить тільки фіксований платіж за продовження ліцензії на діяльність). У багатьох класичних офшорах вимоги до ведення фінансової звітності і надання документів в органи влади або повністю відсутні, або є мінімальними.	Панама, Багами, Британські Віргінські острови

Зони низького оподаткування	До цієї групи відносяться країни, в яких офшорні компанії користуються помітними пільгами при оподаткуванні. Фінансова звітність офшорних компаній є обов'язковою.	Кіпр, Угорщина
Інші зони	Завдяки деяким особливостям законодавства даних країн і за умови побудови грамотних фінансових схем компанія може звести до мінімуму сплачувані податки. Проте існує необхідність ведення бухгалтерського обліку для офшорних компаній.	Великобританія

Джерело: складено автором на основі [3, с. 143].

Офшорні юрисдикції можна класифікувати і під кутом зору їх міжнародного правового статусу (рис. 2).

Джерело: складено автором на основі [3, с.166-167].

Рис. 2. Класифікація офшорних зон залежно від міжнародного правового статусу.

Варто зазначити, що статус офшорних юрисдикцій може змінюватися. Наприклад, у 1960-1980-ті роки низка колоній отримала незалежність. У 1997 р. змінився статус Гонконгу, який перейшов під суверенітет Китаю, проте і досі є офшорною зоною.

В основу класифікації типології офшорних зон може бути покладений і географічний принцип. Відповідно до нього всі офшорні зони світу можуть бути поділені на декілька блоків залежно від їх місця розташування (рис. 3).

Джерело: складено автором на основі [4, с. 39].

Рис. 3. Класифікація офшорних зон за територіальним принципом.

Для дослідженні офшорних зон важливе значення має їх класифікації, визначення спільних і відмінних рис в кожному із типів офшорів та їх переваг і недоліків.

Відмітимо, що географічне наближення офшорних зон до головних фінансових центрів власне і зумовило їх перетворення в потужні розподільні центри фінансових потоків на світовому рівні. Водночас завдяки розвитку сучасних засобів зв'язку та інформаційних технологій вони не обов'язково мають бути прив'язаними до світових центрів ділової активності і можуть бути віддаленими від них [5]. Градацію офшорів здійснюють також за рівнем надійності, тобто із врахуванням репутації ділового центру.

Для оцінки респектабельності і благонадійності офшорних юрисдикцій можна використовувати деякі інші характеристики, зокрема належність до «чорних списків» ФАТФ (Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей) та ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), рівень нагляду та регулювання фінансової діяльності, а також присвоєні відомими рейтинговими агентствами кредитні рейтинги [6, с. 44].

Інвестиційна привабливість різних офшорних зон залежить від умов реєстрації й оподатковування. Форумом фінансової стабільності розвинутих країн встановлено рейтинг офшорних зон за ступенем їх надійності (рис. 4).

Джерело: складено автором на основі [7].

Рис. 4. Класифікація офшорних зон відповідно до рівня їх надійності.

Зазначимо, що чим вище репутація, тим дорожче обходиться обслуговування компанії в цій юрисдикції (необхідність ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами, обов'язковий аудит, ведення документообігу тощо). Проте інвестування коштів у респектабельні юрисдикції зазвичай дає вищу фінансову віддачу [8].

Кожна країна самостійно вирішує визнання тієї чи іншої офшорної зони. Найбільш повний список офшорних зон, що визнає наша держава, приведений у «Переліку офшорних зон», затвердженому розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. № 143-р. (табл. 3).

Таблиця 3.
Перелік офшорних зон, встановлений Кабінетом Міністрів України

Група офшорних зон	Перелік країн
Британські залежні території	Острів Гернсі, Острів Джерсі, Острів Мен, Острів Олдерні
Близький Схід	Бахрейн
Центральна Америка	Беліз
Європа	Андорра, Гібралтар, Монако
Карибський регіон	Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські Острови, Бермудські Острови, Британські Віргінські Острови, Віргінські острови (США), Гренада, Кайманові Острови, Монтсератт, Нідерландські Антильські Острови, Пуерто-Ріко, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Співдружність Домініки, Теркс і Кайкос
Африка	Ліберія, Сейшелські Острови
Тихоокеанський регіон	Вануату, Маршальскі Острови, Науру, Ніуе, Острови Кука, Самоа
Південна Азія	Мальдівська Республіка

Джерело: складено автором на основі [9].

Отже, в офіційному переліку КМУ юрисдикцій, які визнані офшорними зонами немає таких країн, як Кіпр, Гонконг та Швейцарія, з якими укладено договори щодо уникнення подвійного оподаткування. Це свідчить про опосередковану участь представників влади в прихованому виведенні капіталу через офшорні зони.

Капітал з-за кордону направляється в даному випадку не для реальної діяльності в країні, що здійснила реєстрацію підприємства, а для створення так званих фірм – «поштових скриньок» і отримання з них невеликих податкових платежів в обмін на право вважатися резидентом даної офшорної зони і ніде більше не сплачувати податки.

Досвід ведення офшорної діяльності українськими підприємцями свідчить, що найбільш популярними є такі юрисдикції: Британські Віргінські Острови, Беліз, Гібралтар, Маршалові Острови, Об'єднані Арабські Емірати, о. Мен, Панама та Сейшельські Острови. У вітчизняного бізнесу користуються попитом не тільки класичні офшорні зони, а також і часткові офшори, тобто ті країни або території, які мають пільгові ставки оподаткування та вимагають подання фінансової звітності. До таких офшорів варто віднести Велику Британію, Гонконг, США [10].

Офшорні зони, безумовно, мають значні переваги в податковій конкуренції. У рейтингу, складеному експертами відомої аудиторської компанії Pricewaterhouse Coopers та

Світового банку, в першій світовій двадцятці за загальним податковим кліматом провідні позиції займають саме офшорні юрисдикції, а також країни, де вони присутні чи ще нещодавно були присутні (табл. 4).

Таблиця 4.
Перші 20 країн світу за легкістю сплати податків (рейтинг країн)

Країна	Легкість сплати податків в цілому	Кількість податкових платежів	Час на податкове адміністрування	Загальне податкове навантаження
Мальдіви	1	1	1	2
Сінгапур	2	5	3	14
Гонконг	3	3	13	15
ОАЕ	4	31	2	3
Оман	5	31	5	11
Ірландія	6	15	9	23
Саудівська Аравія	7	31	12	5
Кувейт	8	31	26	4
Нова Зеландія	9	10	7	45
Кірибаті	10	7	28	31
Маврикій	11	7	52	12
Великобританія	12	10	22	52
Данія	13	15	37	40
Ботсвана	14	46	39	8
Швейцарія	15	8	6	24
Норвегія	16	3	16	86
Люксембург	17	58	4	47
Вануату	18	83	28	1
Йорданія	19	72	20	27
Латвія	20	7	78	37

Джерело: складено автором на основі [11].

У першій світовій двадцятці майже не представлені провідні європейські держави, крім Великобританії, яку можна вважати країною, що використовує деякі елементи офшорних податкових режимів.

Оскільки офшорні зони зазвичай не мають угод про виключення подвійного оподаткування, доцільним для бізнесу є використання тих юрисдикцій, які подібні угоди мають. Завдяки ним компанії мають можливість сплачувати податки або в країні, де безпосередньо здійснюють свою діяльність, або в країні своєї реєстрації.

В останні роки спостерігається значне підвищення кількості двосторонніх угод щодо уникнення подвійного оподаткування (УУПО). Розглянемо розмежування офшорних зон в розрізі кількості УУПО, прийнятих ними (табл. 5).

Таблиця 5.
Групування офшорів за числом УППО станом на початок 2012 р.

УУПО відсутні	1-3 УУПО	Понад 3 УУПО
Андорра, Ангілья, Багами, БВО, Кайманові острови, острови Кука, Гібралтар, Ліхтенштейн, Маршаллові острови, Нормандські острови, Науру, Самоа, Терці і Кайкос	Аруба (2), Бахрейн (3), Бермуди (1), Гренада (1), Гернсі (1), Гонконг (3), острів Мен (1), Джерсі (2), Монако (1), Монтсеррат (1), Нідерландські Антильські острови (3)	Антигуа і Барбуда (12), Беліз (13), Барбадос (23), Люксембург (49), Мальта (44), Маврикій (32), Сент-Кітс і Невіс (10), Сент-Люсія (11), Сент-Вінсент і Гренадіни (10), Сейшельські острови (8), Сінгапур (53), Швейцарія (68)

Джерело: складено автором на основі [4, с. 104-105].

Близько 60% офшорних юрисдикцій або взагалі не мають УУПО, або кількість таких угод знаходиться в межах від 1 до 3. Наприклад, Острів Мен має одну УУПО з Великобританією, Монако – одну із Францією, Нідерландські Антильські острови – три угоди (з Нідерландами, Норвегією та США). Цікавим є і той факт, що із 17 УУПО, які були укладені Белізом, 9 стосуються інших офшорних юрисдикцій (Антигуа і Барбуда, Барбадос, Гренада, Домініка, Монтсеррат, Сент-Люсія, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Вінсент і Гренадіни). Сент-Кітс і Невіс має УУПО із Великобританією, Данією, Норвегією, США, Швейцарією і Швецією, проте відповідно до специфіки цих угод офшорні компанії не підпадають під їх дію.

В деяких офшорних зонах є не тільки повноцінні УУПО, але і так звані «обмежені УУПО», які стосуються лише певних галузей господарської діяльності. Так, Гонконг маючи лише три повні УУПО, уклав понад 35 «галузевих» УУПО.

У випадку ж взаємодії із юрисдикціями, із якими договору про уникнення подвійного оподаткування не укладено, важливе значення мають ставки оподаткування дивідендів, відсотків та роялті (табл. 6).

Таблиця 6.
Країни із найнижчими ставками податку на репатріацію основних видів доходів

Країна	Дивіденди, %	Відсотки, %	Роялті, %
Австрія	5/10	2/5	5,0
Велика Британія	5/10	0	0
Кіпр	0	0	0
Корея	5/15	5,0	5,0
Кувейт	5,0	0	10,0
Марокко	10,0	10,0	10,0
ОАЕ	5/15	3,0	10,0
ПАР	5/15	10,0	10,0
Росія (РФ)	5/15	10,0	10,0
Сінгапур	5/15	10,0	7,5
США	5/15	0	10,0
ФРН	5/10	2/5	5,0

Джерело: складено автором на основі [4, с. 122-121].

Відмітимо, що лише Кіпр, ОАЕ та Сінгапур із зазначеного переліку є офшорними зонами (в класичному розумінні). Таким чином, за умови грамотної побудови своєї фінансової діяльності підприємства мають можливість оптимізувати оподаткування, використовуючи не тільки «класичні» офшорні зони.

Крім вибору офшорної юрисдикції підприємству необхідно також визначитись із офшорним банком, за допомогою якого обслуговуватиметься офшорна фірма. У деяких офшорних зонах рахунки можуть відкриватись дистанційно, в інших же подібна процедура потребує особистої присутності засновника компанії.

Здійснимо порівняльний аналіз необхідних затрат на заснування або купівлю офшорних компаній у найбільш затребуваних юрисдикціях (табл. 7). При цьому загальна вартість реєстрації або придбання готової компанії вже містить ціну оформлення повного пакета документів компанії.

Таблиця 7.
Вартість заснування або купівлі офшорних компаній в основних офшорних зонах

Юрисдикція	Вартість річної компанії, дол.	Вартість реєстрації компанії, дол.	Щорічна вартість обслуговування, дол.	Вартість відкриття рахунку, дол.	Щомісячний тариф обслуговування в банку, дол.
Британські Віргінські острови	1480	1250	1250	300-650	5-20
Беліз	950	900	950		
Сейшельські Острови	950	900	900		
Велика Британія	1300	1250	1250		
Панама	1350	1250	1100		
Гонконг	2250	2100	1800		
ОАЕ	3800	2900	2400		
Кіпр	3200	3000	2600		
Маршалові Острови	1300	–	1200		

Джерело: складено автором на основі [4, с 94-95].

Порівняння даних, зазначених в табл. 7, і врахування нецінових факторів переваги офшорних зон, свідчить про значну привабливість Кіпру. Проте банківська криза даної країни та жорсткі заходи щодо боротьби із нею (зокрема введення податків на великі зовнішні депозити) змушують українських підприємців (та підприємців інших країн світу) шукати інші варіанти для інвестування.

Альтернативою Кіпру могла б стати Швейцарія. Серед позитивів даної юрисдикції, насамперед, слід виділити неналежність до Європейського союзу (та відповідно незалежність від євро). Водночас ратифікація американського «Закону про оподаткування іноземних рахунків» («FATCA» – «Foreign Account Compliance Act), який набирає чинності з середини 2014 (розкриття інформації за рахунками американських клієнтів), є значним аргументом проти використання даної юрисдикції. На практиці дотримання вимог FATCA означатиме відмову від банківської таємниці щодо Сполучених Штатів. Крім того країни-учасниці Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) розробили новий план боротьби з уникненням сплати податків, узгоджений міністрами фінансів країн

«двадцятки». Він передбачає реформу системи двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування (між країнами діє близько 4 тис. угод) та національних законодавств з тим, щоб впровадити принцип звітності компаній та сплату ними податків за місцем фактичного отримання доходів. Це може стати першим кроком в процесі переходу від політики дотримання банківської таємниці до політики повної прозорості.

Можливою альтернативою Кіпру може бути Латвія, в якій процедура відкриття рахунку є дуже простою і його можна відкривати віддалено, лише заповнивши анкету і підписавши банківські форми. Проте не варто забувати, що Латвія теж ризикує повторити долю Кіпру, хоча економіка цієї держави виглядає краще кіпрської, до того ж міжнародне рейтингове агентство Moody's підвищило її кредитний рейтинг. Водночас залежність Латвії від рішень Євросоюзу, а також тотальна схильність його впливу не дозволяє вважати банківську систему цієї країни кращим виходом із ситуації, що склалася, адже через неї проходить значна частина офшорних грошей, у тому числі з України, Росії та інших країн СНД .

Крім Латвії, багато експертів відводять роль «спадкоємців Кіпру» таким державам, як Великобританія, Естонія, Данія та ОАЕ. При цьому Об'єднані Арабські Емірати, як альтернатива Кіпру, вигідно відрізняються від інших вище названих країн:

1) Територіально та економічно Об'єднані Арабські Емірати найменш пов'язані з Євросоюзом, країни якого, на тлі серйозних проблем у банківському секторі на Кіпрі, можуть зазнати аналогічних труднощів. Ці ризики, насамперед, стосуються Ірландії, Іспанії, Італії, Греції та Португалії. При цьому, безумовно, проблеми в цих країнах негативно вплинуть на всі країни Євросоюзу та сусідні країни, які історично використовуються як місце для акумулювання і зберігання грошових коштів.

2) Економіка ОАЕ, а також всього регіону загалом, активно розвивається на тлі стагнації економік країн Європи.

3) Банківське законодавство ОАЕ надійно захищає права та інтереси вкладників.

4) Банківський сектор ОАЕ – найбільший в регіоні за обсягом коштів.

5) Наявність широкої мережі підписаних ОАЕ договорів про уникнення подвійного оподаткування.

6) При купівлі та продажу золота та інших дорогоцінних металів у фізичній формі в Об'єднаних Арабських Еміратах відсутні будь-які відрахування або податки на прибуток. В умовах високої нестабільності світової економіки значна кількість інвесторів купляє дорогоцінні метали.

7) Об'єднані Арабські Емірати знаходяться в 4-6 годинах польоту від більшості країн Східної та західної Європи з незначною або повністю відсутньою різницею в часі [12].

Лідерами в рейтингу «найбільш дешевих» офшорних зон світу є такі офшорні зони, як Сейшели та Беліз: вартість реєстрації бізнесу складає лише 900 дол., наступні щорічні платежі коливаються в межах від 900 до 950 дол. Для даних юрисдикцій характерними є досить лояльні умови ведення бізнесу для нерезидентів (основною вимогою є реєстрація головного офісу на території Сейшел та Белізу, а основною забороною є співпраця із місцевими підприємцями). Але схема організації бізнесу за допомогою офшорних зон Сейшельських островів та Белізу не передбачає пільгових ставок податків на репатріацію доходів [13, с. 341].

В останні роки офшорні банківські юрисдикції відіграють все більшу роль у розподілі світового руху капіталу.

Про важливе значення офшорів у системі глобальних фінансових потоків свідчить статистичні дані Банку міжнародних розрахунків щодо інвестиційної позиції банків, розташованих на їх території (табл. 8).

Таблиця 8.
Капітал на рахунках в офшорних зонах

Країна	Відкрито рахунків, млрд. дол. США			Абсолютний приріст, млрд. дол. США		Темп приросту, %	
	2010	2011	2012	2011-2010	2012-2011	2011-2010	2012-2011
Багамські острови	436,2	519,7	527,2	83,5	7,5	19,14	1,42
Бермудські острови	8,9	11,0	11,9	2,1	0,9	23,60	7,56
Бахрейн	179,6	176,4	154,9	-3,2	-21,5	-1,78	-13,88
Кайманові острови	1755,9	1761,7	1656,4	5,8	-105,3	0,33	-6,36
Кіпр	112,1	93,5	93,1	-18,6	-0,4	-16,59	-0,43
Острів Мен	81,2	74,7	75,0	-6,5	0,3	-8,00	0,40
Люксембург	903,3	761,4	847,2	-141,9	85,8	-15,71	10,13
Швейцарія	908,2	804,6	830,2	-103,6	25,6	-11,41	3,08
Всього	4385,4	4203,0	4195,9	-182,4	-7,1	-4,16	-0,17

Джерело: складено автором на основі [7, 14].

Отже, активи зазначених офшорних банківських зон за останні три роки дещо зменшились та у 2011 р. цей показник зменшився на 182,4 млрд. дол. США або на 4,16% відносно 2010 р., а у 2012 р. на 7,1 млрд. дол. США або 0,17% відносно 2011 р. Але означена ситуація не є свідченням того, що операції в офшорних банківських зонах втрачають своє значення. Подібне зменшення є лише тимчасовим явищем і має посткризовий характер.

Як свідчать дані табл. 8. із офшорних банківських зон найбільша частка активів припадає на Кайманові остови, при чому в 2010 році загальний їх обсяг складав 1755,9 млрд. дол. США, в 2011 р. вони збільшились на 5,8 млрд. дол. США або 0,33%, проте в 2012 р. активи зменшились на 6,36% або 105,3 млрд. дол. США.

Найвагомішу частину активів офшорних банківських зон мають активи «зовнішнього походження», причому, зазвичай, даний капітал використовується із метою кредитування зовнішнього сектору.

Основну масу активів офшорних банківських зон становлять кошти нерезидентів, які спрямовується у вигляді кредитів на зовнішній ринок. В 2010 р. відбулося невелике зменшення депозитних операцій в офшорах, наслідком чого було зменшення обсягів кредитування, проте в 2012 р. ситуація певною мірою покращилась. Так, Кіпр отримав на депозитні рахунки на 4,66 млн. дол. США або 9,89% більше ніж у 2011 р., але обсяг кредитування нерезидентам за цей період зазнав зниження (0,81 млн. дол. США або 1,24%); Люксембург отримав на 57,84 млн. дол. США або на 8,98% більше ніж у 2011р. та прокредитував на 60,18 млн. дол. США або на 9,5% більше нерезидентів ніж у 2009 р.; Швейцарія збільшила свої депозити від іноземців на 7 млн. дол. США або на 0,83% у 2012 р. відносно 2011 р., проте прокредитувала на 23,64 млн. дол. США або на 4,6% менше. Загалом у 2012 р. операції Кіпру по кредитуванню на 13,38 млн. дол. США перевищили операції по депозитам, в Люксембурзі депозити перевищили кредити на 8,7 млн. дол. США а у Швейцарії – на 365,51 млн. дол. США [14].

Висновки. Сьогодні офшорні зони відіграють важливу роль в сфері перерозподілу капіталу на глобальному рівні. При цьому деякі офшорні банківські центри (наприклад, Кайманові острови) вже здатні конкурувати з провідними світовими фінансовими центрами.

Підсумовуючи, слід зазначити, що втеча вітчизняного капіталу в офшорні зони зумовлена несприятливим місцевим інвестиційним та податковим кліматом. Економічна та політична нестабільність, швидко змінюване законодавство, недовіра до влади, а також низький рівень розвитку інфраструктури фінансового ринку роблять Україну невигідною для ведення бізнесу та залучення інвестицій. Внаслідок цього інвестори віддають перевагу розміщенню коштів у бізнес-середовищі інших країн, які характеризуються більш сприятливими умовами.

Зважаючи на цей факт, можна відмітити, що вирішення проблеми відтоку капіталу через офшорні зони лежить не тільки і не стільки в сфері регулювання цієї сфери, як в площині перебудови економічної системи України та створення дружнього середовища для провадження господарської діяльності.

Список використаної літератури

1. Макаров В. В. Организация офшорного предпринимательства в условиях глобализации экономики / В. В. Макаров, Ю. С. Макарова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 198 с.
2. Корнеева Е. Офшорный мир: взгляд изнутри / Е. Корнеева. – М. : Экономика, 2012. – 317 с.
3. Хейфец Б. А. Оффшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике / Б. А. Хейфец – М. : Экономика, 2010. – 335 с.
4. Grundy M. Offshore business centres: a world survey / M. Grundy, A. Nathan – London: Sweet & Maxwell, 2013. – 137 p.
5. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник.– 2-ге вид., перероб. і доп. / С. Я. Боринець – К. : Знання, 2006. – 494 с.
6. Волкова Ю. О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу / Ю. О. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні – 2010 . – № 1. – С. 43-48.
7. Офіційний сайт ФАТФ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fatf-gafi.org.
8. Ерицян А. В. Использование офшоров в налоговом планировании / А. В. Ерицян, Р. Г. Азарян. – М. : Экономика, 2011. – 211 с.
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. № 143-р Про перелік офшорних зон / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/143-2011-р.
10. Супрун Л. Офшорні компанії у сучасній діловій практиці/ Л. Супрун // Юридичний журнал – 2011. – № 1. – С. 55-57.
11. Офіційний сайт Співтовариства податкової справедливості / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.taxjustice.net.
12. Офіційний сайт аналітичного центру Capital Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.CapitalEconomics.com.
13. Barber H. Tax Havens Today. The Benefits and Pitfallls of Banking and Investing Offshore/ Hoboken: John Wiley & Sons, 2012. – 437 p.
14. Офіційний сайт ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org.

ESSENCE OF OFF-SHORE FINANCIAL ACTIVITY AND ITS INFLUENCE IS ON ECONOMY OF UKRAINE

Cheberyako O. V.

Doctor of history, Ph.D. in Economics, associate professor of department of finances of economic faculty of Kyiv National Taras Shevchenko university.

Abstract. *Off-shore financial activity occupies a considerable place in the global financial system; there is substantial growth of volumes of off-shore operations and growth of amount of off-shore financial institutions. Because of the wide use of offshore by domestic businessmen and considerable scales of outflow of capital from the economy of Ukraine in offshore areas, researches of negative influence of ofshoriv on a national economy and finding of ways of decision of this problem for today are especially actual. Negative influence of ofshoriv on a national economy shows up in an unfair tax competition which abbreviates the base of taxation and entering national budget; assistance the outflow of capital; support of the shadow economy. Marked negative consequences are required by strengthening of regulator and control measures to off-shore activity both on national, and at an international level.*

Key words: *off-shore activity, ofshor, offshore area, off-shore business, classification of off-shore areas, FATF (A group of development of financial measures of fight is against white-washing), OESR (Organization of economic collaboration and development), avoidance of double taxation (UUPO), a tax is on a repatriation.*

Referances

1. Makarov V. V. Organizatsiya ofshornogo predprinimatelstva v usloviyakh globalizatsii ekonomiki / V. V. Makarov, Yu. S. Makarova. – SPb. : Izd-vo SPbGUEF, 2011. – 198 s.
2. Korneyeva Ye. Ofshornyy mir: vzglyad iznutri / Ye. Korneyeva. – M. : Ekonomika, 2012. – 317 s.
3. Kheyfets B. A, Offshornyye yurisdiktsii v globalnoy i natsionalnoy ekonomike / B. A. Kheyfets – M.: Ekonomika, 2010 – 335 s.
4. Grundy M. Offshore business centres: a world survey / M. Grundy, A. Nathan – London: Sweet & Maxwell, 2013. – 137 p.
5. Borinets S.Ya. Mizhnarodni finansi: Pidruchnik.– 2-ge vid., pererob. i dop. / S. Ya. Borinets – K. : Znannya, 2006. – 494 s.
6. Volkova Yu. O. Rozvitok ofshornikh tsentriv u sistemi mizhnarodnogo biznesu / Yu. O. Volkova// Formuvannya rinkovikh vidnosin v Ukraïni – 2010. – № 1. – S. 43-48.
7. Ofitsiyniy sayt FATF / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.fatf-gafi.org.
8. Eritsyan A. V. Ispolzovaniye ofshorov v nalogovom planirovanii / A. V. Yeritsyan, R. G. Azaryan. – M. : Ekonomika, 2011. – 211 s.
9. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukraïni vid 23 lyutogo 2011 r. № 143-r Pro perelik ofshornikh zon / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://zakon.rada.gov.ua/go/143-2011-p.
10. Suprun L. Ofshorni kompaniï u suchasniy diloviy praktitsi/ L. Suprun // Yuridichniy zhurnal – 2011. – № 1. – s. 55-57.
11. Ofitsiyniy sayt Spivtovaristva podatkovoï spravedlivosti / [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www. taxjustice.net.
12. Ofitsiyniy sayt analitichnogo tsentru Capital Economics [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www. CapitalEconomics.com.
13. Barber H. Tax Havens Today. The Benefits and Pitfallls of Banking and Investing Offshore / Hoboken: John Wiley & Sons, 2012. – 437 p.
14. Ofitsiyniy sayt OYeSR [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.oecd.org.

СУЩНОСТЬ ОФФШОРНОЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Чеберяко О. В.

Доктор исторических наук, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов экономического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Оффшорная финансовая деятельность занимает значительное место в глобальной финансовой системе, наблюдается существенный рост объемов оффшорных операций и роста количества оффшорных финансовых учреждений. Ввиду широкого использования оффшоров отечественными предпринимателями и значительные масштабы оттока капитала из экономики Украины в оффшорные зоны, исследования негативного влияния оффшоров на национальную экономику и нахождение путей решения данной проблемы на сегодняшний день являются особенно актуальными. Негативное влияние оффшоров на национальную экономику проявляется в недобросовестной налоговой конкуренции, которая сокращает базу налогообложения и поступления в национальный бюджет; содействии оттоку капитала; поддержке теневой экономики. Отмеченные негативные последствия требуют усиления регуляторных и контрольных мероприятий к оффшорной деятельности, как на национальном, так и на международном уровне.*

Ключевые слова: *оффшорная деятельность, оффшор, оффшорная зона, оффшорный бизнес, классификация оффшорных зон, ФАТФ, Группа разработки финансовых мероприятий борьбы с отмыванием денег, ОЭСР, Организация экономического сотрудничества и развития, избежание двойного налогообложения, УУПО, налог на репатриацию.*

УДК 330.331:519.876.2

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Бабина О. Є.

Кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного.

Анотація. *Розвиток економічної системи є процесом еволюційної реалізації її потенціалу. Тому дослідження питань управління потенціалом та моделювання процесів його формування та реалізації були і залишаються актуальними. Управління потенціалом слід розглядати як частину (складову) управління підприємством, в процесі якої вирішуються такі задачі: оцінка величини сукупного потенціалу та його складових; формування достатньої та необхідної величини потенціалу; збалансування його структури; забезпечення ефективної реалізації потенціалу.*

В статті проведено декомпозицію його складових за функціональними елементами, серед яких виділено: виробничо-технологічний, маркетинговий, трудовий, фінансовий потенціал та потенціал управління. В процесі декомпозиції виділено інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і інвестиційної діяльності.

Інструментом, що забезпечує можливості формування, оцінки та аналізу різних сценаріїв управління потенціалом, є імітаційне моделювання, яке базується на методології системного аналізу. Автором сформовано концептуальну модель потенціалу, яка дозволяє частково формалізувати процес управління формуванням та реалізацією потенціалу підприємства, за рахунок чого підвищується ефективність управління підприємством та рівень досягнення ним цілей розвитку. При цьому необхідна величина потенціалу підприємства визначається поставленими цілями розвитку, умовами та рівнем реалізації потенціалу, а процес формування потенціалу передбачає визначення необхідної величини кожної складової та гармонізацію його величини та структури.

Ключові слова: *потенціал підприємства, соціально-економічна система, декомпозиція складових потенціалу, модель формування та реалізації потенціалу підприємства.*

Постановка проблеми. В умовах динамічного нестабільного зовнішнього середовища можливості забезпечення ефективної діяльності підприємств лежать в площині дослідження механізмів функціонування складних соціально-економічних систем. З точки зору структуризації систем за сутнісними основами їх функціонування у кожної системи виділяють потенціал. Досліджуючи потенціал підприємства, необхідно пам’ятати, що підприємство є соціально-економічною системою. Особливістю даних систем є не лінійність процесів, що відбуваються в них, відсутність однозначних причинно-наслідкових зв’язків. Ці особливості пояснюються наявністю в даних системах людського чинника, який, власне, і визначає цілі та інструменти розвитку системи та є головною умовою реалізації місії системи. Зазначені чинники актуалізують дослідження проблем моделювання процесів формування та реалізації потенціалу підприємств, як основного інструменту управління складними системами.

© Бабина О. Є. 2014.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань формування та ефективного використання потенціалу економічних систем, теоретико–методологічним питанням їх розвитку присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них: Б. Є. Бачевський [1], А. Е. Воронкова [2], А. В. Дакус [3], І. В. Заблодська [1], Н. П. Масленикова [4], І. П. Отенко [5], Ю. С. Погорелов [2], О. О. Решетняк [1], Н. О. Сімченко [3]. Питання функціонування складних динамічних систем, моделювання їх поведінки досліджували Л. Г. Мельник [6], І. В. Прангішвілі [7], І. Р. Пригожин [8], Г. С. Пушной [9].

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Віддаючи належне працям науковців, які присвятили свої роботи проблематиці розвитку економічних систем та формуванню їх потенціалу, слід, однак, зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання визначення рушійних сил та механізмів розвитку, питання моделювання процесів формування та реалізації потенціалу економічних систем в процесі їх розвитку.

Мета дослідження. Метою статті є формування концептуальних засад моделювання процесів формування та реалізації потенціалу підприємства.

Основні результати дослідження. Поняття «потенціал», «економічний потенціал» стосовно економічних систем різного рівня (економіки, галузі, регіону, підприємства) давно увійшли в науковий вжиток. Сформувався відвідний тезаурус суміжних, синонімічних понять, що розкривають сутність потенціалу економічної системи. Однак, дуже часто поняття потенціал ототожнюють з наявними ресурсами або резервами зростання, а питання управління потенціалом системи – з питаннями управління самою системою. Втім, потенціал – не наявний об'єкт (система), не фактично отримані результати, а сутнісна основа функціонування об'єкту (системи), його властивість забезпечувати реалізацію цілей. Тому, на думку автора, і поняття «управління потенціалом» коректніше формулювати як «формування та реалізація потенціалу», оскільки управляти можна об'єктом (системою), а не його властивістю. В процесі управління підприємством здійснюється вплив на його потенціал, тобто відбувається процес формування та/або реалізації потенціалу.

Зважаючи на вище зазначене, автор погоджується з думкою автора статті [10], що «базисом процесу формування підприємства, наділеного певним потенціалом, виступає системний підхід, а вираження сутності потенціалу повинно відображатися через цільове призначення підприємства з урахуванням певного способу організації взаємодії між його складовими, які визначають кількісно та якісно ці можливості».

Досліджуючи питання моделювання потенціалу підприємства слід визначити взаємозв'язок між поняттями управління потенціалом і управління підприємством. Управління підприємством веде до змін в його стані, а значить змінює потенціал підприємства, як його властивість. Водночас, управління потенціалом слід розглядати як частину (складову) управління підприємством, в процесі якої вирішуються такі задачі: оцінка величини сукупного потенціалу та його складових; формування достатньої та необхідної величини потенціалу; збалансування його структури; забезпечення ефективної реалізації потенціалу.

Питання моделювання потенціалу підприємства в практичній площині проявляється необхідністю вирішення таких завдань:

- визначення необхідної та достатньої величини потенціалу підприємства для досягнення поставлених ним цілей з урахуванням наявних умов реалізації та ефективності;
- гармонізація окремих складових потенціалу для забезпечення його ефективного використання;

- вибору механізмів розвитку підприємства;
- визначення необхідної величини нарощення потенціалу за окремими складовими в залежності від потреб ринку, зовнішніх та внутрішніх умов та можливостей;
- оцінки ефективності реалізації наявного потенціалу.

З метою формування моделі формування та реалізації потенціалу підприємства автором було проведено декомпозицію складових потенціалу підприємства за функціональними елементами системи.

Метод декомпозиції дозволяє представити залежність сукупного економічного потенціалу підприємства від його окремих частин у вигляді елементів у вигляді елементарного функціонала:

$$P = f(x_i) \quad (1)$$

де x_i – i-й компонент потенціалу підприємства.

Цілеспрямована дія на будь-який i-й компонент потенціалу підприємства, змінює величину сукупного потенціалу підприємства. Для практичної реалізації методу декомпозиції при оцінки рівня використання економічного потенціалу необхідно упорядкувати окремі його компоненти і визначити взаємозв'язки між ними.

Зазвичай, виділяють 4 етапи процедури декомпозиції [11]. На першому етапі визначаються самостійні компоненти потенціалу. На другому робиться деталізація складових першого рівня. Третій рівень декомпозиції відповідним чином представляє структуру складових другого рівня. На цьому рівні потенціал деталізується за окремими видами. Четвертий рівень декомпозиції деталізує предмети діяльності в елементах третього рівня.

Для підприємств транспорту за функціональними елементами системи були визначені такі види потенціалу: виробничо-технологічний, маркетинговий, трудовий, фінансовий, потенціал управління. В таблиці 1 наведено запропоновану автором декомпозицію зазначених видів потенціалу.

Запропоновані складові потенціалу враховують інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і інвестиційної діяльності. Слід зазначити, що виділені складові потенціалу другого рівня також можна розширювати, оскільки, наприклад, такі складові, як інноваційна, інформаційна, фінансова, присутні в усіх елементах другого рівня.

Таблиця 1.
Декомпозиція потенціалу підприємств за функціональними елементами

Потенціал підприємства транспорту		
1-й рівень декомпозиції	**2-й рівень декомпозиції**	**3-й рівень декомпозиції (окремі складові)**
Виробничо-технологічний	Технічний	Потенціал транспортних засобів
		Потенціал перевантажувального обладнання
	Технологічний	Потенціал існуючих технологій
		Потенціал нових технологій
	Виробничий	Потенціал організації виробництва
		Потенціал структури виробництва
	Ресурсний	Потенціал матеріальних запасів за видами

1-й рівень декомпозиції	2-й рівень декомпозиції	3-й рівень декомпозиції (окремі складові)
Виробничо-технологічний	Екологічний	Технічна складова (наявність природоохоронного та екологічно адаптованого обладнання)
		Технологічна складова (ресурсозберігаючі технології, рециклінг відходів, екологічна утилізація)
		Споживча складова (екологічний імідж, екологічна продукція)
		Інтелектуальна складова (екологічні знання, необхідні кадри)
		Фінансова складова
	Інноваційний	Потенціал впровадження інноваційних технологій
		Потенціал виробництва інноваційного продукту
	Логістичний	Потенціал логістики постачання
		Потенціал альтернативних постачальників
		Потенціал виробничої логістики
Маркетинговий	Товарний	Ціновий
		Потенціал якості продукції (послуги)
	Ринковий	Потенціал конкурентних переваг
	Збутовий	Потенціал платоспроможності покупців
		Потенціал постійних клієнтів
		Потенціал збутових мереж
	Комунікаційний	Потенціал іміджу підприємства
Трудовий	Кадровий	Потенціал структури персоналу
		Потенціал оплати праці
		Потенціал психологічного клімату
		Потенціал особистості керівника
		Потенціал особистості працівників
	Знаннєвий	Потенціал професійних знань
		Потенціал загальних знань
		Потенціал використання знань
	Творчий	Потенціал креативного мислення
		Потенціал цілей розвитку особистості
Фінансовий	Інвестиційний	Потенціал інвестиційної привабливості
	Потенціал прибутковості	Потенціал реалізації продукції
		Потенціал величини та структури витрат
	Кредитний	Потенціал кредитоспроможності
		Потенціал товарного кредитування
Потенціал управління	Оргструктури	Потенціал раціонального закріплення функцій
		Потенціал стилю управління
	Мотиваційний	Потенціал цілей розвитку підприємства
		Потенціал матеріальних мотиваційних інструментів
		Потенціал нематеріальних видів мотивації
	Інформаційний	Потенціал інформаційної системи
		Потенціал повноти інформації

Інструментом, що забезпечує можливості формування, оцінки та аналізу різних сценаріїв управління потенціалом, є імітаційне моделювання, яке базується на методології системного аналізу [12]. Основними принципами системного моделювання є такі: інформаційної достатності, здійсненності, множинності моделей, агрегації і параметризації [13].

Метою моделювання потенціалу підприємства, як складної соціально-економічної системи є розробка, вибір і оптимізація параметрів сценаріїв ефективного розвитку потенціалу системи. Процес моделювання потенціалу необхідно здійснювати з урахуванням таких положень:

- планування параметрів потенціалу підприємства відбувається не від минулого через сьогодення до майбутнього, а від майбутнього до сьогодення;
- величина потенціалу на момент моделювання є наслідком формування та рівня реалізації потенціалу в минулому;
- максимально можливий рівень реалізації потенціалу в кожний даний момент визначаються досягнутим рівнем розвитку потенціалу підприємства, а рівень розвитку – ступенем реалізації сформованих в минулому можливостей [14];
- потенціал підприємства повинен бути «налаштований» під можливості, що відкриваються, і стратегічні завдання для того, щоб на основі обраних цілей і своєчасного їх корегування забезпечити конкурентні позиції на ринку [5];
- необхідна величина потенціалу визначається поставленими цілями розвитку, умовами та рівнем реалізації потенціалу;
- від рівня (ефективності) реалізації наявного потенціалу безпосередньо залежить необхідна для досягнення цілі величина потенціалу. Чим вищий рівень реалізації потенціалу, тим за інших рівних умов, необхідна менша величина потенціалу для досягнення цілі;
- формування потенціалу передбачає визначення необхідної величини кожної складової та достатньої загальної величини потенціалу а також гармонізацію його величини та структури. Якщо структурні складові потенціалу не гармонізовані за величиною, реалізуватись зможе тільки та величина потенціалу, яка відповідає рівню формування найменшої зі складових (за принципом слабкої ланки). Складові, величина яких сформована понад найменшу величину, будуть спричиняти неефективне використання ресурсів, накопичення запасів, іммобілізацію коштів тощо;
- не всі складові потенціалу можна оцінити кількісно та визначити їх необхідну величину.

Побудова концептуальної моделі потенціалу підприємства автором була проведена за етапами, наведеними в роботі [12]: було визначено тип системи, описані умови функціонування складної соціально-економічної системи, проведена її декомпозиція. Основною структурною частиною моделі є функціональний блок (рис. 1). У блоці за розробленими алгоритмами відбувається перетворення вхідної інформації у вихідну.

Джерело: авторська розробка.

Рис. 1. Концептуальна модель формування та реалізації потенціалу підприємства.

Для окремого функціонального блоку модель розвитку об'єкту описується матричним рівнянням:

$$[P\,ij] = [X\,ij]\times[E\,ij]\times[F\,ij]\times[L\,ij]\times[I\,ij], \qquad (2)$$

де [*P ij*] – вихідні параметри моделі (рівень досягнення цілей розвитку та реалізації місії);

[*X ij*] – вхідні параметри (показники стану підприємства в динаміці);

[*E ij*]] – формалізовані елементи моделі (виробничо–технологічний, маркетинговий, трудовий, фінансовий потенціал, потенціал управління);

[*F ij*] – зовнішні фактори впливу;

[*L ij*] – зовнішні обмеження;

[*I ij*] – інструментарій формування та реалізації потенціалу.

В моделі кожного функціонального блоку реалізується алгоритм, за структурою подібний рівнянню (2), але усередині блоків елементи та алгоритми їх формалізації можуть істотно відрізнятися, тобто матриці [Еij] можуть бути різними за розмірами, структурою і змістом алгоритмів. Кожен функціональний блок, що відповідає одному з потенціалів, ділиться на наступному рівні ієрархії за таким же принципом, як і на верхньому рівні з використанням зовнішніх і внутрішніх потоків інформації. Такий методичний підхід дозволяє застосувати однаковий інтерфейс для моделей усіх рівнів ієрархії [12].

Для кожного блоку декомпозиції економічної системи розроблені алгоритми, які формалізовані у вигляді пакету комп'ютерних програм. Усередині блоку формуються варіанти розвитку, тобто при кожній сукупності вхідної інформації, управлінських дій і ресурсів на виході можливе отримання декількох варіантів за кожним вхідним потоком.

Висновки. Потенціал підприємства є його властивістю, що визначає можливості підприємства досягати поставлених цілей. Моделювання процесів формування і реалізації потенціалу підприємства є складною задачею, оскільки не всі елементи потенціалу піддаються формалізації, потенціал підприємства має безліч рівнім декомпозиції, кожен елемент потенціалу має свою динаміку та критерії розвитку. Тому моделювання потенціалу пропонується здійснювати з використанням інструментарію імітаційного моделювання. Сформована автором модель потенціалу дозволяє формалізувати процес управління формуванням та реалізацією потенціалу підприємства, за рахунок чого підвищується ефективність управління підприємством та рівень досягнення ним цілей розвитку. Подальші дослідження будуть спрямовані на формування моделей більш високих рівнів декомпозиції з метою підвищення адекватності моделі.

Список використаної літератури

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк // К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку [Текст] / А. Е. Воронкова, Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №4(94). – С. 77-84.
3. Сімченко Н. О. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення [Електронний ресурс] / Н. О. Сімченко, А. В. Дакус // Електронне наукове видання «Актуальні проблеми економіки та управління», 2011. – Вип. 5. – Режим доступу: http://probl–economy.kpi.ua/node/17.
4. Масленикова Н. П. Управление развитием организации [Текст] / Н. П. Масленикова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.
5. Отенко І. П. Парадигма управління потенціалом соціально–виробничих систем [Текст] / І. П. Отенко // Економіка розвитку: Науковий журнал. – Х. : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60) – С. 63-68.
6. Мельник Л. Г. Теория самоорганизации экономических систем: монография [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.
7. Прангишвили И. В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами [Текст] / И. В. Прангишвили. – М. : Наука, 2003. – 428 с.
8. Пригожин И. Философия нестабильности [Текст] / И. Пригожин // Вопросы философии. – 1991, № 6. – С. 46-52.
9. Пушной Г. С. Метод Системного Потенциала и Эволюционные Циклы [Електронний ресурс] / Г. С. Пушной. – Режим доступу: www.socintegrum.ru/msp06_1.pdf.
10. Капаруліна І. М. Підходи до формування потенціалу підприємства: доцільність застосування [Текст] / І. М. Капаруліна // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матеріали III Міжнародної науково–практичної конференції, м. Суми, 19-21 червня 2012 року / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 47-49.

11. Аветисян В. П. Формирование системы показателей для регулирования использования экономического потенциала предприятия [Електронний ресурс] / В. П. Аветисян, Л. В. Голощапова // Вестник СамГУ, № 10 (101). – 2012. – С. 103-109. Режим доступу: vestnik.samsu.ru/articles/101_15.pdf.
12. Петрова Т. В. Алгоритм и программное обеспечение модели диверсификации угольной отрасли угледобывающего региона в постреструктуризационный период [Електронний ресурс] / Т. В. Петрова. – Режим доступу: giab–online.ru/files/Data/.../3_Petrova_3st.pdf.
13. Гультяев А. К. MATLAB 5.3. Имитационное моделирование в среде Windows: Практическое пособие / А. К. Гультяев // СПб. : КОРОНА принт. – 2001. – 400 с.
14. Бабина О. Є. Розвиток економічної системи як процес реалізації її потенціалу/ О. Є. Бабина, О. О. Карпенко // Науковий журнал «Економіка розвитку», № 4 (68).– 2013. – С. 57-61.

CONCEPTUAL MODELING FRAMEWORK OF FORMATION AND IMPLEMENTATION PROCESSES OF ENTERPRISE POTENTIAL

Babyna Olena

Ph.D. in Economics, Professor of Economics and Management Department of Kyiv State Maritime Academy After Hetman Petro Konashevich–Sahaydachniy.

Abstract. *The development of economic system is the process of its potential evolution. That is why the investigation of the issues of potential management and process modeling of its formation and realization were and are of current interest. Potential management should be considered as constituent part of enterprise management. During its operation such problems are solved as evaluation of total potential value and its constituents; formation of sufficient and required potential value; its structural balance; effective realization of its potential.*

In the article partitioning of enterprise's constituents by functional parts was made. Among them are productive-technological, marketing, working, financial and management potential. During the partitioning innovative, informative, knowledgeable and ecological constituents were distinguished. They are the source of successful realization of enterprise strategy, risk minimization both operational and innovative activity under the conditions of modern society.

The tool that helps to form, evaluate and analyze different scripts of potential management is called simulation modeling. It bases on the methodology of system analysis. The author concluded the conceptual model of potential. It may partially form management process in forming and realization of enterprise potential. Due to this fact the effectiveness of enterprise management and level achievement of its goals is growing. Required potential value of enterprise is defined by set goals of development, conditions and level of potential realization. And the process of potential formation provides the definition of required value of each constituent and the balance between its value and structure.

Key words: *enterprise potential, social–economical system, partitioning of potential constituents, model of formation and realization of enterprise potential.*

Referances

1. Voronkova A.E. Potentsial pidpryyemstva yak osnova yoho dovhostrokovoho rozvytku [Tekst] / A. E. Voronkova, Yu.S.Pohorelov // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. – № 4 (94). – s. 77-84.
2. Simchenko N. O. Ekonomichnyy rozvytok pidpryyemstva: sutnist' ta vyznachennya [Elektronnyy resurs] / N. O. Simchenko, A.V. Dakus // Elektronne naukove vydannya «Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnya», 2011. – Vyp. 5. – Rezhym dostupu: http://probl–economy.kpi.ua/node/17.3.
3. Maslenikova N. P. Upravlenie razvitiem organizacii [Tekst] / N. P. Maslenikova. – M. : Centr èkonomiki i marketinga, 2002. – 304 s.

4. Otenko I. P. Paradyhma upravlinnia potentsialom sotsialno–vyrobnychykh system [Tekst] / I. P. Otenko // Ekonomika rozvytku: Naukovyi zhurnal.– Kh. : KhNEU, 2011. – № 4 (60) – S. 63-68.
5. Mel'nik L.G. Teoriâ samoorganizacii èkonomičeskih sistem: monografiâ [Tekst] / L. G. Mel'nik. – Sumy: Universitetskaâ kniga, 2012. – 439 s.
6. Prangišvili I. V. Èntropijnye i drugie sistemnye zakonomernosti: Voprosy upravleniâ složnymi sistemami [Tekst] / I. V. Prangišvili. – M. : Nauka, 2003. – 428 s.
7. Prigožin I. Filosofiâ nestabil'nosti [Tekst] / I. Prigožin // Voprosy filosofii. – 1991, № 6. – s. 46-52.
8. Pušnoj G. S. Metod Sistemnogo Potenciala i Èvolûcionnye Cikly [Elektronnij resurs] / G. S. Pušnoj. – Režim dostupu: www.socintegrum.ru/msp06_1.pdf.
9. Kaparulina I. M. Pidkhody do formuvannia potentsialu pidpryiemstva: dotsilnist zastosuvannia [Tekst] / I. M. Kaparulina //Mizhnarodna stratehiia ekonomichnoho rozvytku rehionu: materialy III Mizhnarodnoi naukovo–praktychnoi konferentsii, m. Sumy, 19-21 chervnia 2012 roku / za zah. red. O. V. Prokopenko. – Sumy : SumDU, 2012. – C. 47-49.
10. Bachevskyi B. Ye. Potentsial i rozvytok pidpryiemstva: Navchalnyi posibnyk / B. Ye.Bachevskyi, I.V.Zablodska, O. O. Reshetniak // K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 400 s.
11. Avetisân V. P. Formirovanie sistemy pokazatelej dlâ regulirovaniâ ispol'zovaniâ èkonomičeskogo potenciala predpriâtiâ [Elektronnij resurs] / V. P. Avetisân, L. V. Gološapova // Vestnik SamGU, № 10 (101). – 2012. – S. 103-109. Režim dostupu: vestnik.samsu.ru/articles/101_15.pdf.
12. Petrova T. V. Algoritm i programmnoe obespečenie modeli diversifikacii ugol'noj otrasli ugledobyvaûšego regiona v postrestrukturizacionnyj period [Elektronnij resurs] / T. V. Petrova. – Režim dostupu: giabonline.ru/files/Data/.../3_Petrova_3st.pdf.
13. Gul'tâev A. K. MATLAB 5.3. Imitacionnoe modelirovanie v srede Windows: Praktičeskoe posobie / A. K. Gul'tâev // SPb. : KORONA print. – 2001. – 400 s.
14. Babyna O. Ye. Rozvytok ekonomichnoi systemy yak protses realizatsii yii potentsialu/ O. Ye. Babyna, O. O. Karpenko // Naukovyi zhurnal «Ekonomika rozvytku», № (68).– 2013. – S.57-61.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Бабина Е. Е.

Кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента Киевской государственной академии водного транспорта имени гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного.

Аннотация. *Развитие экономической системы является процессом эволюционной реализации ее потенциала. Поэтому исследования вопросов управления потенциалом и моделирования процессов его формирования и реализации были и остаются актуальными. Управление потенциалом следует рассматривать как часть (составляющую) управления предприятием, в процессе которой решаются такие задачи: оценка величины совокупного потенциала и его составляющих; формирование достаточной и необходимой величины потенциала; гармонизация его структуры; обеспечение эффективной реализации потенциала.*

В статье проведена декомпозиция его составляющих по функциональным элементам, среди которых выделены: производственно–технологический, маркетинговый, трудовой, финансовый потенциал и потенциал управления. В процессе декомпозиции выделена инновационная, информационная, экологическая и составляющая знаний, что в условиях развития современного общества является залогом успешной реализации стратегии предприятия, минимизации рисков, как операционной, так и инвестиционной деятельности.

Инструментом, который обеспечивает возможности формирования, оценки и анализа разных сценариев управления потенциалом, является имитационное моделирование, которое базируется на методологии системного анализа. Автором сформирована концептуальная модель потенциала, которая позволяет частично формализовать процесс

управления формированием и реализацией потенциала предприятия, за счет чего повышается эффективность управления предприятием и уровень достижения им целей развития. При этом необходимая величина потенциала предприятия определяется поставленными целями развития, условиями и уровнем реализации потенциала, а процесс формирования потенциала предусматривает определение необходимой величины каждой составляющей и гармонизацию его величины и структуры.

Ключевые слова: *потенциал предприятия, социально-экономическая система, декомпозиция составляющих потенциала, модель формирования и реализации потенциала предприятия.*

УДК 33 (338:002.6)

РУХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ПРИ ЗЛИТТЯХ І ПОГЛИНАННЯХ

Єлісєєнко Н. О.
Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних освітніх і ділових комунікацій Донецького національного технічного університету.

Стародубцева О. І.
Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних освітніх і ділових комунікацій Донецького національного технічного університету.

Анотація. *Інформаційна складова сучасних угод злиттів та поглинань відіграє дедалі більшу роль в досягненні синергетичного ефекту. Авторами було проаналізовано угоди злиттів та поглинань в контексті інформаційної взаємодії між їх учасниками. При цьому про інтенсифікацію руху інформаційних потоків в подібних угодах свідчить підвищення ролі нових технологічних процесів, які впроваджуються. Отже в статті запропоновано дослідити рух інформаційних потоків за основними етапами угод злиттів та поглинань та їх вплив на ефективність інформаційно-економічного обміну.*

Отримання учасниками інформаційного обміну економічної вигоди наприкінці інформаційного циклу свідчить про досягнення ефекту синергії від угоди злиття чи поглинання. Автори розглядають це як одну з умов існування інформаційно-економічного обміну між учасниками угоди. У цьому випадку процеси формування, спрямування і руху інформаційних потоків за етапами інформаційного циклу є послідовними стадіями встановлення і розвитку економічних відносин між учасниками інформаційно-економічного обміну.

Ключові слова: *угоди злиттів та поглинань, ефект синергії, інформаційні потоки, інформаційно-економічний обмін, інформаційний цикл.*

Постановка проблеми. В умовах політико-економічної кон'юнктури, що постійно змінюється, одним із способів розвитку компанії є угоди злиттів і поглинань (Mergers and Acquisitions, далі за текстом – M&A), а постійне удосконалення засобів телекомунікацій дозволяє здійснювати їх незалежно від географічного положення компаній-об'єктів. Особливу важливість в таких умовах набуває інформаційна складова подібних економічних відносин, як об'єктивний чинник, що впливає на ефективність операцій M&A. Якщо розглядати угоду M&A, як масив даних, що відображає ринкові позиції компанії-ініціатора і компанії-об'єкта, то очевидною стає доцільність моделювання інформаційних потоків для оптимізації цього процесу.

Мета статті – виділення етапів руху інформаційних потоків в економічному просторі при здійсненні угод злиттів та поглинань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В якості інформаційних інструментів угод злиттів і поглинань слід розуміти все різноманіття інформації про об'єкт M&A, а технічних – телекомунікації, що використовуються в конкретних умовах. Доступність цих інструментів учасникам угод M&A знаходить відображення в концепції влади Дж. Гелбрейта [1]. Наприклад, на етапі переговорів про ціну об'єкта M&A більший обсяг інформації дозволяє одному з учасників інформаційно-економічного обміну оперувати інформаційним потоком в своїх інтересах так, щоб отримати конкурентну перевагу в ході

© Єлісєєнко Н. О., Стародубцева О. І. 2014.

операції M&A. При цьому А. Р. Ладжу, С. Ф. Рід [2], С. Мюллер, К. Бреді [3] та ін. ведуть мову як про «дружні», так і про «ворожі» злиття ат поглинання. Однак загальною умовою вважається досягнення ефекту синергії в результаті угод M&A [4]. Тому виникнення ефекту синергії пропонується розглядати як показник ефективності угоди M&A, а, отже, ефективності інформаційно-економічного обміну.

Основні результати дослідження. З точки зору інформації, що утворюється в ході операції M&A, компанія-ініціатор, як і компанія-об'єкт, можуть вважатися рівноправними учасниками інформаційно-економічного обміну у своєму природному прагненні максимізувати економічну вигоду від такої угоди. При цьому названі компанії прагнуть використовувати весь доступний інформаційний і технічний інструментарій для досягнення конкурентної переваги [5]. Таким чином, доцільним видається вивчення угод злиттів та поглинань як об'єкта впливу інформаційних імпульсів, а також визначення етапів формування інформаційних потоків, що відображають хід таких угод.

Паралельний підхід до вивчення етапів угоди злиттів та поглинань та етапів формування інформаційних потоків в ході таких угод дозволяє оцінити значимість інформаційної складової в даному процесі. Проте різноманіття підходів до виділення етапів об'єднання фірм свідчить про доцільність складання універсального проекту процесу M&A. Наприклад, Латипова С. І. [6] у статті «Етапи злиттів і поглинань» на підставі стадій, виділених компанією Watson Wyatt [7] і А. Е. Молотніковим [8], пропонує наступні етапи угоди M&A:

1. Визначення стратегії.
2. Підбір кваліфікованої команди, що здійснює трансакцію.
3. Визначення кінцевих результатів злиття чи поглинання.
4. Визначення критеріїв, яким повинна відповідати цільова компанія.
5. Пошук цільової фірми.
6. Переговорний процес з цільовою компанією.
7. Аналіз фірми, що купується.
8. Здійснення угоди.
9. Інтеграція компаній.
10. Оцінка результатів злиття або поглинання.

Як бачимо, кожний етап операції M&A являє собою інформаційну взаємодію між її учасниками в тій чи іншій формі, а, отже, може бути розглянутий з точки зору інформаційно-економічного обміну. Виходячи з цього, авторами запропонована інтерпретація процесу M&A з точки зору руху інформаційних потоків у відповідності з наведеними вище етапами.

На першому етапі відбувається визначення стратегії. На даному етапі інформаційні потоки не виходять за межі компанії, яка ініціює операцію M&A. Це відбувається в силу необхідності оцінки власних конкурентних переваг і недоліків, а також приведення їх у відповідність до стратегічного плану компанії [6, с. 106]. Отже, тут має місце процес аналізу інформації про цілі компанії і плани злиття або поглинання підприємств. Кінцевим результатом цього процесу уявляється певний масив даних, яким компанія оперує на наступному етапі.

Другий етап – підбір кваліфікованої команди, що виконує трансакцію. Оскільки для здійснення угоди M&A залучаються не тільки співробітники компанії-ініціатора, а й аутсайдери (аудитор, інвестиційний банкір, PR-менеджер, консультанти по бізнесу і кадрам, юристи і т. д.) [6, с. 106], можна припустити, що на даному етапі інформація виходить за межі компанії-ініціатора. Однак слід взяти до уваги, що масив даних ще не сформовано в

інформаційний потік через його недостатню повноту, що свідчить про необхідність переходу на наступний етап.

Третім етапом є визначення кінцевих результатів злиття або поглинання, в якості яких прийнято розглядати показники, що визначають конкурентні переваги компанії, яка ініціює угоду M&A [8, с. 31]. Таким чином, на даному етапі має місце вдосконалення масиву даних, сформованого раніше. Однак, на відміну від першого етапу, інформація циркулює вже не в межах компанії, а між компанією та аутсайдерами, що, втім, ще не свідчить про відкриту демонстрацію компанією своїх намірів.

Четвертим етапом є визначення критеріїв, яким повинна відповідати цільова компанія. На даному етапі відбувається перехід інформаційних потоків в економічний простір, оскільки в результаті консультацій, проведених на другому і третьому етапі, компанія встановлює критерії вибору об'єкта злиття чи поглинання. Ці критерії визначають економічну вигоду від угоди (досягнення ефекту синергії), а, отже, ефективність інформаційно-економічного обміну. В якості таких прийнято вважати [6, с. 107]: впровадження на інший географічний ринок, вибір галузі, вибір товарів і послуг, визначення обсягів продажів, визначення рівня прибутку, вибір сильної або слабкої компанії, вибір збереження менеджменту цільової компанії чи ні, вибір об'єднання з публічною чи приватною компанією, ідеальна відповідність.

Сформований на четвертому етапі інформаційний потік дозволяє компанії, що ініціює угоду M&A, перейти на п'ятий етап цього процесу – пошук і вибір цільової компанії, який може здійснюватися компанією-ініціатором або за допомогою посередників. У ролі останніх можуть виступати як контакти в галузі, так і треті особи [8, с. 33]. Це свідчить про утворення ланцюга інформаційно-економічного обміну за схемою «компанія-ініціатор – посередник». Так, інформаційний потік, сформований на підставі критеріїв вибору об'єкта злиття/поглинання, циркулюючи між компанією-ініціатором і посередником, може бути використаний ними для формування нового масиву даних і подальшого прийняття рішень щодо вибору компанії-об'єкта.

На шостому етапі процесу M&A – етапі переговорів з цільовою компанією – в ланцюг інформаційно-економічного обміну включається третій учасник – компанія, що є об'єктом угоди M&A. Даний етап передбачає взаємний обмін інформацією між компанією-ініціатором і компанією-об'єктом за безпосередньою участю посередника, чия роль полягає у встановленні рамок надання інформації, тобто в забезпеченні конфіденційності [7, с. 20].

Таким чином інформаційні потоки рухаються за схемою «компанія-ініціатор – посередник – компанія-об'єкт», а отже, набирають максимальної інтенсивності. Оскільки такий обмін відбувається в суворо визначених сторонами рамках, це свідчить не тільки про збільшення інтенсивності руху інформаційних потоків, а й про встановлення своєрідного коридору для їхнього руху. Результатом стає ухвалення рішення про те, чи відповідають компанії сторін критеріям, встановленим на четвертому етапі процесу. У разі негативної відповіді можна припустити, що компанія-ініціатор повернеться на попередній етап процесу з метою формування нового інформаційного потоку щодо компанії-об'єкта. Якщо ж відповідність критеріям досягнуто, процес переходить на наступний, сьомий етап – аналіз фірми, що купується.

Компанія-ініціатор на цьому етапі проводить всебічну оцінку компанії-об'єкта, особливу увагу приділяючи фінансовій, операційній, юридичній, екологічній перевірці, аналізу стратегічних і культурних аспектів, аналізу ризиків, ідентифікації синергій і т. д. [8, с. 35]. У разі, якщо результати такого аналізу не задовольняють критеріям, встановленим на четвертому етапі, інформаційний потік повертається на попередній, шостий етап операції,

об'єктом якої стає інша компанія. Якщо ж у результаті проведеного аналізу компанія-ініціатор приймає рішення про укладення угоди, інтенсивність інформаційно-економічного обміну знижується і інформаційні потоки рухаються за схемою «компанія-ініціатор – компанія-об'єкт» у рамках наступного, восьмого етапу – безпосереднього здійснення угоди.

Оскільки на даному етапі компанії приступають до юридичного оформлення угоди, можна припустити, що нова інформація вже не утворюється. Тобто сторони оперують інформацією, згенерованою раніше. Це може свідчити про стагнацію процесу інформаційно-економічного обміну, коли інформаційні потоки рухаються за схемою «компанія-ініціатор – посередник – компанія-об'єкт» у рамках обумовлених раніше умов (ціни купівлі компанії, структури трансакції і т. д.) [6, с. 107] .

Дев'ятим етапом є інтеграція компаній. Залежно від виду інтеграції, який визначається на підставі поставлених цілей (повна, помірна, мінімальна) [8, с. 37] , сторони оперують різними обсягами інформаційних потоків. Водночас інформаційні імпульси набувають тенденції до згасання, оскільки на етапі формування структури об'єднаної компанії інформаційні потоки містять багаторазово перероблені дані. Цей етап представляється нам в якості точки інформаційного насичення, коли на підставі наявних масивів даних нова інформація в розглянутому економічному полі вже не може бути сформована (за кінцевого числа можливостей її інтерпретації).

Десятий етап – оцінка результатів злиття або поглинання [9] – може бути розглянутий, як початок нової інформаційно-економічної взаємодії, оскільки знання, набуті з першого по дев'ятий етап процесу M&A, можуть бути перероблені і застосовані в управлінні придбаним підприємством (для досягнення ефекту синергії) або в ході інших угод M&A. Тобто модифіковані масиви інформації почнуть свій рух у новому напрямку, починаючи з першого етапу, що доводить циклічну природу інформаційно-економічного обміну.

З наведених етапів витікає, що процес злиттів та поглинань як об'єкт дії інформаційних імпульсів може бути представлений у вигляді циклу з десяти послідовних стадій:

1. Аналіз інформації.
2. Вихід інформації за межі компанії-ініціатора.
3. Удосконалення сформованого на попередніх етапах масиву даних.
4. Перехід інформаційних потоків в економічний простір.
5. Утворення ланцюга інформаційно-економічного обміну.
6. Збільшення інтенсивності руху інформаційних потоків.
7. Зниження інтенсивності інформаційно-економічного обміну.
8. Стагнація процесу інформаційно-економічного обміну.
9. Згасання інформаційних імпульсів.
10. Зміна напрямку руху інформаційних потоків.

Таким чином, інформаційні імпульси, що передаються в ході десяти етапів процесу злиттів та поглинань, мають тенденцію до поступового ослаблення, зумовленого тривалим виробництвом нової інформації на базі переробки наявної і подальшою неможливістю виробництва принципово нової інформації в контексті поточного процесу. Це може відбуватися через кінцеву кількість варіантів інтерпретації однорідної інформації. Отже завершення одного циклу інформаційно-економічного обміну можна вважати початком наступного циклу руху інформаційних потоків в новому напрямку.

Висновки. Економічні відносини в рамках сучасних операцій злиттів та поглинань обумовлені підвищенням значущості інформаційної складової. Аналіз інформаційних імпульсів, що виникають в процесі злиттів та поглинань показав, що в ході взаємодії сторони угоди виявляються залученими до інформаційно-економічного обміну, проходячи послі-

довність з десяти етапів інформаційного циклу, кінцевою метою якого є досягнення ефекту синергії.

Список використаної літератури

1. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. – М. : Прогрессс, 1976. – 406 с.
2. Ладжу А. Р., Рид С. Ф., Искусство слияний и поглощений / А. Р. Ладжу, С. Ф. Рид. – Альпина Бизнес Букс, 2006. – 960 с.
3. Intelligent M&A – Navigating the Mergers and Acquisitions Minefield, Scott Moeller and Chris Brady; John Wiley and Sons, 2007, 328 p.
4. Стародубцева О. І. Оцінка ефекту синергії при зливаннях та поглинаннях / О. І. Стародубцева // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. Випуск 33-2 . – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – С. 138-142.
5. Елисеенко Н. А. Информационно-экономический обмен: определяющие факторы / Елисеенко Н.А. // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. Випуск 37-3. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – С. 42-46.
6. Латыпова С. И. Этапы слияний и поглощений // Современные наукоемкие технологии. – 2006. – № 7 – С. 106-108.
7. Галпин Тимоти Дж., Хэндон Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – С. 19-20.
8. Молотников А. Е. Слияния и поглощения. Российский опыт / Александр Молотников. – М. : Вершина, 2006, 344 с.
9. Joining Forces: Making One Plus One Equal Three in Mergers, Acquisitions, and Alliances, Revised and Updated, Mitchell Lee Marks, Philip H. Mirvis, October 2010, Jossey-Bass.

INFORMATION FLOWS IN MERGERS AND ACQUISITIONS

Ielisieienko N. O.

Candidate of Economy, Associate Professor of International Educational and Business Communications Department of Donetsk National Technical University.

Starodubtseva O. I.

Candidate of Economy, Associate Professor of International Educational and Business Communications Department of Donetsk National Technical University.

Abstract. *Information component of modern mergers and acquisitions plays an increasingly important role in achieving synergies. Authors analyzed the process of mergers and acquisitions in the context of information exchange between participants. The intensification of information flows motion in such transactions is evidenced by increasing role of implemented technological processes. Starting from this premise the authors proposed to investigate information flows through the main stages of mergers and acquisitions and their impact on the effectiveness of information and economic exchange.*

Economic benefits received as a result of the information cycle by participants of information exchange indicate that synergies from mergers or acquisitions were achieved. The authors consider this as one of the conditions for the existence of information and economic exchange between the parties in such transaction. In this case, the processes of formation, direction, and motion of information flows through stages of information cycle can be described as a sequence of establishing and developing economic relations between the participants of information and economic exchange.

Key words: *Mergers and Acquisitions, synergies, information flaws, information and economic exchange, information cycle.*

Referances

1. Gelbreit, Dzh. K. Ekonomicheskie teorii i tseli obshestva. – M. : Progress, 1976. – 406 s.
2. A. R. Ladghau, S. F. Rid, Iskusstvo sliyaniy i poglosheniy, Alpina Biznes Buks, 2006. – 960 s.
3. Intelligent M&A – Navigating the Mergers and Acquisitions Minefield, Scott Moeller and Chris Brady; John Wiley and Sons, 2007, 328 p.
4. Starodubtseva O. I. Otsinka efektu synergii pry zlyvannyah ta poglynannyah / O. I. Starodubtseva // Naukovi praci DonNTU. Seriya: ekonomichna. Vypusk 33-2. – Donets'k, DonNTU, 2008. P. 138-142.
5. Yeliseyenko N. A. Informacionno-ekonomicheskiy obmen: opredelyaushiye faktory / Yeliseyenko N.A. // Naukovi praci DonNTU. Seriya: ekonomichna. Vypusk 37-3. – Donets'k, DonNTU, 2009. P. 42-46.
6. Latypova S. I. Etapy sliyaniy i poglosheniy // Sovremennie naukoemkie tehnologii. – 2006. – № 7 – S. 106-108.
7. Galpin Timoti Dzh., Hendon Mark. Polnoe rukovodstvo po sliyaniyam i poglosheniyam kompaniy: per. s angl. – M. : Izdatelskiy dom «Wilyams», 2005. – S. 19-20.
8. Molotnikov A. E. Sliyaniya i poglosheniya. Rossiyskiy opit. – M. : Vershina, 2006, 344 s.
9. Joining Forces: Making One Plus One Equal Three in Mergers, Acquisitions, and Alliances, Revised and Updated, Mitchell Lee Marks, Philip H. Mirvis, October 2010, Jossey-Bass.

ДВИЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ

Елисеенко Н. А.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международных образовательных и деловых коммуникаций Донецкого национального технического университета.

Стародубцева Е. И.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международных образовательных и деловых коммуникаций Донецкого национального технического университета.

Аннотация. *Информационная составляющая современных сделок слияний и поглощений играет все большую роль в достижении эффекта синергии. Авторами были проанализированы сделки слияний и поглощений в контексте информационного взаимодействия между их участниками. При этом об интенсификации движения информационных потоков в подобных сделках свидетельствует повышение роли внедряемых технологических процессов. Исходя из этих предпосылок, в статье предложено исследовать движение информационных потоков по основным этапам сделок слияний и поглощений и их влияние на эффективность информационно-экономического обмена.*

Получение участниками информационного обмена экономической выгоды в конце информационного цикла свидетельствует о достижении эффекта синергии от сделки слияния или поглощения. Авторы рассматривают это как одно из условий существования информационно-экономического обмена между участниками сделки. В этом случае процессы формирования, направления и движения информационных потоков по этапам информационного цикла являются последовательными стадиями установления и развития экономических отношений между участниками информационно-экономического обмена.

Ключевые слова: *сделки слияния и поглощения, эффект синергии, информационные потоки, информационно-экономический обмен, информационный цикл.*

УДК 330.162:334.005.35

ФЕНОМЕН СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ПІДВИЩЕННІ СТІЙКОСТІ КОРПОРАЦІЙ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ РІВНЯХ

Євтушенко В. А.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна.

Шевченко Т. П.

Викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна.

Анотація. *Зміни, які відбулись не тільки в сучасній економіці, але й в світі в цілому, позначилися на подальшому розвитку суспільства. Постійно зростаюча роль транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх внесок в розвиток суспільства вимагають більш детального розгляду особливостей їх функціонування.*

На протязі останніх десятирічь особливо гостро постало питання покладення певних обов'язків на ТНК, оскільки велика влада та можливість впливу на суспільні процеси вимагають і високого рівня відповідальності. Все більше уваги з боку влади та суспільства, а також міжнародних організацій привертається до соціальної складової діяльності корпорацій та їхньої корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Предметом дослідження є феномен КСВ у міжнародному бізнесі, сучасні технології та інституційні форми КСВ.

Мета – аналіз світового феномену КСВ, визначення його особливостей на вітчизняних та закордонних підприємствах, узагальнення технологій та інституційних форм корпоративної соціальної відповідальності на сучасних українських підприємствах, надання методичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Методологічною базою для підготовки статті стали праці відомих західних, російських і українських економістів з предмету дослідження, результати власних розробок, аналіз основних міжнародних й українських технологій КСВ, економічні засади становлення практики соціальної відповідальності компаній в Україні, а також основні міжнародні стандарти в галузі КСВ. Для досягнення поставленої мети використані методи: діалектичний, історичний, логічний, системний.

У результаті дослідження визначені технології та інституційні форми КСВ, які використовують провідні компанії (на прикладі ДТЕК). Доведено, що вони орієнтовані на підвищення конкурентоспроможності в інтересах компанії та суспільства, надані практичні рекомендації українським підприємствам для подальшої реалізації КСВ як можливості виходу на закордонні ринки. Сферою застосування результатів дослідження є: сучасна економічна теорія та міжнародна практика корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: *інституційні форми, компанія, корпоративна соціальна відповідальність, транснаціональна корпорація, монополістичний капіталізм, стейкхолдери, технології.*

© Євтушенко В. А., Шевченко Т. П., 2014.

Постановка проблеми. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є одним з першочергових завдань вітчизняних підприємств як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Запровадження корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах, що прагнуть досягти успіху на міжнародних ринках, стає неодмінною умовою їхнього функціонування. Адже глобалізація сучасних бізнес-процесів вимагає від підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності приділяти більше уваги питанням соціальної підтримки працівників, місцевих громад, навколишнього середовища тощо. Прискорити та полегшити процес впровадження технологій та розвитку інституційних форм КСВ в Україні дозволить використання досвіду провідних закордонних підприємств на вітчизняному просторі.

Метою статті є аналіз світового феномену КСВ, визначення його особливостей на вітчизняних та закордонних підприємствах, узагальнення технологій та інституційних форм корпоративної соціальної відповідальності на сучасних українських підприємствах, надання методичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних авторів, які досліджують проблеми корпоративної соціальної відповідальності, зокрема на міжнародних ринках, можна виділити Саприкіну М. О., Бахтіна М. М., Бердяєва Н. А., Герцена А. І., Ільїна І. О., Розанова В. В., Соловйова У. С., Сорокіна П. А. та ін. Зарубіжна економічна наука у розгляді соціальної відповідальності бізнесу представлена дослідженнями Аллена Д., Баклі С., Маттіа Д., Боуена Г., Девіса К., Друкера П., Карнегі Е., Керолла А., Крейна А., Оуена Р., Портера М. та багатьох інших. Разом з тим, велика кількість невирішених соціальних проблем сучасного суспільства свідчать про недостатнє дослідження категоріального апарату, технологій та інституційних форм КСВ, що є необхідною умовою для успішного їх впровадження на вітчизняних підприємствах-суб'єктах міжнародного ринку.

Основні результати дослідження. Все більшу роль в житті сучасного суспільства відіграють ТНК. Економічна практика ТНК має певні позитивні та негативні фактори своєї діяльності, як для країни, що приймає, так і для країни базування. Серед позитивних сторін, можна відмітити той факт, що входження підприємств міжнародних компаній відносить збільшення інвестиційних надходжень, покращення економічного клімату країни, збільшення відкритості економіки, прискорення науково-технічного прогресу, збільшення робочих місць, надходження до державного бюджету. Негативною стороною такої діяльності виступають такі наслідки, як виснаження ресурсної бази, збільшення монополізації ринку, лобіювання інтересів окремих підприємців, підвищення залежності національної економіки по відношенню до більш могутніх держав, використання країни як ресурсного придатка лише на певний період часу. В основі ТНК знаходиться міжнаціональний приватний капітал, але транснаціональний монополістичний капітал, що виріс із економічної системи державного монополістичного капіталізму, не знищує її, а модифікує, тобто пристосовує до своїх вимог.

Транснаціональні корпорації (ТНК) є головним суб'єктом світогосподарчих відносин і формою, яка включає в себе, як правило, всі види сучасного світового бізнесу [1].

Процес становлення інституту цивілізованого бізнесу неможливий без зміни природи не тільки його самого, але і взаємодіючих з ним інститутів держави і суспільства. Для того, щоб знизити можливі негативні наслідки, неминуче супроводжують будь-яку трансформацію, слід дані процеси зі стихійних перевести в керовані. Це дозволить сформувати новий баланс інтересів між державою, бізнесом і суспільством через освіту активного соціально-економічного простору [2].

Теорія і практика корпоративної соціальної відповідальності лежать у сфері взаємодії бізнесу і інших суб'єктів суспільства і спрямовані на визначення ролі бізнесу і його

місця в суспільстві. Категорія КСВ є міждисциплінарним поняттям і є предметом вивчення таких наук, як філософія, соціологія, економіка, менеджмент та ін.

Рис. 1. Трехкатегоріальна модель КСВ [3]

Трехкатегоріальная модель КСВ (рис. 1) підкреслює, що бізнес відповідальний не тільки за забезпечення прибутку і росту компанії, але також враховує здатність бути добропорядним членом суспільства, що діє згідно з законом, враховує проблеми екології та сприяє розвитку суспільства.

1. Економічна відповідальність передбачає основну функцію компанії – максимізацію прибутку, зростання компанії, забезпечення сталого положення на ринку. Компанія, яка функціонує ґрунтуючись виключно на економічну відповідальність може бути неетичним і діяти незаконно.

2. Правова відповідальність означає виконання і дотримання законів, в якості основних понять справедливості та етичності.

3. Етична відповідальність вимагає від представників бізнесу реалізації своєї діяльності у відповідності з суспільними очікуваннями і моральними принципами.

Одним з секторів бізнесу, який висуває серйозні вимоги до етики бізнесу та/або КСВ – прав людини, трудових прав, прав стейкхолдерів, захисту навколишнього середовища, суспільних відносин, прозорості, корупційності – це нафтова і газова промисловість [4]. Нафтові і газові ТНК є активними гравцями, які надають керівну роль у розвитку позитивних корпоративних практик і кодексів поведінки на робочому місці та взаємодію з різними сторонами суспільства. Відбиток їхньої діяльності можна побачити у країнах, що розвиваються: у залученні прямих іноземних інвестицій, технологій; у якості головного роботодавця і т. д. Часто їх внесок у розвиток країн здійснюється шляхом різних програм: освітніх, охорони здоров'я, сільськогосподарських, транспортних і т. д.

Корпорації, які беруть участь у КСВ можуть отримати деякі переваги в сфері зв'язків з громадськістю, демонструючи свою прихильність принципам корпоративної соціальної відповідальності, але деякі з них були звинувачені у порожніх обіцянках і спробах обійти механізми регулювання [5].

В сучасних умовах, необхідно відзначити зростаючу роль відповідальності не тільки у відношенні між індивідами, але і щодо бізнесу і суспільства, бізнесу і навколишнього середовища і т.д.

К. Девис першим обґрунтував положення про те, що проблема соціальної відповідальності повинна розглядатися і в управлінському, і в соціальному контекстах. Він підкреслював, що така відповідальність має відношення до тих «рішень і дій бізнесменів, які здійснюються в цілях, які принаймні частково виходять за межі прямого економічного або технічного інтересу фірм», причому пояснені як такі, що надають прекрасний шанс для отримання фірмою довгострокового економічного ефекту» [6].

Поняття корпоративної соціальної відповідальності вперше з'явилося у працях економістів на початку XX століття [7]. КСВ відійшла на другий план під час Великої Де-

пресії і Другої Світової Війни, але незабаром повернулася у ще більшому масштабі. Її відродження відображало зростаючу стурбованість міжнародних організацій з приводу надмірної влади корпорацій. З самого початку бізнес підкреслив добровільність здійснення корпоративної соціальної відповідальності (на відміну від своїх юридичних зобов'язань). Однак і тоді існувала теза про те, що бізнес повинен служити виключно інтересам акціонерів, а також традиційно вважається, що брати на себе додаткові обов'язки було б непродуктивним відволікання.

Стійка прихильність до корпоративної соціальної відповідальності в певних академічних і ділових колах, спонукала дослідників і практиків активізувати свої зусилля, щоб зміцнити аналітичні основи концепції. Всі інтелектуальні ресурси були спрямовані на демонстрацію того, що бізнес і суспільство можуть створити симбіоз, який характеризується високим ступенем взаємності.

Розвиток у цьому напрямку відбувалося на тлі фундаментальних зрушень у взаєминах влади, суспільства і бізнесу, а також здійснення політичного тиску на останній, як, наприклад, інтенсивні політичні протести, спрямовані на Dow Chemical, Nike і Shell [8].

У 2005 році, коли в розвинених країнах соціальна відповідальність бізнесу вже стала складовою розвитку громадянського суспільства, Україна вступає на шлях активного впровадження практик корпоративної соціальної відповідальності [9]. Початком розвитку руху корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Україні традиційно вважають грудень 2005 року з дати проведення Форуму «Корпоративна соціальна відповідальність і Глобальний договір» за участю представників українського уряду, бізнес-спільноти, ООН, міжнародних і місцевих неурядових організацій, ЗМІ та ВНЗ [9]. Першими підписантами Глобального договору ООН в Україні стали 34 провідні українські, україно-російські та міжнародні компанії, асоціації та організації громадянського суспільства. У 2007 році до Глобального договору ООН (ГД ООН) в Україні приєднався ДТЕК, заявивши таким чином про свою прихильність до 10 соціально відповідальних принципів ГД ООН у сфері прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища і боротьби з корупцією. У 2009 році ДТЕК також очолював робочу групу з прав людини української мережі учасників ГД ООН [10].

ДТЕК [11] – найбільша приватна вертикально-інтегрована енергетична компанія України, яка є енергетичним підрозділом провідної фінансово-промислової групи України «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) та здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Синергія вугледобувних, енергогенеруючих та дистрибуційних підприємств, впровадження передових технологій, професійний менеджмент, зважена соціальна політика дозволяють ДТЕК зберігати лідерські позиції на паливно-енергетичному ринку України.

Топ-менеджмент ДТЕК добре усвідомлює, що компанія живе в економічному середовищі, в якому є органи виконавчої влади національного рівня, органи місцевого самоврядування, громадські організації, місцева громада, інші зацікавлені сторони. Тому ДТЕК послідовно реалізує стратегію і принципи взаємодії з суспільством. Компанія прагне, щоб міста, де працює компанія, стали комфортними для життя. Щоб досягти цієї мети, ДТЕК застосовує системний підхід до реалізації регіональних програм і привертає до активної участі всі зацікавлені сторони.

До 2010 року соціальні інвестиції ДТЕК мали стійку тенденцію до зростання (рис. 2). Незважаючи на скорочення інвестицій в 2011 році, компанія продовжує реалізовувати соціальні програми.

Рис. 2. Соціальні інвестиції ДТЕК, млн. грн. [11].

В якості наступного, більш складного етапу взаємодії з суспільством в 2012 році були розроблені Стратегії соціального партнерства з кожною територією на середньострокову перспективу – до 2015 року.

Наповнення стратегій відповідає п'яти пріоритетам ДТЕК (рис. 3). Одним з обов'язкових компонентів стратегій стали проекти і програми, спрямовані на зміну ставлення мешканців до свого міста і своєї ролі як громадян, а також на формування навичок економного використання енергії.

Рис. 3. Програми соціального партнерства ДТЕК в 2011-2012 рр., % [11].

Соціальна відповідальність в бізнесі надає основну перевагу для зовнішньоекономічної діяльності та посилення позицій у міжнародному співтоваристві. Сьогодні на ринках розвинутих країн успішно можуть працювати лише компанії, які формують соціальну (нефінансову) звітність хоча б за формою ГД ООН. Але більш складним нефінансовим звітом є Звіт зі сталого розвитку, який готується за вимогами системи Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting initiative – GRI), тобто за стандартизованою системою звітування [12] щодо економічної, природоохоронної та соціальної діяльності, має чіткі індикатори, які компанія повинна вказати у своєму звіті за п'ятьма складовими: бачення та стратегія; профіль організації; управління; індекс GRI; показники діяльності. Понад 1000 компаній у 60 країнах світу зараз використовують GRI. В Україні лише 4 компанії готують свої нефінансові звіти за стандартом GRI, серед яких і ДТЕК.

Вагомим індикатором соціальної відповідальності компанії є її відкритість суспільству, прозорість для всіх груп стейкхолдерів. В українській практиці у 2011-2012 рр. Центром «Розвиток КСВ в Україні» запроваджений Індекс прозорості та підзвітності [9]. Він базується на методології компанії Beyond Business (Ізраїль): оцінюються веб-сайти компаній за 4 основними критеріями: звітність (наявність нефінансового звіту) – 40% від загального результату; зміст (рівень розкриття інформації за основними сферами КСВ) – 35%; навігація (зручність користування сайтом) – 10%; доступність (мова, контактна ін-

формація) – 15%. Тож об'єктом оцінки є веб-сайт компанії і перевірити достовірність результатів може будь-який користувач Інтернету. За результатами складання індексу прозорості національних компаній протягом 2011-2013 рр. ДТЕК стабільно посідає 1-2 місця в Україні з результатами 80% у 2011 та 2013 роках (1 місце) і 63% у 2012 році (2 місце) [11].

Відповідальне корпоративне управління у ДТЕК розглядається як одна з головних конкурентних переваг, що поліпшує її імідж на національному і міжнародному ринках. У 2013 році серед 111 компаній, що оперують на території України і є емітентами акцій або облігацій, які торгуються на українських і міжнародних фондових біржах, ДТЕК став лідером дослідження «Стандарти корпоративного управління – 2013» (Corporate Governance in Ukraine) компанії «Concorde Capital» серед емітентів єврооблігацій [11].

Висновки. Компанія ДТЕК, як лідер української промисловості, є однією з найбільш соціально-відповідальних компаній України, що підтверджує взаємозалежність ступеню розвинутості соціальної відповідальності від високих фінансово-економічних показників.

Соціально відповідальний підхід ДТЕК до ведення бізнесу ґрунтується на таких принципах та інституційних формах: бездоганне дотримання законодавства; якісне задоволення запитів споживачів продукції; забезпечення безпеки праці та інвестування у розвиток людського потенціалу; турбота про навколишнє середовище; ефективні інвестиції у розвиток виробництва; врахування очікувань і думок зацікавлених сторін; системний підхід до побудови добросовісних і взаємовигідних відносин зі стейкхолдерами на основі вимог етики; внесок у розвиток місцевих громад; відкритість і прозорість; соціальне партнерство у регіонах присутності підприємств ДТЕК; соціальна звітність.

Технології та інституційні форми КСВ, які використовує ДТЕК, орієнтовані на підвищення конкурентоспроможності компанії в інтересах її та суспільства, можна рекомендувати українським підприємствам для подальшої реалізації та можливостей виходу на закордонні ринки.

Напрямками подальших досліджень є виявлення економічної ролі соціальної відповідальності в компаніях, що працюють або прагнуть виходу на глобальні ринки, розробка відповідних стратегій соціальної відповідальності, формування адаптованих організаційних структур.

Список використаної літератури

1. Якубовський С. О., Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. 2-ге вид. перероб. та доп. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.
2. Щадилов Г. А., Рощина И. В. Система менеджмента корпоративной социальной ответственности как условие формирования активного социально-экономического пространства / Г. А. Щадилов, И. В. Рощина // Известия Томского политехнического университета, 2008. – № 6. – С. 24-29.
3. Mark S. Schwartz and Archie B. Carroll. Corporate social responsibility: a three domain approach. Business Ethics Quarterly, Vol.13, Issue 4. 2003. – p. 503.
4. Frynas, J. G. The false developmental promise of Corporate Social Responsibility : Evidence from multinational oil companies // International Affairs. № 81, 3 (2005). – 598 p.
5. Gereffi, Gary, Ronie Garcia-Johnson and Erika Sasser. The NGO-Industrial Complex // Foreign, 2001. P. 56-65.

6. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? // California Management Review. – 1960. – № 2. – p. 70-76.
7. Clodia Vurro. The Evolutionary Path of the Concept of CSR, in developing corporate social responsibility, 2006. P. 58-59.
8. David Vogel. The market for virtue: the potential and limits of corporate social responsibility. – 2005. P 6-7.
9. Офіційний сайт Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://csr-ukraine.org.
10. Про глобальний договір ООН [Електронний ресурс] / Українська Мережа Глобального Договору ООН. – Режим доступу: http://www.globalcompact.org.ua.
11. Офіційний сайт ДТЕК [Електронний ресурс]. – 2013. Режим доступу: http://www.dtek.com.
12. Global Reporting initiative [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.globalreporting.org.

THE PHENOMENON OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN IMPROVING OF CORPORATIONS SUSTAINABILITY AT THE NATIONAL AND INTERNATIONAL LEVELS

Evtushenko V. A.

PhD (Economics), Associate Professor of Marketing and Management of foreign economic Department, V. N. Karazin Kharkiv National University.

Shevchenko T. P.

Lector of Marketing and Management of foreign economic Department, V. N. Karazin Kharkiv National University.

Abstract. *The changes that have occurred not only in economy, but in the world as a whole, have affected the development of our society. The growing role of transnational corporations (TNCs) and their contribution to society require more detailed consideration of the peculiarities of their functioning.*

Over the past decades, especially the question of imposing certain obligations to TNCs, as much power and influence on the social processes and require a high level of responsibility. Increasing attention from the authorities and society, and international organizations invited to the social component of the activities of corporations and their corporate social responsibility (CSR).

The subject of study is the phenomenon of CSR in international business, modern technologies and institutional forms of CSR. Goal - analysis of the global phenomenon of CSR, the determination of its features at domestic and foreign enterprises, generalization of technologies and institutional forms of corporate social responsibility of the modern Ukrainian enterprises, the granting of methodical recommendations for their improvement.

Methodological base for the preparation of this paper are the works of famous Western, Russian, and Ukrainian economists on the subject of the research, the results of our own developments, analysis of the main international and Ukrainian technologies CSR, economic bases of the establishment of practices of social responsibility of companies in Ukraine, as well as the main international standards in the field of CSR. To achieve this goal methods are used: dialectic, historical, logical system.

In result of studies identified technologies and institutional forms of CSR, which is used by the leading company (for example, DTEK). It is proved that they are focused on improving competitiveness in the interests of the company and society, and provides practical recommendations

to Ukrainian enterprises for the further implementation of CSR as an opportunity to enter foreign markets. Scope of research results: the modern economic theory and international practice of corporate social responsibility.

Key words: *institutional forms, company, corporate social responsibility, transnational corporation, monopoly capitalism, stakeholders, technologies.*

Referances

1. Yakubovs'kiy S. O., Kozak Y. G., Logvinova N. S. ta in. Transnacional'ni korporacii: osoblivosti investciynoy diyal'nosti. 2-ge vid. pererob. ta dop. navch. posib. / Za red. Yakubovs'kogo S. O., Kozaka Y. G., Logvinovoy N. S. – K. : Centr uchbovoi literaturi, 2011. – 472 s.
2. Shadilov G. A., Roshina I. V. Sistema menedgmenta korporativnoy social'noy otvetstvennosti kak uslovie formirovaniya aktivnogo social'no-ekonomicheskogo prostranstva / G. A. Shadilov, I. V. Roshina // Izvestiya Tomskogo politehnicheskogo universiteta, 2008. – № 6. – S. 24-29.
3. Mark S. Schwartz and Archie B. Carroll. Corporate social responsibility: a three domain approach. Business Ethics Quarterly, Vol.13, Issue 4. 2003. – p. 503.
4. Frynas, J.G. The false developmental promise of Corporate Social Responsibility : Evidence from multinational oil companies // International Affairs. №81, 3 (2005). – p . 598.
5. Gereffi, Gary, Ronie Garcia-Johnson and Erika Sasser. The NGO-Industrial Complex // Foreign, 2001. P. 56-65.
6. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? // California Management Review. – 1960. – № 2. – p. 70-76.
7. Clodia Vurro. The Evolutionary Path of the Concept of CSR, in developing corporate social responsibility, 2006. P. 58-59.
8. David Vogel. The market for virtue: the potential and limits of corporate social responsibility. – 2005. P. 6-7.
9. Oficiyniy sayt Centru «Rozvitok korporativnoy social'noy vidpovidal'nosti» [Elektronniy resurs] – Resim dostupu: http://csr-ukraine.org
10. Pro global'niy dogovir OON [Elektronniy resurs] / Ukris'ka Mereza Global'nogo Dogovoru OON. – Rezim dostupu: http://www.globalcompact.org.ua.

ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ КОРПОРАЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЯХ

Евтушенко В. А.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина.

Шевченко Т. П.

Преподаватель кафедры маркетинга и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина.

Аннотация. *Изменения, которые произошли не только в экономике, но и в мире в целом, сказались на дальнейшем развитии общества. Постоянно возрастающая роль транснациональных корпораций (ТНК) и их вклад в развитие общества требуют более детального рассмотрения особенностей их функционирования.*

На протяжении последних десятилетий особенно остро встал вопрос возложение определенных обязанностей на ТНК, поскольку большая власть и возможность влияния на общественные процессы и требуют высокого уровня ответственности. Все больше внимания со стороны власти и общества, а также международных организаций привлекается к социальной составляющей деятельности корпораций и их корпоративной социальной ответственности (КСО).

Предметом исследования является феномен КСО в международном бизнесе, современные технологии и институциональные формы КСО. Цель – анализ мирового фено-

мена КСО, определение его особенностей на отечественных и зарубежных предприятиях, обобщение технологий и институциональных форм корпоративной социальной ответственности на современных украинских предприятиях, предоставление методических рекомендаций по их усовершенствованию.

Методологической базой для подготовки статьи стали труды известных западных, российских и украинских экономистов по предмету исследования, результаты собственных разработок, анализ основных международных и украинских технологий КСО, экономические основы становления практики социальной ответственности компаний в Украине, а также основные международные стандарты в области КСО. Для достижения поставленной цели использованы методы: диалектический, исторический, логический, системный.

В результате исследования определены технологии и институциональные формы КСО, которые используют ведущие компании (на примере ДТЭК). Доказано, что они ориентированы на повышение конкурентоспособности в интересах компании и общества, даны практические рекомендации украинским предприятиям для дальнейшей реализации КСО как возможности выхода на зарубежные рынки. Сферой применения результатов исследования: современная экономическая теория и международная практика корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: *институциональные формы, компания, корпоративная социальная ответственность, транснациональная корпорация, монополистический капитализм, стейкхолдеры, технологии.*

УДК 336.011

ОСОБЛИВОСТІ ЗМІСТУ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ»

Квасницька Р. С.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Анотація. *Ринкове середовище, у якому на сьогодні функціонують інститути фінансового ринку, протягом останніх років істотно змінюється: постійно зростає ступінь його невизначеності, з'являються невраховані чинники ризику. Адаптація інститутів фінансового ринку до складного, динамічного та конкурентного ринкового середовища потребує творчого, науково обґрунтованого, нестандартного підходу до визначення реалій та потенціалу їх розвитку. Тому, особливої гостроти набувають питання дослідження теоретико-методологічних засад сутності такої економічної категорії, як потенціал. Складність виявлення єдиного комплексного підходу до суті потенціалу призвела до необхідності проведення аналізу різноманітних наукових точок зору та внесення ясності у термінологічні визначення даного поняття. Тому, щоб виокремити спільні та відмінні риси у різних підходах до визначення суті потенціалу, як економічної категорії,в статті проаналізовано семантичні значення даного поняття, що наводяться у сучасних енциклопедичних і тлумачних словниках,а також у працях науковців. За результатами аналізу приведених тлумачень морфологічних одиниць,що сукупно характеризують зміст поняття «потенціал» виокремлено основні його змістові складові та узагальнено авторське бачення самої сутності даної категорії.*

Ключові слова: *потенціал, можливості, засоби, ресурси, властивість, якість, здатність.*

Постановка проблеми. Тенденції розвитку вітчизняної економіки свідчать про наявність певних загроз економічній безпеці держави, нівелювання яких потребує забезпечення ефективного функціонування інститутів як реального, так і фінансового секторів економіки, зокрема і фінансового ринку. В свою чергу, для ефективного розвитку інститутів фінансового ринку, важливим є формування, об'єктивне оцінювання та використання потенціалу кожного окремого інституту та їх інституційної сукупності в рамках функціонування фінансового ринку.

Ринкове середовище, у якому на сьогодні функціонують інститути фінансового ринку, протягом останніх років істотно змінюється: постійно зростає ступінь його невизначеності, з'являються невраховані чинники ризику. Адаптація інститутів фінансового ринку до складного, динамічного та конкурентного ринкового середовища потребує творчого, науково обґрунтованого, нестандартного підходу до визначення реалій та потенціалу їх розвитку.

Тому, особливої гостроти набувають питання дослідження теоретико-методологічних засад сутності такої економічної категорії, як потенціал.

Мета статті – проведення, на основі морфологічної декомпозиції, аналізу наукових поглядів щодо трактування поняття «потенціал» та надання авторського розуміння суті даної економічної категорії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню сутності, змістової характеристики, підходів до визначення потенціалу присвячено праці багатьох науковців, серед

© Квасницька Р. С. 2014.

яких праці: Л. Абалкіна, А. Архангельського, Б. Бачевського, І. Заблодської, І. Карапейчика, Н. Касьянової, О. Олексюка, І. Отенко, О. Решетняк, І. Рєпіної, О. Федоніна та інших. Незважаючи на значний науковий інтерес до змістової характеристики поняття «потенціал», багато питань методологічних аспектів формування потенціалу залишаються дискусійними, а отже невирішеними. Серед таких «відкритих» питань виокремлюється питання сутності економічної категорії «потенціал», розв'язання якого є дуже важливим як з позиції семантичного уточнення даного поняття, а й з позиції подальшої конкретизації підходів до формування потенціалу, його вимірювання та управління.

Основні результати дослідження. Поняття «потенціал», яке сьогодні є широковживаним у різних сферах людської діяльності, характеризується різноманітністю тлумачень його змістового наповнення, що висуваються як на рівні різних наукових досліджень, так і в повсякденному житті. Свідченням цього виступає одночасне співіснування багатьох трактувань даної дефініції, які виділяються не тільки своєю неоднозначністю, а й деякою суперечністю.

Складність виявлення єдиного комплексного підходу до суті потенціалу призвела до необхідності проведення аналізу різноманітних наукових точок зору та внесення ясності у термінологічні визначення даного поняття. Тому, щоб виокремити спільні та відмінні риси у різних підходах до визначення суті потенціалу, як економічної категорії, в першу чергу, проаналізуємо семантичні значення даного поняття, що наводяться у сучасних енциклопедичних і тлумачних словниках (табл.1).

Так, найбільш вживаними у словниках тлумаченнями суті потенціалу виступають або групи морфологічних одиниць, або й окремі морфологічні одиниці, такі як:

1) джерела, можливості, засоби, запаси, ресурси [1; 2; 3; 4; 5; 6];
2) продуктивні сили, запаси, резерви, здатності [7];
3) можливості, засоби, продуктивні сили, здатності, сили [8];
4) ресурси [9];
5) потужність, можливість, засоби [10];
6) якість, здібність [11].

Що ж стосується поглядів науковців на сутність потенціалу, то відмітимо, що, для розкриття змістової характеристики даного поняття, вчені-економісти використовують семантичне значення латинського слова «potentia» - сила, потужність, а також трактування представниками різних наук змісту похідного терміну «потенціал» як володіння силою, потужністю.

Таблиця 1.
Основні морфологічні одиниці, що характеризують суть поняття «потенціал» в сучасних енциклопедичних і тлумачних словниках

№ з/п	Назва словника	Морфологічні одиниці, що входять до поняття «потенціал»									
		джерела	можливості	засоби	продуктивні сили	запаси	резерви	здатності, якості, властивості, здібності	сили	ресурси	потужність
1	Велика радянська енциклопедія [1, с.1058]	+	+	+							
2	Малий економічний словник [2, с. 482]		+	+							

3	Управління організацією: енциклопедичний словник [3]	+	+	+		+					
4	Великий тлумачний словник сучасної української мови [7, с.902]				+	+	+	(здатності)+	+		
5	Економічний тлумачний словник [4, с.484]		+	+							
6	Оксфордський економічний словник [11, с.377]							(здатності, якості)+			
7	Тлумачний словник української мови [8, с. 477]		+	+	+			(здатності) +	+		
8	Економічний енциклопедичний словник [9, с.142]									+	
9	Тлумачний словник економіста [5]		+	+		+				+	
10	Новий тлумачний словник української мови [6]		+	+							
11	Тлумачний словник російської мови [10]										

Джерело: Складено автором.

Так, дійсно найбільш ґрунтовно дані поняття розкриваються у фізиці, зокрема механіці, в якій потенційна енергія (потенціал) виступає властивістю матеріального тіла (системи тіл) здійснювати свою роботу [12].

Незважаючи на стрімкий розвиток економічної наукової думки прослідковується відсутність єдиного цілісного підходу до визначення поняття «потенціал» саме серед вчених-економістів (табл. 2). Переважна більшість науковців, має схильність до розгляду даної дефініції, як сукупності можливостей кого-, чого-небудь [13; 14; 15].

Таблиця 2.
Основні морфологічні одиниці, що характеризують суть поняття «потенціал» за визначеннями науковців

№ з/п	Назва словника	Морфологічні одиниці, що входять до поняття «потенціал»									
		джерела	можливості	засоби	продуктивні сили	запаси	резерви	здатності, якості, властивості, здібності	сили	ресурси	потужність
1	Архангельський В. [16 , с.7]	+	+	+		+					
2	Отенко І. [13]		+								
3	Абалкін Л. [17, с. 214]									+	
4	Джаін І. [18, с.8]		+		+						
5	Федонін О., Рєпіна І., Олексюк О. [14, с.12-13]										
6	Карапейчик І. [19]							(здатності) +			
7	Євдокімов Ф., Мізін О. [20]			+							+
8	Бачевський Б., Заблодська І., Решетняк О. [21, с.22]							(властивості) +			
9	Касьянова Н. [15, с.7]		+								
10	Сабадирьова А. [23]		+					(якості) +			

Джерело: Складено автором.

Зазначимо, що в словникових тлумаченнях дана характеристика потенціалу не виокремлюється зовсім. Також, серед науковців є визнаними й інші дефінування потенціалу, що містять у собі різні морфологічні складові, а саме: джерела, можливості, засоби, запаси, ресурси [16]; ресурси [17; 22]; потужність і засоби [20]; продуктивні сили і можливості [18]; здатності [19]; властивості [21]; якості і можливості [22].

Отже, в межах морфологічної декомпозиції терміну «потенціал», чітко виокремлюється ряд окремих змістовоутворюючих морфологічних одиниць даного поняття, що потребують додаткового дослідження: джерело; можливість; засіб; продуктивні сили; запас; резерв; сили; ресурси; потужність; властивість; якість; здібність; здатність.

Використовуючи термінологію сучасної науки та техніки, що міститься у тлумачних та енциклопедичних словниках, отримуємо такі пояснення суті перелічених основних морфологічних уособлень змісту поняття «потенціал»:

- джерело – те, що дає початок чому-небудь, звідки постає, черпається щось, основа чого-небудь, вихідне начало [8, с. 158];
- можливість – здійсненність, допустимість чого-небудь; наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь [8, с. 323];
- засіб – якась спеціальна дія, що дає можливість здійснити що-небудь, досягти чогось; спосіб; те, що служить знаряддям у якійсь дії, справі; механізми, пристрої і т. ін., необхідні для здійснення чого-небудь, для якоїсь діяльності [8, с. 213];
- продуктивні сили – засоби виробництва, за допомогою яких виробляються матеріальні благ, а також люди, що здатні до праці, мають певні навички і знання, і приводять в дію ці засоби, і вдосконалюють їх [23]; знаряддя та засоби праці, а також люди, що вводять їх у дію, здійснюючи виробництво матеріальних благ [24];
- запас – те, що не передбачене для негайного вжитку, приготоване для чого-небудь заздалегідь; наявність чого-небудь у чомусь, що нагромаджується протягом певного часу [8, с. 209];
- резерв – запас чого-небудь, який спеціально зберігається для використання в разі потребу; джерело, звідки беруться нові сили для кого-, чого-небудь [8, с. 519-520]; ще не використані можливості, засоби для здійснення чого-небудь [23];
- сила – фізична здатність або можливість робити, здійснювати що-небудь [24];
- ресурси – запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби; засіб, можливість, якими можна скористатись в разі необхідності [8, с. 524] кошти, запаси, можливості, джерела чого-небудь (наприклад, фінансові, економічні, матеріальні тощо) [25, с. 388];
- потужність – величина, яка характеризує швидкість виконання роботи [23];
- властивість – риса, ознака, характерна для кого-, чого-небудь [8, с.111; 23];
- якість – та чи інша характерна ознака, властивість, риса кого-, чого-небудь [8, с. 662];

об'єктивна та всезагальна характеристика об'єктів, що визначається сукупністю їх властивостей [1, с. 567];

- здібність – обдарування, талант; природній нахил до чогось; властивість, особливість, що виявляється в умінні робити щось [8, с.221];
- здатність – природне обдарування, здібність [23].
- За результатами аналізу приведених тлумачень морфологічних одиниць, що сукупно характеризують зміст поняття «потенціал», можна виділити наступне:
- така морфологічна одиниця, як «ресурси» є сукупним уособленням інших досліджуваних понять, а саме: «запас», «резерв», «засіб», «можливість», в «кошти», «джерела»,

«продуктивні сили». Тому, на наш погляд, для уникнення тавтології в тлумаченні потенціалу, доцільним є застосування саме узагальненого поняття «ресурси»;

- однак, вважаємо помилковим віднесення до ресурсів таку дефініцію, як можливість. Це пояснюється тим, що поняття «можливість» є філософською категоріє, яка розглядається як сприятливі умови, допустимість чого-небудь, тенденція розвитку предмета. Ресурси ж є економічною категорією, яка відображає наявні чи ймовірні матеріальні, фінансові та трудові ресурси, що виражені у формі запасів та/або резервів, а тому не може включати таку компоненту, як можливість;
- водночас, хоча поняття «засіб» і розглядається як складова ресурсів, на нашу думку, його трактування, як якоїсь спеціальної дії, що дає можливість здійснити що-небудь, досягти чогось, досить влучно вказує на те, що саме засоби, а не всі ресурси дають дієвий поштовх в реалізації можливостей. Тому, вважаємо за доцільне розглядати засоби не в сукупності ресурсів, а окремо, як дієвий спосіб реалізації можливостей;
- трактування таких морфологічних одиниць поняття «потенціал», як «ознака», «властивість», «якість», «здібність» і «здатність» не тільки уособлено висвітлюють певні характеристики потенціалу, а й відтворюють їх зв'язок, що може бути охарактеризований на кшталт «снігового кому» – від одиничного до узагальненого.

Так, поняття «властивість» включає в себе такі поняття, як «ознака» та «риса». В свою чергу, в основі характеристики поняття «якість» лежить поняття «властивість», а саме поняття «якість» є уособленням суті поняття «здібність». А така морфологічна одиниця, як «здатність», що включає в себе поняття «здібність», виступає узагальненням сукупності усіх зазначених понять, в тому числі і поняття «сили». Тому, розкриття суті потенціалу через застосування узагальнюючої морфологічної одиниці «здібність», а не через перелік її тлумачних складових, є більш лаконічним та більш доцільним;

- потенціал, на нашу думку, необхідно розглядати як комплексну економічну категорію, що включає такі складові, як: можливості, ресурси, засоби та здатність. Такий висновок є логічним відтворенням того, що лише за сприятливих умов, тобто можливостей, реальної чи потенційної наявності певних ресурсів (матеріальних, фінансових і трудових), які забезпечені відповідними засобами та здатністю досягнення або здійснення чого-небудь, формується потенціал певного об'єкта.

Отже, ґрунтуючись на проведеному дослідженні, можна дати авторське бачення суті потенціалу, в такий спосіб: потенціал – це сукупність можливостей, що забезпечуються певними ресурсами, засобами та здатностями, з метою досягнення, здійснення або реалізації чогось.

Висновки. Таким чином, узагальнюючи викладене у статті, наголосимо, що проведене дослідження дозволяє простежити дискусійність визначення поняття категорії «потенціал». Запропоноване визначення сутності потенціалу як економічної категорії дозволяє сконцентрувати увагу не тільки на можливостях досягнення певних цілей, а й на необхідності обов'язкового врахування забезпечувальних змістових складових потенціалу: ресурсах, засобах та здатності. Дане твердження дозволяє в подальших дослідженнях більш ґрунтовно визначати підходи до формування потенціалу інститутів фінансового ринку та його оцінки.

Список використаної літератури

1. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А. М. Прохоров]. – 4-е изд. – М. : Сов. Энциклопедия, 1989. – 1632 с.
2. Малый энциклопедический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 1088 с.

3. Управление организацией: энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – М. : Изд. Дом ИНФРА-М, 2001. – 822 с. – Режим доступа: http://yas.yuna.ru.
4. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англо-російський) / Л. М. Алексеєнко, В. М. Алексеєнко. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с.
5. Тлумачний словник економіста / [за ред. С. М. Гончарова]. – К. : ЦУЛ, 2009. – 264 с.
6. Новий тлумачний словник української мови: в 3 т. / [уклад. М. Ґедзь та ін.]. – К. : Аконіт, 1999. – Т. 3. – 630 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. — К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. — 1736 с.
8. Тлумачний словник української мови / [уклад. Т. В. Ковальова, Л. П. Коврига]. – Харків : Синтекс, 2005. – 672 с.
9. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / [за ред. С. Мочерного]. – Львів : Новий світ – 2006. – Т. 2. – 586 с.
10. Black J. Dictionary of Economics Second edition / J. Black. – New York: Oxford University Press, 2003. – 523 p.
11. Толковый словарь русского языка С. Ожегова (онлайн-версия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ozhegov.org.
12. Ландау Л. Д. Теоретическая физика / Л. Д. Ландау, Е. М. Лифшиц. – 5-е изд., стереот. – М. : Физматлит, 2004. – Т. 1. Механика. – 224 с.
13. Побережна Н. М. Аналіз трактування поняття «потенціал» [Электронный ресурс] / Н. М. Побережна. – Режим доступа: http://www.kpi.kharkov.ua.
14. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004 – 216 с.
15. Абалкин Л. М. Диалектика социалистической экономики / Л. М. Абалкин. – М. : Мысль, 1981. – 351 с.
16. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала: монография / И. О. Джаин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.
17. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оценка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
18. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция [Электронный ресурс] / И. Н. Карапейчик // «Еффективная экономика». – 2011. – № 12. – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua.
19. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізін // Наукові праці ДонНТУ. – 2004. – Вип. 75. – С. 54-59.
20. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
21. Потенціал підприємства: формування та використання: навч. посібник / [Н. В.Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева та ін.]. – Донецьк : Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
22. Сабадирьова А. Л. Теоретичні та організаційні аспекти оцінки потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / А. Л. Сабадирьова. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua
23. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eslovnyk.com.
24. Словник української мови. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sum.in.ua.

25. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 587 с.

FEATURES OF THE CONTENT OF THE CATEGORY «POTENTIAL»

Kvasnitska R. S.

Candidate of Economics , Associated Professor, doctoral student at the University of banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv).

Abstract. *The market environment in which institutes of the financial market function today, in recent years significantly changes: constantly uncertainty degree grows, there are unaccounted risk factors. Adaptation of institutes of the financial market to the difficult, dynamic and competitive market environment demands creative, scientifically reasonable, non-standard approach to definition of realities and potential of their development. Therefore, special sharpness is gained by questions of research of teoretiko-methodological bases of essence of such economic category, as potential. Complexity of identification of a uniform integrated approach to an essence of potential resulted in need of carrying out the analysis of various scientific points of view and entering of clarity into terminological definitions of this concept. Therefore to allocate the common and distinctive features in various approaches to definition of essence of potential as economic category, in article the semantic values of this concept given in modern encyclopedic and explanatory dictionaries are analyzed, and also in works of scientists. By results of the analysis of the given interpretation of the morphological units which are in total characterizing the content of the concept «potential» its main components are allocated and author's vision of the essence of this category is generalized.*

Key words: *potential, opportunities, means, resources, property, quality, ability.*

Referances

1. Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar / [gl. red. A. M. Prohorov]. – 4-e izd. – M.: Sov. Entsiklopediya, 1989. – 1632 s.
2. Malyiy entsiklopedicheskiy slovar / [pod red. A. N. Azriliyana]. – M. : Institut novoy ekonomiki, 1997. – 1088 s.
3. Upravlenie organizatsiey: entsiklopedicheskiy slovar [Elektronnyiy resurs]. – M. : Izd. Dom INFRA-M, 2001. – 822 s. – Rezhim dostupa: http://yas.yuna.ru.
4. Alekseyenko L. M. Ekonomichnyy tlumachnyy slovnyk: vlasnist', pryvatyzatsiya, rynok tsinnykh paperiv (ukrayins'ko-anhlo-rosiys'kyy) / L. M. Alekseyenko, V. M. Alekseyenko. – Ternopil' : Aston, 2003. – 672 s.
5. Tlumachnyy slovnyk ekonomista / [za red. S. M. Honcharova]. – K. : TsUL, 2009. – 264 s.
6. Novyy tlumachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy : v 3 t. / [uklad. M. Gedz' ta in.]. – K. : Akonit, 1999. – T. 3. – 630 s.
7. Velykyy tlumachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy / [uklad. i holov. red. V. T. Busel]. – K. : Irpin' : VTF «Perun», 2009. – 1736 s.
8. Tlumachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy / [uklad. T. V. Koval'ova, L. P. Kovryha]. – Kharkiv : Synteks, 2005. – 672 s.
9. Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk : u 2 t. / [za red. S. Mochernoho]. – L'viv : Novyy svit – 2006. – T. 2. – 586 s.
10. Black J. Dictionary of Economics Second edition / J. Black. – New York: Oxford University Press, 2003. – 523 p.
11. Tolkovyiy slovar russkogo yazyika S. OzhYogova (onlayn-versiya) [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.ozhegov.org
12. Landau L. D. Teoreticheskaya fizika / L. D. Landau, E. M. Lifshits. – 5-e izd., stereot. – M.: Fizmatlit, 2004. – T. 1. Mehanika. – 224 s.
13. Poberezhna N. M. Analiz traktuvannya ponyattya «potentsial» [Elektronnyy resurs] / N. M. Poberezhna. – Rezhym dostupa: http://www.kpi.kharkov.ua.
14. Otenko I. P. Metodologicheskie osnovyi upravleniya potentsialom predpriyatiya: nauchnoe izdanie / I. P. Otenko. – Harkiv : Izd. HNEU, 2004 – 216 s.

15. Abalkin L. M. Dialektika sotsialisticheskoy ekonomiki / L. M. Abalkin. – M.: Mysl, 1981. – 351 s.
16. Dzhain I. O. Otsenka trudovogo potentsiala: monografiya / I. O. Dzhain. – Sumyi: ITD «Universitetskaya kniga», 2002. – 250 s.
17. Fedonin O. S. Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsenka: navch. posibnyk / O. S. Fedonin, I. M. Ryepina, O. I. Oleksyuk. – K. : KNEU, 2004. – 316s.
18. Karapeychik I. N. Ponyatie potentsiala v ekonomike: obschaya kontseptsIya [Elektronnyiy resurs] / I. N. Karapeychik // «Effektivnaya ekonomika». – 2011. – №12. – Rezhim dostupa: http://www.economy.nayka.com.ua
19. Yevdokymov F. I. Doslidzhennya katehoriyi «ekonomichnyy potentsial promyslovoho pidpryyemstva» / F. I. Yevdokymov, O. V. Mizin // Naukovi pratsi DonNTU. – 2004. – Vyp.75. – S.54-59
20. Bachevs'kyy B. Ye. Potentsial i rozvytok pidpryyemstva: navch. posibnyk / B. Ye. Bachevs'kyy, I. V. Zablods'ka, O. O. Reshetnyak. – K. : TsUL, 2009. – 400 s.
21. Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta vykorystannya: navch. posibnyk / [N. V.Kas'yanova, D. V. Solokha, V. V. Moreva ta in.]. – Donets'k: Vyd-vo Tsyfrova typohrafiya, 2012. – 257 s.
22. Sabadyr'ova A. L. Teoretychni ta orhanizatsiyni aspekty otsinky potentsialu pidpryyemstva [Elektronnyy resurs] / A. L. Sabadyr'ova. – Rezhym dostupu: http: //dspace.oneu.edu.ua.
23. Tlumachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://eslovnyk.com/.
24. Slovnyk ukrayins'koyi movy. Akademichnyy tlumachnyy slovnyk [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://sum.in.ua.
25. Zahorodniy A. H. Finansovyy slovnyk / A. H. Zahorodniy, H. L. Voznyuk, T. S. Smovzhenko. – 3-tye vyd., vypr. ta dop. – K. : T-vo «Znannya», KOO, 2000. – 587 s.

ОСОБЕННОСТИ СОДЕРЖАНИЯ КАТЕГОРИИ «ПОТЕНЦИАЛ»

Квасницкая Р. С.

Кандидат экономических наук, доцент, докторант Университета банковского дела Национального банка Украины (г. Киев).

Аннотация. *Рыночная среда, в которой на сегодняшний день функционируют институты финансового рынка, в последние годы существенно меняется: постоянно растет степень неопределенности, появляются неучтенные факторы риска. Адаптация институтов финансового рынка к сложной, динамичной и конкурентной рыночной среде требует творческого, научно обоснованного, нестандартного подхода к определению реалий и потенциала их развития. Поэтому, особую остроту приобретают вопросы исследования теоретико-методологических основ сущности такой экономической категории , как потенциал. Сложность выявления единого комплексного подхода к сути потенциала привело к необходимости проведения анализа различных научных точек зрения и внесения ясности в терминологические определения данного понятия. Поэтому, чтобы выделить общие и отличительные черты в различных подходах к определению сущности потенциала, как экономической категории, в статье проанализированы семантические значения данного понятия, приводимые в современных энциклопедических и толковых словарях, а также в трудах ученых. По результатам анализа приведенных толкований морфологических единиц, совокупно характеризующих содержание понятия «потенциал» выделены основные его составляющие и обобщено авторское видение самой сущности данной категории.*

Ключевые слова: *потенциал, возможности, средства, ресурсы, свойство, качество, способность.*

УДК 334.78:330.4

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНДУСТРІАЛЬНИХ КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Карпенко О. О.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і менеджменту Київської державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного.

Анотація. *Інтеграція у світовий економічний простір вимагає зростання питомої ваги інноваційної продукції та збільшення обсягів наданих високотехнологічних послуг практично в усіх галузях та підприємствах. У сучасних роботах з теорії інновацій аналізуються властивості та нові тенденції, які в тій чи іншій формі знайшли відображення у взаємодії держави, науки і бізнесу та оформилися у вигляді моделі «потрійної спіралі». Однією з нових форм організації, на основі якої можна здійснити об'єднання наукових розробок і виробництва, є інноваційно-індустріальні кластерні об'єднання. Складність процесу управління в межах кластерних об'єднань, яка обумовлена особливостями всіх трьох категорій учасників, визначає необхідність моделювання процесу функціонування кластерних об'єднань з метою аналізу і прогнозування пріоритетів їх економічного розвитку.*

Метою статті є розробка імітаційної моделі процесу функціонування інноваційно-індустріального кластерного об'єднання для визначення оптимального складу його учасників.

У статті охарактеризовано модель «потрійної спіралі», наведено авторське тлумачення поняття «кластерне об'єднання», досліджено основні методи моделювання процесів формування і функціонування кластерних об'єднань, зокрема, кластерний аналіз, метод дискримінантного аналізу, метод об'ємно-календарного планування, розробка штучних нейронних мереж, імітаційне моделювання.

На основі проведеного дослідження аналітичних методів, за допомогою яких можливо здійснювати моделювання процесів формування і функціонування кластерних об'єднань, автором для вирішення зазначеного запропоновано використовувати імітаційне моделювання і розроблено схему імітаційної моделі процесу функціонування інноваційно-індустріального кластерного об'єднання. Результати моделювання дають змогу обирати склад учасників інноваційно-індустріального кластерного об'єднання, який забезпечить оптимізацію його функціонування.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, модель «потрійної спіралі», кластерні об'єднання, методи моделювання, імітаційна модель процесу функціонування інноваційно-індустріального кластерного об'єднання.*

Постановка проблеми. Перехід розвинених країн до нового типу економіки – економіки знань – обумовив потребу у формуванні ефективних механізмів продукування та комерціалізації знань на основі узгодження державних, корпоративних та академічних інтересів. Це, в свою чергу, привело до змін у державній інноваційній політиці всіх розвинених країн, що почали відбуватися на початку 1990-х років через розширення функцій університетів та бізнесу в інноваційній сфері та формування принципово нової моделі інноваційної системи. Вивчення нових кон цепцій інноваційних систем та специфіки взаємодіючої поведінки їх учасників є необхідною умовою для ідентифікації ключових

© Карпенко О. О. 2014.

напрямів удосконалення національної інноваційної системи з метою підвищення ефективності її функціонування [1].

У міру того, як у розвинених країнах успішно розвивається нова модель інноваційної системи, там формуються і нові підходи до пояснення процесів виникнення та поширення інновацій, що відповідають сучасному етапу розвитку. Дослідники узагальнюють зміни, що відбуваються як в окремих країнах, так і в світі, намагаючись пояснити їх. У сучасних роботах з теорії інновацій аналізуються властивості та нові тенденції, які в тій чи іншій формі знайшли відображення у взаємодії держави, науки і бізнесу та оформилися у вигляді концепції «потрійної спіралі», або моделі стратегічних інноваційних мереж [2].

Висока ефективність та адаптивність до зовнішніх умов в «потрійній спіралі» забезпечується завдяки інтеграції та взаємодії її елементів – університет (наука), держава, бізнес – шляхом утворення кластерних об'єднань [3].

Управління в межах кластерних об'єднань здійснюється через механізм партнерства з метою економічного розвитку, заснованого на інноваціях. Складність процесу управління в межах кластерних об'єднань, яка обумовлена особливостями всіх трьох категорій учасників, визначає необхідність моделювання процесу функціонування кластерних об'єднань з метою аналізу і прогнозування пріоритетів їх економічного розвитку.

Метою статті є розробка імітаційної моделі процесу функціонування інноваційно-індустріального кластерного об'єднання для визначення оптимального складу його учасників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розробки концепції «потрійної спіралі» як реакції на один з головних викликів для багатьох економік світу, а саме, побудову ефективних національних інноваційних систем, присвячені роботи [1; 2; 3; 4; 5]. Доцільність застосування кластеризації економіки як сучасного інструменту управління її розвитком через впровадження інновацій підтверджена у багатьох працях, зокрема, [6; 7; 8]. Проблемам, пов'язаним з процесами моделювання функціонування кластерних об'єднань, присвячені численні дослідження, зокрема, [9; 10; 11] та інші.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Віддаючи належне фундаментальності та важливості наукового доробку зазначених фахівців, слід відмітити, що використання кластерного підходу в економічній практиці є недостатньо вивченим. Так, відсутня інформація, що дозволяє ідентифікувати об'єкти, що складають кластерні об'єднання, не розроблений апарат моделювання складних економічних систем кластерного типу, не існує узгодженої системи вимірників ефективності їх діяльності, вимагають доведення твердження про вплив тих чи інших внутрішніх та зовнішніх параметрів на успішність функціонування кластерних об'єднань. На даному етапі представляється актуальним описати підходи до моделювання процесів функціонування кластерних об'єднань.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Концепція потрійного партнерства університетів (науки), бізнесу та влади, відома як модель потрійної спіралі (Triple Helix Model), з'явилася в середині 1990-х років – у вигляді синтезу інституційних поглядів соціологів і біологічної аналогії. У роботі Генрі Іцковіца (Стендфордський університет) та Лоет Лейдесдорфа (Амстердамський університет) таке партнерство було представлено як гібридна соціальна конструкція, що має переваги молекули ДНК (зчеплення спіральних структур) і підвищену адаптивність до змін зовнішнього середовища [4].

У рамках теорії «потрійної спіралі» обґрунтовуються засади для формування системи взаємовідносин між органами державного управління, бізнесовими структурами та науковими організаціями в контексті вибраної моделі інноваційного розвитку країни на досвіді США. Ця модель передбачає побудову системи державного управління на іннова-

ційних принципах розвитку, що є альтернативою двом найпоширенішим у світі – адміністративно-командній моделі управління та ринковій моделі державного невтручання [5].

Ефективним механізмом реалізації інноваційної моделі розвитку економіки є пошук і створення дієвих організаційних форм здійснення господарської діяльності, однією з яких виступають інтеграційні структури. В сучасних умовах кластери визнані ефективною формою інтеграційних систем. Кластерний підхід дає змогу об'єднати підприємства, уряд і місцеві інституції для ведення конструктивного діалогу в напрямі підвищення результатів діяльності та пропонує дієві механізми співробітництва бізнесу, науки і освіти й уряду.

Аналіз теоретичного базису формування та функціонування кластерного об'єднання дозволив сформулювати його авторське трактування.

Кластерне об'єднання (кластер) є економічною системою, заснованою на підвищеній концентрації суб'єктів господарської діяльності, які інтеграційно взаємодіють між собою щодо спільного використання інформаційних, інвестиційних, інноваційних, технологічних, освітніх, наукових, інтелектуальних, маркетингових та інших можливостей для забезпечення підвищення економічної та соціальної ефективності їх роботи, а також створює додаткові можливості для їх розвитку, обумовлені станом внутрішньосистемних зв'язків, та сприяє розвитку відповідної галузі або області (регіону).

Феномен утворення кластерів (як стихійно, під впливом ринкових сил, так і внаслідок цілеспрямованих зусиль) пов'язаний з об'єктивним ускладненням будови систем у результаті зміни парадигми та революції у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Адаптуючись до умов глобалізації та різко збільшеного динамізму середовища, світ переходить до нового, сітьового порядку – функціонального синтезу ієрархічного і ринкового, а світова економіка і всі її підсистеми стратифікують у кластерно-сітьові структури, що є більш пластичними, ніж модель ієрархії, і водночас більш інтегрованими, ніж традиційна модель ринку. Вочевидь, що кластерні мережі поступово стануть головною структуроутворюючою ланкою світового ринкового простору, виконуючи ту організуючу роль, яку раніше виконували галузі [6].

Експертне співтовариство і учасники діючих успішних кластерів на сьогоднішній день у цілому досягли консенсусу в тому, що ефективний розвиток кластера характеризується механізмом «потрійної спіралі», тобто взаємодією трьох груп учасників: бізнесу, влади та науки [7]. При відсутності хоча б однієї з категорій формування повноцінних інноваційно-індустріальних кластерних об'єднань (далі – ІІКО) стає неможливим.

Підприємства – учасники ІІКО вимагають постійного відновлення, поліпшення якості, впровадження нових функціональних можливостей при виготовленні продуктів та послуг. Такі підприємства мають постійні та стійкі зв'язки з науково-дослідними центрами, освітніми установами [8].

Процес управління в межах ІІКО здійснюється через механізм партнерства з метою економічного розвитку, заснованого на інноваціях, є складним через особливості всіх трьох категорій учасників. Природно, що у представників бізнесу, освіти й науки та владних структур, що беруть участь у кластері, існують власні різні горизонти планування, географічний обхват діяльності та системи стимулів. Успішними стають саме ті об'єднання, в яких усім категоріям учасників вдається поєднувати власні інтереси з цілями розвитку кластера.

З точки зору методології аналізу ефективності функціонування кластерних об'єднань значний інтерес, на наш погляд, представляє використання математичного моделювання.

Відомо ряд аналітичних методів, за допомогою яких можливо здійснювати моделювання процесів формування і функціонування кластерних об'єднань. Серед них варто виділити такі:

1) Кластерний аналіз дозволяє будувати класифікацію n об'єктів за допомогою об'єднання їх у групи, або кластери, на основі критерію мінімуму відстані в просторі m змінних, що описують об'єкти. Метод дозволяє знаходити розбиття множини об'єктів на задане число кластерів. Кластерний аналіз носить кількісний характер [9].

Об'єктами можуть бути продукція підприємств або самі підприємства. Змінними можуть бути їх характеристики, значимі з точки зору конкурентоспроможності. У цьому випадку кластерний аналіз дозволяє об'єктивно розділити їх на групи, або кластери конкурентоспроможності.

2) Метод дискримінантного аналізу дозволяє перевірити гіпотезу про можливість класифікації заданої множини n об'єктів, які характеризуються деяким числом m змінних X, на деяке число класів, або кластерів, k. Він дозволяє об'єктивно класифікувати нові об'єкти за цими змінними.

Метод дискримінантного аналізу дозволяє отримати ймовірнісне обґрунтування результатів кластеризації [9].

3) Метод об'ємно-календарного планування – один із способів моделювання кластерної економіки. Кожен етап (виробництво) складає окремий блок економіко-математичних співвідношень, які пов'язують змінні величини: обсяги продуктів, що переробляються, коефіцієнти або технологічні параметри, питомі показники по витратах. Критерієм служить максимізація готової продукції як результат останньої стадії переробки.

Для детального складання календарного плану виробничих процесів у кластерах пропонується використовувати моделі сітьового планування на мережі складної структури [10]. Сітьова модель на основі мережі складної структури відтворює понад 50 різнорідних взаємозв'язків між окремими операціями (роботами) мережі, що дозволяє представити в сітьовій моделі кластера всі технологічні, ресурсні та часові обмеження між роботами.

4) Штучні нейроні мережі (далі – ШНС) не потребують побудови моделі, а будують її самі тільки на основі запропонованої інформації. Саме тому нейронні мережі входять в практику управління складними економічними системами кластерного типу, де ставляться завдання, що важко формалізуються, для вирішення яких необхідні або постійна робота групи кваліфікованих експертів, або адаптивні системи автоматизації [11].

Життєвий цикл нейронної мережі складається з ряду етапів: постановка завдання, збір і перетворення інформації (генеральної вибірки даних), вибір парадигми (архітектури) ШНС, навчання ШНС, тестування ШНС, функціонування ШНС.

Налаштовану і навчену мережу можна використовувати для моделювання економічних систем кластерного типу, пред'являючи їй реальні ситуації.

5) Імітаційне моделювання реалізується за такими етапами:

- формулюються основні питання про поведінку складної системи, відповіді на які потрібно отримати;
- здійснюється декомпозиція системи на простіші частини - блоки;
- формулюються закони і «правдоподібні» гіпотези щодо поведінки як системи в цілому, так і окремих її частин;
- залежно від поставлених перед дослідником питань вводиться так званий системний час, що моделює хід часу в реальній системі;
- формалізованим чином задаються необхідні феноменологічні властивості системи і окремих її частин;
- випадковим параметрам, що фігурують в моделі, зіставляються деякі їх реалізації, що зберігаються постійними протягом одного або декількох тактів системного часу. Далі відшукуються нові реалізації [11].

Модель представляється у вигляді алгоритму, в якому визначаються всі найбільш істотні елементи, зв'язки в кластері і задаються початкові значення параметрів, що відповідають «нульовому» моменту часу. Усі наступні зміни, що відбуваються в системі за законом причин і наслідків, обчислюються за допомогою засобів логічної обробки даних при виконанні даного алгоритму. Такий метод не вимагає складання рівнянь і не вимагає їх вирішення. У ході імітаційного експерименту комп'ютер імітує функціонування кластера і обчислює характеристики властивостей, які проявляються системою.

З точки зору комп'ютерної реалізації імітаційне моделювання складних економічних систем кластерного типу – це комплексний метод дослідження, що включає побудову концептуальних, математичних і програмних моделей створення і функціонування кластерів, виконання широкого спектра цілеспрямованих імітаційних експериментів, пов'язаних зі стратегією регіонального розвитку, обробкою та інтерпретацію результатів цих експериментів.

Інноваційно-індустріальне кластерне об'єднання як об'єкт моделювання являє собою систему, складність якої визначається кількістю вхідних у неї елементів (підприємств, організацій, суб'єктів соціально-економічного, науково-технічного призначення тощо), зв'язками між ними, а також зв'язками із зовнішнім середовищем. Асоціативна інтеграція елементів у кластер передбачає наявність спільних цілей та інтересів. При цьому елементи кластера мають власні цілі і прагнуть їх досягти.

Склад елементів кластера, способи їх асоціативного об'єднання та відносини між ними визначають структуру кластера як економічної системи, а також її результативність. На думку автора статті, дуже важливим у процесі формування ІІКО є обґрунтування оптимального складу учасників кластерного об'єднання. На основі проведеного дослідження аналітичних методів, за допомогою яких можливо здійснювати моделювання процесів формування і функціонування кластерних об'єднань, автор вважає доцільним використовувати для вирішення зазначеного завдання саме імітаційне моделювання (рис. 1).

Джерело: авторська розробка.

Рис. 1. Схема імітаційної моделі процесу функціонування інноваційно-індустріального кластерного об'єднання.

Показники стану кластера обумовлені впливом вхідних змінних або викликані причинами внутрішніх змін. Вихідні змінні ІІКО – це прогнозні результати його функціонування. За результатами моделювання пропонується обирати склад учасників інноваційно-індустріального кластерного об'єднання, який забезпечить оптимізацію виходів ІІКО.

Слід зазначити, що наведена вище постановка задачі оптимізації виходів функціонування інноваційно-індустріального кластерного об'єднання носить абстрактний характер. Щоб забезпечити максимальну адекватність і змістовність необхідно деталізувати модель, доповнивши її описом механізмів взаємодії учасників кластеру.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямку.

Найбільш ефективним способом інтеграції бізнесу, влади та науки й освіти для реалізації інноваційної діяльності є формування інноваційно-індустріальних кластерних об'єднань. Вони відкривають нові можливості консолідації наявних ресурсів, розробки спільних ідей і знань, отримання надійних партнерів, виходу на нові ринки, диверсифікацію виробництва.

Пріоритетними завданнями ІІКО виступають підвищення конкурентоспроможності компаній і організацій, які входять до його складу, формування і розвиток системи внутрішньокластерних відносин, що дозволяє використовувати синергію учасників для отримання стійких конкурентних переваг, забезпечення організаційно-методичної допомоги в отриманні державної підтримки спільних кластерних проектів, залучення фінансових коштів.

Функціонування кластерного об'єднання характеризується діями його учасників. Це означає, що динамічний процес зміни стану всієї системи залежить від поведінки його учасників, у розпорядженні яких знаходяться власні управлінські впливи. При цьому кожен учасник обирає їх, керуючись своїм критерієм, що відображає власні інтереси. Таким чином, виникає проблема, пов'язана із знаходженням розумних умов компромісу між учасниками кластерного об'єднання при наявності спільних інтересів.

Різноманітність складу учасників кластера може створити ситуацію, яка характеризується наявністю суперечливих інтересів. Таким чином, однією з задач є визначення умов, за яких учасники (навіть маючи протилежні інтереси) асоціюються в кластер. При цьому необхідно відшукати значення параметрів системи (кластерного об'єднання), які влаштовують усіх учасників. Таким чином, основна мета моделювання процесу взаємодії учасників кластерного об'єднання має полягати у визначенні його економічної ефективності, а також умов, необхідних для її підвищення.

За результатами імітаційного моделювання процесу функціонування ІІКО пропонується обирати склад учасників інноваційно-індустріального кластерного об'єднання, який забезпечить оптимізацію виходів ІІКО, тобто максимізацію результату при досягненні стратегічних цілей розвитку кластера; максимізацію сили та частоті взаємодії підприємств усередині кластера; максимізацію внутрішньої норми дохідності підприємства ІІКО в рамках вибраної стратегії; мінімізацію витрат при досягненні стратегічних цілей розвитку кластера; мінімізацію ризиків у здійсненні стратегічного управління та координації тощо.

Подальші дослідження будуть направлені на деталізацію імітаційної моделі функціонування кластерних об'єднань шляхом доповнення її описом механізмів взаємодії учасників кластеру.

Список використаної літератури

1. Галан Н. І. Японські університети у «потрійній спіралі»: приклад Тохоку / Н. І. Галан // Наука та інновації. – 2010. – Т. 6. – № 3. – С. 55-65.

2. Дежина И. Г. Тройная спираль в инновационной системе России] / И. Г. Дежина, В. В. Киселева // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 123-135.
3. Велика К. В. Інноваційна інфраструктура крізь призму «потрійної спіралі» [Електронний ресурс] / К. В. Велика. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний прогрес та ефективність виробництва/2012/15/5Velyka.pdf.
4. Смородинская Н. В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. В. Смородинская // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 66-78.
5. Бублик С. Г. Концептуальні підходи до формування інноваційної моделі державного управління науково-технологічною діяльністю [Електронний ресурс] / С. Г. Бублик. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Bublik.pdf.
6. Смородинская Н. В. Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии [Электронный ресурс] / Н. В. Смородинская. – Режим доступа: http://inecon.org/docs/Smorodinskaya_2013.pdf.
7. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
8. Хмара М. П. Класифікація кластерних утворень в системі глобального поділу праці / М. П. Хмара // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К. – 2012. – Випуск 111, частина ІІ. – С. 154-165.
9. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Под ред. И. С. Енюкова; Пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
10. Цхай С. М. Задачи календарного планирования на сети сложной структуры / С. М. Цхай. – Новосибирск : НТУ, 1991. – 148 с.
11. Дроздов А. Б. О подходах к моделированию региональных экономических систем кластерного типа / А. Б. Дроздов, Н. В. Дроздова // Моделирование и анализ информационных систем. – Ярославль, 2008. – Т. 15. – № 1. – С. 51-62.

THE IMITATION MODELING OF THE PROCESS OF FUNCTIONING OF INNOVATIVE-INDUSTRIAL CLUSTER ASSOCIATIONS

Karpenko O. A.

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Department of Economics and Management, Kyiv State Maritime Academy After Hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy.

Abstract. *Integration into the world economic space requires is increased share of innovative products and increasing the volume of high-tech services in practically all sectors and enterprises. In modern works on the theory of innovation are analyzed properties and new trends, which in one form or another reflected in the interaction of state, business and science and shape in the form of a model «triple helix». One of the new forms of the organization, on the basis that it could be the Union of scientific development and production, are innovative-industrial cluster Association. The complexity of the management process in the framework of the cluster associations, caused by the features of all three categories of participants, determines the necessity for process modeling of functioning of the cluster associations with the purpose of analysis and forecasting of the priorities of economic development.*

The aim of the article is to develop a simulation of the process of functioning of the innovation-industrial cluster Association for determining the optimal composition of its participants.

The article describes the model «triple helix», describes the author's interpretation of the term «cluster Association», the main methods of modeling of processes of formation and func-

tioning of the cluster associations, in particular, cluster analysis, method of discriminate analysis, a method of spatial scheduling, development of artificial neural networks, simulation.

On the basis of the study of the analytical methods that can be used to modeling of processes of formation and functioning of the cluster associations by the author for the solution of this problem is proposed to use simulation and developed a scheme for simulation of the process of functioning of the innovation-industrial cluster Association. The results of the simulations can choose the participants of the innovation-industrial cluster associations that enable optimization of their operation.

Key words: *innovation development, model «triple helix», cluster Association, methods of modeling, simulation model of the functioning of the innovation-industrial cluster Association.*

Referances

1. Galan N. I. Yapons'ki universytety u «potrijnij spirali»: pryklad Toxoku / N. I. Galan // Nauka ta innovaciyi.– 2010. – T.6. – № 3. – S. 55-65.
2. Dezhina I. G. Troynaya spiral v innovatsionnoy sisteme Rossii / I. G. Dezhina, V. V. Kiseleva // Voprosyi ekonomiki. – 2007. – № 12. – S. 123-135.
3. Velyka K. V. Innovacijna infrastruktura kriz' pryzmu «potrijnoyi spirali» [Elektronnyi resurs] / K. V. Vely'ka. – Rezhym dostupu: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova_periodyka/vestnik/Texnichnyi progres ta efektyvnist' vyrobnycztva/2012/15/5Velyka.pdf.
4. Smorodinskaya N. V. Troynaya spiral kak novaya matritsa ekonomicheskih sistem / N. V. Smorodinskaya // Innovatsii. – 2011. – № 4 (150). – S. 66-78.
5. Bublyk S. G. Konceptual'ni pidxody do formuvannya innovacijnoyi modeli derzhavnogo upravlinnya naukovotexnologichnoyu diyal'nistyu [Elektronnyi resurs] / S. G. Bublyk. – Rezhym dostupu: http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Bublik.pdf.
6. Smorodinskaya N. V. Territorialnyie innovatsionnyie klasteryi: mirovyie orientiryi i rossiyskie realii [Elektronnyiy resurs] / N. V. Smorodinskaya. – Rezhim dostupu: http://inecon.org/docs/Smorodinskaya_2013.pdf.
7. Rekord S. I. Razvitie promyishlenno-innovatsionnyih klasterov v Evrope: evolyutsiya i sovremennaya diskussiya / S. I. Rekord. – SPb. : Izd-vo SPbGUEF, 2010. – 109 s.
8. Hmara M. P. Klasy'fikaciya klasternyh utvoren' v systemi global'nogo podilu praci/ M. P. Hmara // Aktualni problemy mizhnarodnyh vidnosyn. – K. – 2012. – Vypusk 111 Chastyna II. – S. 154-165.
9. Faktornyiy, diskriminantnyiy i klasternyiy analiz / Pod red. I. S. Enyukova; Per. s angl. – M . : Finansyi i statistika, 1989. – 215 s.
10. Tshay S. M. Zadachi kalendarnogo planirovaniya na seti slozhnoy strukturyi / S.M. Tshay. – Novosibirsk: NTU, 1991. – 148 s.
11. Drozdov A. B. O podhodah k modelirovaniyu regionalnyih ekonomicheskih sistem klasternogo tipa / A. B. Drozdov, N. V. Drozdova //Modelirovanie i analiz informatsionnyih sistem. – Yaroslavl', 2008. – T. 15. – № 1. S. 51-62.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Карпенко О. А.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Киевской государственная академии водного транспорта имени гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного.

Аннотация. *Интеграция в мировое экономическое пространство требует роста удельного веса инновационной продукции и увеличения объемов предоставляемых высокотехнологичных услуг практически во всех отраслях и предприятиях. В современных работах по теории инноваций анализируются свойства и новые тенденции, которые в той или иной форме нашли отражение во взаимодействии государства, науки и бизнеса и оформились в виде модели «тройной спирали». Одной из новых форм организации, на основе которой можно осуществить объединение научных разработок и производства, яв-*

ляются инновационно-индустриальные кластерные объединения. Сложность процесса управления в рамках кластерных объединений, обусловленная особенностями всех трех категорий участников, определяет необходимость моделирования процесса функционирования кластерных объединений с целью анализа и прогнозирования приоритетов экономического развития.

Целью статьи является разработка имитационной модели процесса функционирования инновационно-индустриального кластерного объединения для определения оптимального состава его участников.

В статье охарактеризована модель «тройной спирали», приведено авторское толкование понятия «кластерное объединение», исследованы основные методы моделирования процессов формирования и функционирования кластерных объединений, в частности, кластерный анализ, метод дискриминантного анализа, метод объемно-календарного планирования, разработка искусственных нейронных сетей, имитационное моделирование.

На основе проведенного исследования аналитических методов, с помощью которых можно осуществлять моделирование процессов формирования и функционирования кластерных объединений, автором для решения указанной задачи предложено использовать имитационное моделирование и разработана схема имитационной модели процесса функционирования инновационно-индустриального кластерного объединения. Результаты моделирования дают возможность выбирать состав участников инновационно-индустриального кластерного объединения, который обеспечит оптимизацию их функционирования.

Ключевые слова: *инновационное развитие, модель «тройной спирали», кластерные объединения, методы моделирования, имитационная модель процесса функционирования инновационно-индустриального кластерного объединения.*

УДК 339.7

ІНСТРУМЕНТИ ПРОГРАМУВАННЯ КООРДИНАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

Липова Т. В.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Інституту фінансів Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Анотація. *У системі міжнародних відносин міжнародні фінансові ресурси, що надаються країнам-бенефіціарам для цілей розвитку, відіграють роль важливого інструменту ринкових перетворень. Основні потоки міжнародних ресурсів розвитку надходять в Україну каналами міжнародних організацій, міжнародних фінансових організацій та від двосторонніх донорів, і спрямовуються на підтримку розвитку та реформування економіки України через спеціальні міжнародні програми і проекти.*

Нещодавно вступили в силу нові підходи надання ресурсів розвитку міжнародними організаціями, що вплинуло на зміну інструментів та рамок співробітництва і особливостей надання міжнародним суспільством ресурсів розвитку. Серед основних проблемних питань у відносинах України та міжнародних організацій є невідповідна координація та необхідність підвищення ефективності використання ресурсів, що надаються на цілі розвитку.

Розпорошеність проектів і відповідальності між різними установами в Україні, відсутність єдиного механізму програмування та координації діяльності з міжнародними організаціями не дають можливості здійснювати єдину державну політику із залучення та використання ресурсів для ефективного реформування економіки України. Тому доцільно розробити і впровадити таку комплексну систему координації діяльності донорів, яка пов'язує державні стратегії та плани з діяльністю донорів на основі цілісного підходу до економічного розвитку країни.

Ключові слова: *зовнішні ресурси, міжнародні фінансові ресурси, міжнародні організації, міжнародні фінансові організації, підтримка, ефективність, програмування, донори, країни-бенефіціари, країни-реципієнти, програми, проекти, координація, інструменти.*

Постановка проблеми. Важливу роль у процесах ринкових трансформацій та євроінтеграції відіграють міжнародні фінансові ресурси (МФР), що надаються для фінансування проектів та програм розвитку та реформування у країнах Європи з боку ЄС та інших міжнародних фінансових організацій та окремих країн-донорів. За минуле десятиліття значно змінилися підходи та інструменти співробітництва з країнами-бенефіціарами, що здійснює неабиякий вплив на їх розвиток та можливості впровадження реформ.

Мета статті – дослідити оновлені форми та інструменти співробітництва України з міжнародним співтовариством, особливості їх застосування, специфіку координації та ефективності використання зовнішніх ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню цієї проблематики приділено незначну увагу в наукових дослідженнях. Окремі аспекти зовнішніх ресурсів та управ-

© Липова Т. В. 2014.

ління ними висвітлюються в працях таких вчених, як Л. Кістерський [1], О. Плотніков [3], В. Колосова, К. Прігмор [2], У. Сікс [2].

Основні результати дослідження. У системі міжнародних відносин МФР відіграють роль важливого інструменту розвитку країни, що націлений на сприяння впровадженню в країні-реципієнті інституційних реформ, структурній перебудові економіки, розвитку ключових секторів економіки, підтримці підприємництва, реформуванню законодавства та іншим ринковим перетворенням, створюючи основу для притоку в країну інвестиційного капіталу й подальшої взаємодії зі світовою економікою.

Значна частина міжнародних ресурсів надходить в Україну каналами міжнародних фінансових організацій (МФО), які надають значну підтримку розвитку та здійснюють фінансування різних програм і проектів. Здебільшого це кредитні ресурси, а частка пільгового фінансування виділяється в формі грантів (не більше 10% вартості проекту), що надаються для адміністрування урядами окремих розвинутих країн [2, с. 34].

Найбільшими партнерами для України є Група Світового банку та МВФ. МВФ концентрує свою діяльність навколо формування загальних макроекономічних засад ринкової економіки в Україні, у той час як Світовий банк (СБ) приділяє увагу розвитку конкретних секторів економіки. СБ в жовтні 2013 року схвалив нову стратегію допомоги Україні на 2012-2016 роки. У структурі співпраці Банку з Україною проектне фінансування здійснюється переважно за рахунок пільгового кредитування з незначною часткою грантових ресурсів, що не відіграють значної самостійної ролі і є одним із компонентів, що включається до програми системних позик.

В рамках двостороннього співробітництва Україна отримує ресурси від США, Канади, Великобританії, Німеччини, Нідерландів, Швеції, Японії, які надають підтримку через спеціальні агентства міжнародного розвитку (АМР): АМР США (USAID), Шведське АМР (SIDA), Канадське АМР (CIDA).

Однак найбільш вагомою для України з точки зору геополітичних та економічних чинників є співпраця з ЄС. З 2007 року в дію вступили нові інструменти співробітництва країн-бенефіціарів з ЄС, що передбачають оновлені підходи та механізми надання підтримки:

1. Перша група інструментів націлена на здійснення реформ у країні-реципієнті і включає інструменти з розвитку; інструменти європейського сусідства і партнерства; інструменти економічного співробітництва; інструменти співробітництва з ядерної безпеки; інструменти із захисту прав людини; інструменти передвступної (предаксесаційної) підтримки.
2. Друга група включає в себе інструменти кризового менеджменту, таких яких макроекономічна допомога; інструменти стабілізації; гуманітарна допомога.

За новим підходом, програми допомоги для сусідніх з ЄС країн було переглянуто і впроваджено єдиний інструмент співробітництва – Інструмент Європейського Сусідства і Партнерства (ІЄСП). Він більш гнучкий, порівняно з колишніми програмами допомоги і призначений для вирішення проблем сталого розвитку та наближення до стандартів ЄС країн-сусідів шляхом надання підтримки у пріоритетних напрямах, що узгоджені з країнами-реципієнтами і входять до Плану дій Європейської Політики Сусідства. У 2006 році також вступив у дію Регламент Європейського Парламенту та Ради ЄС від 24. 10. 2006 № 1638/2006, який встановлює основні засади та принципи щодо застосування нового Інструменту Європейського сусідства та партнерства. [4].

Метою ІЄСП є поширення співпраці і прогресивної економічної інтеграції між Європейським Союзом і країнами-партнерами, надання підтримки у впровадженні в дію до-

говорів про партнерство та співробітництво, угод про співпрацю, а також інших чинних і майбутніх договорів; підтримка зусиль країн-партнерів, спрямованих на впровадження належного управління та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку. Серед країн партнерів ІЄСП визначено й Україну.

Інструмент ІЄСП розрахований на 2007-2013 роки і передбачав бюджет у розмірі 11 млрд. 181 млн. євро, з яких 95% спрямовувалося на національні та багатонаціональні програми, 5% на програми прикордонного співробітництва. Співробітництво в рамках ІЄСП було націлене на підтримку заходів у 29 сферах співробітництва. Водночас Регламентом не встановлено пріоритетних напрямів співпраці. Натомість для кожної країни пріоритетність сфер співробітництва визначається на базі двосторонніх стратегічних документів, таких як угоди про партнерство та співробітництво.

ІЄСП має виступати допоміжним інструментом реалізації відповідних національних, регіональних або місцевих стратегій розвитку й передбачає спільне фінансування проектів з боку ЄС і країни-реципієнта. Співробітництво в рамках ІЄСП здійснюється шляхом прийняття Євросоюзом відповідних національних і міжнаціональних стратегій та розробка на їхній основі багаторічних індикативних програм. [2]

Регламентом ІЄСП передбачено надання зовнішніх фінансових ресурсів у вигляді цільових адміністративних заходів; інвестицій; підтримки в отриманні пільгових кредитів Європейського Інвестиційного Банку та інших фінансових установ ЄС; секторальної та загальнобюджетної підтримки; забезпечення пільгового кредитування, зокрема для позик, спрямованих на захист навколишнього середовища; надання консультування та технічної допомоги тощо.

В рамках нового Інструменту Україні доступні такі компоненти ІЄСП:

1. Національна Індикативна Програма, що спрямовується на підтримку:
    - демократичного розвитку та належного державного управління;
    - регуляторних реформ та розбудови адміністративного потенціалу;
    - розвитку інфраструктури.
2. Східна регіональна програма.
3. Міжрегіональна програма.
4. Програми прикордонного співробітництва.

Нові підходи також дозволили застосування програми Twinning в Україні через реалізацію Партнерської програми інституційної розбудови (IBPP)[1] та TAIEX[2] . [2, с. 24]

Основним проблемним питанням у відносинах України та міжнародних організацій є невідповідна координація та необхідність підвищення ефективності використання ресурсів, що надаються на цілі розвитку. Донори, які працюють в Україні, мають досить складний механізм координування між собою.

Держави-члени Європейського Союзу (ЄС) і Європейська Комісія співпрацюють під егідою Представництва ЄС у якості координатора, службовець якого призначений відповідальним за сферу підвищення ефективності допомоги.

Програма розвитку ООН координує всі проекти донорської громади і співпрацює з Департаментами управління та координування допомоги Міністерства економіки та Головного управління державної служби. Провідні донори, зокрема 3 основні донори ЄС (ЄК, Німеччина, Швеція), регулярно зустрічаються і тісно співпрацюють з питань планування і впровадження програм.

---

[1] Партнерська програма інституційної розбудови.

[2] Офіс обміну інформацією в рамках технічної допомоги.

Існує політична домовленість між донорами, що всі проекти донорської підтримки повинні відповідати стратегії європейської інтеграції, зокрема Порядку денному асоціації Україна – ЄС, хоча така вимога не завжди виконується, оскільки деякі важливі питання розвитку не включено в Порядок денний асоціації. Група донорів ЄС тісно співпрацює для забезпечення двосторонніх програм допомоги, які передбачають синергізм з середньостроковою донорською стратегію Європейської Комісії.

Неабиякий вплив на процес програмування має здійснювати і держава-реципієнт. Уряд України намагається стати більш самостійним у сфері координації та управлінні донорською допомогою відповідно до принципів Паризької декларації, щоб підвищити ефективність використання ресурсів для ринкових трансформацій у країні. Однак, у проведених міжнародних оглядах інституціональної спроможності країни щодо ефективного здійснення функцій координації МФР – Паризькій декларації (2005 р.) та Аккрському плані дій (2008 р.) було відмічено надто низький рівень результативності реформ, ефективності та спроможності відповідальних українських органів влади у сфері координації використання міжнародних ресурсів. Розпорошеність проектів і відповідальності між різними установами без належної взаємодії між ними, відсутність єдиного механізму програмування та координації діяльності з міжнародними організаціями, не дозволяє укомплектувати фахівцями відповідної кваліфікації навіть одну з чинних урядових структур, що займаються залученням зовнішніх ресурсів, а інституційна неструктурованість не дає можливості здійснювати єдину державну політику із залучення та використання МФР для реформування економіки України та оцінку її ефективності. Принципи Паризької декларації, за якими країна-бенефіціар сама має визначати стратегічні пріоритети розвитку та напрями використання міжнародних ресурсів, ще й досі не втілені в Україні, як і немає спеціальних державних установ, що відповідальні за ці процеси [3].

Уряд України прийняв низьку стратегічних документів для модернізації та реформування певних секторів економіки України. Підвищення прозорості, результативності та ефективності управління державними фінансами (УДФ) є важливою складовою плану інституційного розвитку Уряду, а також одною з основних вимог для продовження співпраці з міжнародними організаціями. І хоча було досягнуто певного прогресу у низці напрямів, включаючи нещодавні заходи щодо підвищення прозорості, підзвітності та ефективності, запровадження програмно-цільового методу бюджетування та реформи у сферах державного фінансового контролю та обліку, однак, належно функціонуюча система УДФ є й надалі передумовою отримання секторальної бюджетної підтримки з боку Європейської Комісії. Тому подальше здійснення реформ є основним чинником отримання підтримки в рамках існуючого Європейського інструменту сусідства і партнерства, а також за умови, що Уряд України дедалі більше братиме на себе управління донорським фінансуванням.

Одним із інструментів підвищення ефективності МФР є створення системи урядово-донорських груп, які мають охоплювати всі сектори економіки України і програмувати залучення міжнародних ресурсів під конкретні стратегічні напрями розвитку України. Однак, й досі цей інструмент діалогу з донорами знаходиться на початковому етапі розвитку.

Висновки. Таким чином, оскільки на порядку денному все актуальнішим стає необхідність інтенсифікації реформування економіки та інших секторів України, в Україні мають бути запроваджені дієві механізми координації зусиль міжнародних організацій щодо підтримки реформ. У зв'язку з цим існує нагальна потреба підвищення ефективності та результативності використання МФР, їх впливу на реформування економіки в

Україні. Тому доцільно розробити і впровадити таку комплексну систему координації діяльності донорів, яка пов'язує державні стратегії та плани з діяльністю донорів на основі цілісного підходу до економічного розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Кістерський Л. Л., Липова Т. В. Міжнародна технічна допомога: шляхи підвищення ефективності. / Л. Л. Кістерський, Т. В. Липова // Монографія. – К. : Видання Представництва Європейського Союзу в Україні, 2010. – 240 с.
2. Кістерський Л., Прігмор К., Сікс У., Липова Т. Ресурси міжнародних організацій для цілей розвитку – посібник з програмування та координації проектів для Міністерства фінансів України. / Л. Кістерський, К. Прігмор, У. Сікс, Т. Липова – К. : Видавничо-поліграфічній центр «Київський університет», 2012. – 152 с.
3. Кістерський Л., Плотніков О. Європа починається вдома. / Л. Кістерський, О. Плотніков // Голос України, № 2 (5752), 09. 01. 2014 р.
4. Липова Т. В. Особливості підтримки сфери державних фінансів України з боку ЄС / Т. В. Липова //Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірка наукових праць. Випуск 97, частина I (у двох частинах). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2011. – С. 41-43.

PROGRAMMING, COORDINATION AND MANAGEMENT TOOLS FOR INTERNATIONAL ORGANIZATIONS' PROJECTS IN UKRAINE

Lypova T. V.

PhD, Associate Professor of the Finance Department, Institute of Finance, National Academy of Statistics, Accounting and Auditing.

Abstract. *In the system of international relations international financial resources provided to beneficiary countries for development, act as an important instrument of market reforms. Main flows of international resources received by Ukraine through channels of international organizations, international financial institutions, and from bilateral donors are aimed at supporting development and reforms of Ukraine's economy through international programs and special projects.*

Recently, new approaches in providing resources of international organizations entered into force that have changed tools and frameworks of cooperation and features of granting resource for development by the international community. Among the key challenges in relations between Ukraine and the international organizations are inadequate coordination and the need to increase efficiency of use of the resources provided for development.

Dispersed projects and responsibilities between different institutions in Ukraine, absence of holistic mechanism for programming and coordination with international organizations does not allow the country to implement unified policy in attraction and usage of such resources for effective economic reforms in Ukraine. It is advisable to develop and implement a comprehensive system of donor coordination, which links government policies and plans to the donor activities based on a holistic approach to country's economic development.

Key words: *external resources, international financial resources, international organizations, international financial institutions, support, efficiency, programming, donors, beneficiary countries, recipient countries, programs, projects, coordination tools.*

Referances

1. Kistersky L. L., Lypova T.V. Mizhnarodna teknichna dopomoga: shliakhi pidvyschennia effectyvnosti / L. L. Kistersky, T.V. Lypova // Monographia. – К. : Vydannia Predstavnyctva Evropeyskogo Souzu v Ukraini, 2010 – 240 p.
2. Kistersky L., Prigmore K., Sics U., Lypova T. Resursy mizhnarodnykh organizatciy dlia tciley rozvytku – gjsibnyk z programuvannia ta koordynatsii proektiv dlia Ministersnva finansiv Ukrainy. / L. Kistersky, K. Prigmore, U. Sics, T. Lypova – К.: Vydavnycho-poligrafichny Centr «Kyivskyi Universytet», 2012. – 152 p.
3. Kistersky L., Plotnikov O. Evropa pochinayetsia vdoma / L. Kistersky, O. Plotnikov // Golos Ukrainy, № 2 (5752), 09. 01. 2014 r.
4. Lypova T. V. Osoblyvosti pidtrymky sphery derzhavnykh finansiv Ukrainy z boku ES / T.V. Lypova // Actualni problem mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirka naukovykh pratc. Vypusk 97, chastyna I (u dvokh chastynakh). – К. : Kyivsky natsionalny universytet imeni Tarasa Shevchenka Instytut mizhnarodnykh vidnosyn , 2011. – С. 41-43.

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОГРАММИРОВАНИЯ, КООРДИНАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УКРАИНЕ

Липовая Т. В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Института финансов Национальной академии статистики, учета и аудита.

Аннотация. *В системе международных отношений международные финансовые ресурсы, предоставляемые странам-бенефициарам для целей развития, играют роль важного инструмента рыночных преобразований. Основные потоки международных ресурсов развития поступают в Украину каналами международных организаций, международных финансовых организаций и от двусторонних доноров, и направляются на поддержку развития и реформирования экономики Украины через специальные международные программы и проекты.*

Недавно вступили в силу новые подходы предоставления ресурсов развития международными организациями, что повлияло на смену инструментов и рамок сотрудничества и особенностей предоставления международным сообществом ресурсов развития. Среди основных проблемных вопросов в отношениях Украины и международных организаций является несоответствующая координация и необходимость повышения эффективности использования ресурсов развития.

Разобщенность проектов и ответственности между различными учреждениями в Украине, отсутствие единого механизма программирования и координации деятельности с международными организациями не дают возможности осуществлять единую государственную политику по привлечению и использованию ресурсов для реформирования экономики Украины.. Поэтому целесообразно разработать и внедрить такую комплексную систему координации деятельности доноров, которая связывает государственные стратегии и планы с деятельностью доноров на основе целостного подхода к экономическому развитию страны.

Ключевые слова: *внешние ресурсы, международные финансовые ресурсы, международные организации, международные финансовые организации, поддержка, эффективность, программирование, доноры, страны-бенефициары, страны-реципиенты, программы, проекты, координация, инструменты.*

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Нечай О. О.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Запорізького національного технічного університету.

Анотація. *Сучасна економіка України має розглядатися як невід'ємна частка світової економічної системи. На нинішньому етапі посилюється роль регіональних одиниць в активізації зовнішньоекономічних зв'язків країн.*

Запорізький регіон – один з провідних експортно орієнтованих регіонів України. Структура показників зовнішньої торгівлі Запорізького регіону чітко відображають загальні тенденції міжнародної торгівлі України в цілому.

Аналізуючи географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі Запорізького регіону з країнами ЄС, можливо зазначити, що за підсумками 9 місяців 2013 року спостерігається загальне зниження обсягів експортно-імпортної діяльності. Але ж сальдо зовнішньої торгівлі Запорізького регіону з країнами ЄС залишається позитивним.

Тенденції зниження показників зовнішньої торгівлі Запорізького регіону з країнами ЄС, чітко відображають загальну тенденцію зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Це зумовлено цілою низкою причин та факторів, які однаково діють, як на державному так і на регіональному рівні.

Ключові слова: *зовнішня торгівля, регіон, експорт, імпорт, сальдо, тенденції, аналіз.*

Постановка проблеми. Функціонування національної і світової економіки значною мірою здійснюється завдяки зв'язкам економічних суб'єктів, що знаходяться в різних регіонах. Основними формами міжрегіональних зв'язків є обмін товарами і послугами, міграція населення, фінансові потоки, інформаційний обмін тощо.

Аналіз різних аспектів економіки регіону проводиться з метою визначення об'єктивного стану, на основі якого повинна будуватися стратегія і тактика регіонального розвитку. Методологія повної економічної діагностики досить складна і поки ще не є стандартизованою, тому обмежимося розглядом тільки найбільш розповсюджених прийомів аналізу.

Для аналізу стану зовнішньої торгівлі регіонів країни використовуються, в основному, ті ж самі макропоказники, що і для аналізу на державному рівні.

Мета статті – визначити тенденції росту або зниження показників зовнішньої торгівлі Запорізького регіону з країнами Європейського Союзу; проаналізувати географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі Запорізького регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання регіональної політики та особливостей зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та Європейським Союзом висвітлюються в працях таких вчених, як Бєлєнький П. Ю., Долішній М. І., Луцишин П. В., Мікула Н. А., Матвєєв Є. Е., Макогон Ю. В., Мокій А. І., Пахомов Ю. М., Приходько В. П., Студенніков І. В., Вавринюк А. В., Малиновська Ю. М., Мальська М., Писаренко С. М., Янків М. Д, Гальчинський А. С., Дубик В. Я., Власюк О. С., Циганкова Т. М., Філіпченко А. С., Сизоненко В. О. та багато інших вітчизняних та закордонних науковців. Однак, аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі регіонів завжди викликає справжній інтерес у науковців та має високий рівень актуальності.

© Нечай О. О. 2014.

Основні результати дослідження. Сучасна політика регіонального розвитку є складовою частиною загальнодержавної політики, суспільно-політичних і соціально-економічних перетворень в Україні. Оскільки регіони є органічною частиною країни, то зростання її добробуту цілком залежить від зростання добробуту кожного з регіонів.

Сучасна економіка України має розглядатися як невід'ємна частка світової економічної системи. Водночас слід враховувати, що ситуація у світовій економіці стрімко змінюється, поглиблюються процеси регіоналізації і глобалізації, відбувається транснаціоналізація продуктивних сил і капіталів, утверджується інноваційна модель економічного розвитку. Однією з найскладніших проблем зовнішньоекономічної стратегії України є підтримання правильного співвідношення різних векторів міжнародного співробітництва.

Україна має великий експортний потенціал, а також об'єктивні можливості для інтеграції у світове господарство та розвитку її зовнішньоекономічних відносин. Маючи площу, що становить 0,4% світової суші, і чисельність населення менше 0,8% кількості землян, Україна виробляла 5% світової мінеральної сировини та продуктів її переробки. Розвідані запаси корисних копалин України приблизно оцінюються в 7 трильйонів доларів США, а за деякими даними, в 12-14 трильйонів доларів. Частка України у світовому виробництві марганцевої руди становила 32%. Україна має розвинену сировинну базу алюмосилікатної сировини й експортувала свого часу до 30% глин та 18 % каолінів, що видобувалися. Виробничі потужності підприємства чорної металургії становлять значний інтерес. За цими показниками Україна займає 5 місце у світі після Японії, США, Китаю та Росії. Нині ці потужності сповна не використовуються, але відповідний потенціал ще зберігся [1].

На нинішньому етапі посилюється роль регіональних одиниць в активізації зовнішньоекономічних зв'язків країн. Особливо яскраво цей процес виявляється в країнах Західної Європи. Вже тепер при вирішенні багатьох господарських питань більшість регіонів країн-членів Європейського Союзу прямо контактують між собою, без залучення національних урядів.

Україна завдяки вигідному геополітичному положенню має великі потенційні можливості щодо його розвитку, оскільки 19 з 25 регіонів держави є прикордонними, а зовнішній кордон є найдовшим серед європейських країн [2].

Світова практика переконливо показує, що в сучасних геополітичних умовах пряма міжнародна співпраця на рівні регіонів різних країн є найбільш ефективною і набуває все більшого поширення. Для України це один з головних механізмів щодо виходу на світовий ринок. Тим паче, що прикордонні регіони України – Карпатський, Бузький, Причорноморський – активно входять до нових міжнародних формувань, таких, як Карпатський єврорегіон, єврорегіон «Буг», єврорегіон «Нижній Дунай», Асамблея європейських регіонів, економічна інтеграція ЧЕС – Чорноморське економічне співробітництво. Ці ж регіони та Україна в цілому беруть участь у розробці проектів міжнародних транспортних коридорів ЄС та транспортної системи країн ЧЕС.

Запорізький регіон – один з провідних експортне орієнтованих регіонів України. Структура показників зовнішньої торгівлі Запорізького регіону чітко відображають загальні тенденції міжнародної торгівлі України в цілому.

За підсумками 9 місяців 2013 року Запорізька область зайняла (без урахування поставок нафти сирої та газу природного) по експорту п'яте місце серед регіонів України, по імпорту – десяте (5,7% і 2,3% обсягів України відповідно) [3].

Протягом січня – вересня 2013р. підприємства Запорізького регіону підтримували зовнішньоторговельні взаємовідносини з партнерами із 136 країн світу.

Найвагоміша частка запорізької продукції (47,8%) була поставлена до країн СНД, що менше, ніж за січень – вересень 2012 р. на 14,9%. До країн Азії та Європи відправлено відповідно 23,2% та 18,5% загального експорту області. Експорт до Азії збільшився на 0,1%, до Європи –зменшився на 23,4% [3].

Згідно із статистичними даними за січень-вересень 2013 року об'єм експорту товарів склав 2651,4 млн. дол. США, імпорт – 1266,8 млн. дол. США. Зберігається позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами, яке складає 1384,6 млн. дол. США [2].

Коефіцієнт покриття експортом імпорту складає 2.1. У рейтингу регіонів України, за даним показником Запорізький регіони займає 4 місце [4].

У порівнянні з аналогічним періодом 2012 р. об'єм експортних поставок з території Запорізької області знизився на 12,4%, імпортних – на 18,1% [3].

Особливої уваги заслуговує аналіз зовнішньої торгівлі Запорізького регіону із країнами Європейського Союзу.

У країни Європейського Союзу було експортовано запорізьких товарів на суму 474,2 млн. долл. (17,9% від загального обсягу експорту регіону). Але у порівнянні із аналогічним періодом 2012 року, можливо зазначити негативну тенденцію зниження обсягів експорту на 19,5% [3].

Найбільші обсяги експорту запорізьких товарів приходяться на Польщу (17,9%), Болгарію (15,2%), Чехію (14,0%), Німеччину (13,5%), Словаччину (7,4%), Грецію (6,2%), Румунію (4,9%), Австрію (4,6%) та Італію (4,2%) [2].

Аналізуючи товарів структуру експорту запорізьких товарів до країн ЄС, можливо зазначити, що перелік товарних групи протягом всіх років незалежності залишається не змінним. Найбільш затребуваними залишаються чорні метали, 57,6% від загального експорту; механічне обладнання – 4,3%, продукція неорганічної хімії – 2,9%.

Аналізуючи структуру імпорту товарів до Запорізького регіону, можливо зазначити, що із країн Європейського Союзу надійшло товарів на 320,5 млн.дол. У порівнянні з аналогічним періодом 2012 року цей показник знизився на 13,0%. Найбільші обсяги імпорту товарів здійснювались із Німеччини (29,9%), Польщі (8,8%), Італії (8,2%), Словаччини (8,0%) [5].

Товарна структура не зазнала суттєвих змін. Як і в минулому періоді перше місце серед імпортованих товарів займає механічне обладнання – 28,8% від загального обсягу імпорту із країн ЄС. На другому місці – електричне обладнання – 10,9%, на третьому місці – мінеральне паливо, нафта та продукти ее перегонки – 6,1%, на четвертому місці – чорні метали – 5,4% [3].

Висновки та рекомендації. Підсумовуючи проведений аналіз географічної та товарної структури зовнішньої торгівлі Запорізького регіону з країнами ЄС, можливо зазначити, що за підсумками 9 місяців 2013 року спостерігається загальне зниження обсягів експортно-імпортної діяльності запорізьких підприємств. Позитивною тенденцією залишається показник позитивного сальдо зовнішньої торгівлі Запорізького регіону з країнами ЄС (153,7 млн. дол. США).

Зазначені вище тенденції зниження показників зовнішньої торгівлі Запорізького регіону з країнами ЄС, чітко відображають загальну тенденцію зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Це зумовлено цілою низкою причин та факторів, які однаково діють, як на державному так і на регіональному рівні.

На підставі проведеного аналізу можливо запропонувати наступне:

- більш раціонально та ефективно використовувати існуючий економічний, географічний та історичний потенціал Запорізького регіону;

- органам державної влади впроваджувати нову стратегію регіонального розвитку;
- впроваджувати інституційні перетворення за активної участі держави, які базуються на дослідженні інвестиційного клімату з визначенням інвестиційної привабливості окремих територій та об'єктів.

Список використаної літератури

1. Максимчук, М. В. Регіональний розвиток України в міжнародному контексті / М. В. Максимчук // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 254.
2. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Спеціалізований інвестиційний портал Запорізької області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.investmentzp.org.ua.
4. Regional integration / The World Bank. – June 2013, p. 33-44.
5. Запорізька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zoda.gov.ua.

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE ZAPORIZHYA REGION WITH THE EUROPEAN UNION

Nechay O. O.
Associate Professor of International Economic Relations National Technical University of Zaporizhya.

Abstract. *The modern economy of Ukraine should be considered an integral part of the global economic system. At this stage, enhanced the role of regional units in the intensification of foreign economic relations.*

Zaporizhya region is one of the leading export-oriented regions of Ukraine. The structure of foreign trade Zaporizhya region clearly reflect general trends in international trade in Ukraine as a whole.

Analyzing the geographical and commodity structure of foreign trade in the Zaporizhya region of the EU may be noted that for the first 9 months of 2013 there has been a general decline in export and import activities. But the balance of trade Zaporizhya region with the EU remains positive.

Trends decline in foreign trade Zaporizhya region with the EU, clearly reflecting the general trend of foreign trade of Ukraine with the EU. This is due to several reasons and factors that are equally valid, both at the state and regional level.

Key words: *Foreign trade, the region, exports, imports, trade balance, Trends, Analysis.*

Referances

1. Maksimchuk M. V. (2010) Regionalnuj rzvitok Ukrainu v mignarodnomy konteksti. / M. B. Maksimchuk // Regionalnaja economika, 2004. – № 3. – C. 254.
2. State Statistics Committee of Ukraine (2014), available at: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Specialized investment portal of Zaporozhye region (2014), available at: http://www.investmentzp.org.ua.
4. Regional integration / The World Bank (2013).
5. The official site of Zaporizhye Regional State Administration (2014), available at: http://zoda.gov.ua.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЗАПОРОЖСКОГО РЕГИОНА СО СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Нечай О. А.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Запорожского национального технического университета.

Аннотация. *Современная экономика Украины должна рассматриваться как неотъемлемая часть мировой экономической системы. На нынешнем этапе усиливается роль региональных единиц в активизации внешнеэкономических связей стран.*

Запорожский регион – один из ведущих экспортно-ориентированных регионов Украины. Структура показателей внешней торговли Запорожского региона четко отражают общие тенденции международной торговли Украины в целом.

Анализируя географическую и товарную структуру внешней торговли Запорожского региона со странами ЕС, возможно отметить, что по итогам 9 месяцев 2013 наблюдается общее снижение объемов экспортно-импортной деятельности. Но сальдо внешней торговли Запорожского региона со странами ЕС остается положительным.

Снижения показателей внешней торговли Запорожского региона со странами ЕС, четко отражают общую тенденцию внешней торговли Украины со странами ЕС. Это обусловлено целым рядом причин и факторов, которые одинаково действуют, как на государственном, так и на региональном уровне.

Ключевые слова: *внешняя торговля, регион, экспорт, импорт, сальдо, тенденции, анализ.*

УДК 339.9

ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФОРМУВАННЯ «НОВОЇ» ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

Нямещук Г. В.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Анотація. *На сучасному етапі світогосподарського розвитку ускладнюються і прогресують у своєму поширенні інноваційні бізнес-процеси і форми взаємодії суб'єктів, побудовані на основі Інтернет. Практичний розвиток мережевої економіки випереджає теоретичні доробки, тому мета статті – визначити якісні характеристики формування «нової» економіки, заснованої на глобальних інформаційно-комунікаційних технологіях.*

На сьогодні інформаційні технології роблять мережеві технології раціональними. Глобальні мережеві технології створюють надпотужні канали комунікації для обміну інформацією і знаннями.

Формування мережевої інституційної структури на базі системи освіти і науки супроводжується поширенням технологій дистанційного навчання, користування міжнародними наукометричними базами даних, проведення вебінарів, реалізації віртуальних проектів, функціонування відкритих мережевих університетів, трансферних мереж між науковими установами.

Основною категорією «нової» економіки є інформація. Економічні відносини в умовах «нової» економіки можна розглядати як різновид мережевої взаємодії, предметом якої є відтворення інформаційного продукту. Можливість реверсивного руху інформаційного продукту від споживача до розробника обумовлює виникнення паралельних циклів відтворення, що сприяють максимальному підвищенню його цінності.

В «новій» економіці не існує поняття національного Інтернету, що сприяє зростанню прозорості меж національного інформаційного середовища і створенню штучних локальних мереж більш високого рівня ієрархії.

Ключові слова: *«нова» економіка, мережева економіка, інформатизація світогосподарського розвитку, інформаційно-комунікаційні технології, глобальна мережа, Інтернет, мережева взаємодія.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі світогосподарського розвитку ускладнюються і прогресують у своєму поширенні започатковані на межі тисячоліть інноваційні бізнес-процеси і форми взаємодії суб'єктів, побудовані на основі Інтернет. Електронна взаємодія не тільки доповнює, диференціює наявні форми міжнародних економічних відносин, але й створює нові, що не передбачають особистого контакту і не містять матеріальної складової.

Практичний розвиток мережевої економіки випереджає теоретичні доробки, а відсутність відпрацьованих механізмів управління в окремих країнах призводить до її спонтанного і непланомірного становлення, загострення проблеми нерівномірного регіонального розвитку [11]. На думку автора, виявлена закономірність в повній мірі характерна й для системи світового господарства.

© Нямещук Г. В. 2014.

Мета статті – визначити якісні характеристики формування «нової» економіки, заснованої на глобальних інформаційно-комунікаційних технологіях (ІКТ).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню інформаційної економіки присвячені праці прогресивних науковців середини і другої половини XX ст. Д. Белла, П. Дракера, М. Кастельса [3], Е. Тоффлера, Х. Хоканссона. Вивчення феномену мережевої економіки на основі «футуристичних» прогнозів, що почали збуватися, відображено у працях К. Келлі, К. Лайсонса і М. Джиллінгема [5]; С. Дятлова, Т. Селіщевої [1]; В. Катеньова [4], О. Логінової [6], Д. Лук'яненка [7], Л. Мельника [8], С. Парінова [9], І. Родіонової та А. Гордєєвої [10]. Особливості становлення та розвитку мережевої економіки сьогодні вивчаються також молодими креативними вченими: Т. Дзядук, Г. Дугінець, А. Юнусовим [11] та ін.

Основні результати дослідження. Мережева економіка, на думку професора О. Логінової, є потужним інноваційним фактором, що обумовлений розгортанням інформатизації та активізацією взаємодії у віртуальному середовищі [6]. Науковці І. Родіонова та А. Гордєєва розглядають мережеву економіку як механізм, завдяки якому відбувається прискорений розвиток наукоємних сфер господарської діяльності: зростають обсяги виробництва, торгівлі та експорту високотехнологічної продукції, зокрема в секторі засобів зв'язку та обчислювальної техніки [10].

Враховуючи інноваційний характер «нової» економіки і виявлені структурні зрушення, автор висуває гіпотезу щодо залежності її якісних характеристик від ефективності ІКТ, що має прояв у наступному.

1. Щільна взаємодія глобальних інформаційних, мережевих технологій і технічної складової. На рис. 1 автор показує взаємодію вказаних складових елементів з урахуванням зміни якісних параметрів ІКТ у часі.

Джерело: складено автором із використанням даних [9; 11].

Рис. 1. Карта перебігу в часі процесу розвитку «нової» економіки залежно від якісних змін ІКТ.

На наш погляд, поняття «інформаційна економіка» (тобто заснована на інформаційних технологіях) та «мережева економіка» (заснована на мережевих, комунікаційних техно-

логіях) щільно пов'язані, але не тотожні. У 1960 1990 рр. відбувся якісний стрибок у розвитку інформаційних технологій: приладів і пристроїв, що дозволяють обробляти інформацію; форм взаємодії із персональним комп'ютером (ПК); способу відображення і роботи з інформацією (інтерфейс). Інформаційні технології, значно підвищивши ефективність економічних відносин, стали фундаментом мережевих. Розвиток і використання в економічній діяльності мобільних Інтернет-пристроїв, Web-інтерфейсу, сенсорних і гіроскопічних технологій знаменують становлення «нової» економіки, заснованої на глобальній мережі.

Остаточне виокремлення мережевих технологій із складу ІКТ вплинуло на характер їх взаємодії: на сьогодні інформаційні технології роблять мережеві технології (Інтернет) раціональними. Глобальні мережеві технології створюють надпотужні канали комунікації, за допомогою яких географічно віддалені суб'єкти світової економічної системи здійснюють обмін інформацією відповідно до власних інтересів. З огляду на кореляцію ефективності інформаційних і комунікаційних технологій, можна говорити про щільний зв'язок й економічних відносин, а отже – про інформаційно-мережеву економіку (ІМЕ).

2. Формування мережевої інституційної структури на базі системи освіти і науки. Результати досліджень С. Парінова свідчать, що одним з характерних процесів становлення мережевої економіки є формування мережевих інституційних структур, зокрема в торгівлі, фінансах і трудових відносинах [9]. На думку автора, цікавим є дослідження трансформацій в системі вищої освіти, що сьогодні розглядається як важливий елемент національної інноваційної системи.

Як вважають професори С. Дятлов і Т. Селіщева, в процесах обміну знаннями наочно виражені «ІКТ-ефекти», що є умовою прискорення розвитку науки. Розгортається процес глобалізації науки та інновацій, що має прояв у поширенні практики спільних науково-дослідних проектів, спільних інвестицій в наукові дослідження, створенні наукових центрів за кордоном, спільному використанні унікальних установок, обміні науковими кадрами, розширенні експорту нових технологій та інноваційної продукції, патентуванні винаходів за кордоном, більш вільним розповсюдженні науково-технічної інформації [1].

Як вважають С. Дятлов та О. Ковалева, в сучасній системі освіти відбувається зміна інституційного ядра: фокус уваги від освітньої установи переміщується на індивіда, окремо взяту людину [2]. Якщо ВНЗ на певному етапі не може задовольнити освітні потреби, індивід вдається до пошуку іншої освітньої установи в світовому масштабі. Можливості глобальної ІМЕ дозволяють студенту і викладачу працювати з декількома формами надання інформації (видами контенту).

Основними технологіями, на базі яких відбувається формування мережевого інституту в системі освіти і науки, на думку автора, є технології: дистанційного навчання (заняття он-лайн та офф-лайн; он-лайн бібліотеки); користування міжнародними наукометричними базами даних; проведення вебінарів; реалізації віртуальних проектів; функціонування відкритих мережевих університетів; трансферних мереж між науковими установами.

3. Інформація – основна категорія «нової» економіки. На думку професора Л. Мельника, по мірі розвитку ІКТ, інформація дедалі частіше займає місце ключових факторів економічної системи, виконуючи роль сировини, предметів труда, готової продукції, засобів виробництва, капіталу і т. ін. [8]. Учасник мережі отримує мережеве благо для задоволення власних потреб і створює мережевий інформаційний продукт.

Мережеве благо набуває форми знань, певних вигід, або інформаційних образів товарів та послуг. Під вигодами автор пропонує розуміти отримання прав доступу до певного

інформаційного ресурсу (мережевого блага) на основі диференціації учасників мережі. Інформаційні образи товарів та послуг – це віртуальне відображення товарів та послуг, що несе в собі інформацію щодо їх реального стану, характеристик, місцезнаходження та є підставою для здійснення економічних відносин в мережі.

Результатом присутності економічного суб'єкту в мережі є новостворене мережеве благо чи інформаційний продукт, який можна диференціювати за такими основними ознаками:

- ступінь комерціалізації, що відображає індивідуальні мотиви учасника мережі щодо її комерційного використання;
- міра персоніфікації, що характеризує адресність створюваного продукту: персональний, цільовий та глобальний інформаційний продукт;
- наявність спеціальних умов доступу (платність, процедура, технічні характеристики, програмні засоби, обмеження за географічним розташуванням учасника мережі);
- можливість реверсивного руху, що характеризує цільове призначення інформаційного продукту: прямо від виробника до споживача для споживання або для привнесення певних змін і збільшення цінності продукту, а після цього – у зворотному напрямі від споживача до розробника. Зокрема це актуально для програмного продукту (бінарної інформації): розробник надає кінцевим споживачам вільний доступ до продукту в режимі тестування, відслідковування помилок і внесення пропозицій щодо його вдосконалення. Інформаційний продукт, отримуваний у підсумку, характеризується найбільшою цінністю, а тому споживається переважною більшістю споживачів.

4. Економічні відносини є різновидом мережевої взаємодії, здійснюваної на платній основі. На рис. 2 поданий погляд на мережу окремого користувача – суб'єкта економічних відносин.

Джерело: авторська розробка.

Рис. 2. Спрощена схема взаємодії в умовах «нової» економіки.

Слід пам'ятати, що позаду, навколо цього суб'єкту знаходяться численні інші суб'єкти, поєднані з ним глобальною мережею. Підключення до Інтернету перетворює суб'єкта (користувача) на учасника і дозволяє скористатися основними властивостями мереж, отримати мережеве благо і створити інформаційний продукт.

Таким чином, можна говорити, що всередині глобальної інформаційної мережі реалізуються всі стадії циклу розширеного відтворення «виробництво – розподіл – обмін – споживання». Відносини між учасниками глобальної інформаційної мережі, що виникають в процесі розширеного відтворення інформаційного продукту, автор пропонує розглядати як мережеву взаємодію.

Ефективність мережевої взаємодії визначається, перш за все, технічними характеристиками, дія яких для всієї системи є непереборна: стабільністю роботи магістральних каналів передачі даних, серверів, що обслуговують мережу.

5. Наявність паралельних циклів розширеного відтворення інформаційного продукту. Зважаючи на специфічні форми, які приймає інформаційний продукт (зокрема знання), на думку автора, цикл розширеного відтворення можна трактувати також як «генерування (розробка) – поширення – обмін – засвоєння». Тривалість одного такого циклу дедалі скорочується. Прискорення переходу між окремими стадіями можна пояснити швидкістю використовуваних ІКТ і прямими зв'язками між учасниками мережі. Можливість реверсивного руху інформаційного продукту також впливає на прискорення циклу його відтворення, та обумовлює виникнення паралельних аналогічних циклів, кількість яких може зростати по мірі необхідності вдосконалення продукту. Враховуючи швидкість оновлення знань (зокрема програмного інформаційного продукту) можна говорити про системне існування в мережі паралельних циклів. На думку автора, гіпотетично, існування паралельних циклів відтворення інформаційного продукту, що сприяють максимальному підвищенню його цінності, можна розглядати як причину зростаючої ефективності «нової» економіки.

6. Зростаюча прозорість меж національного інформаційного середовища. Як зазначали у 2007 р. С. Дятлов і Т. Селіщева, широкий розвиток ІКТ, за якого державні межі стають прозорими для систем електронних платежів, обумовлює глобальну інформатизацію, а Інтернет може стати основним технологічним середовищем для ведення бізнесу, інтерактивної торгівлі акціями та іншими фінансовими інструментами [1]. На думку автора, сьогодні справедливість такого твердження підкріплюється високою доступністю глобальних інформаційних ресурсів при диференціації прав доступу до створюваного інформаційного продукту (рис. 3).

Як можна бачити з рис. 3, за ознакою доступності інформаційних ресурсів і створюваного продукту можна виділити три види мереж:

- локальна, що характеризується ізольованими від глобального середовища інформаційними ресурсами і продуктом (Intranet – мережа окремого суб'єкту господарської діяльності);
- глобальна, де і ресурси, і продукт є доступними для всіх користувачів (Internet);
- віртуальна приватна, що використовує переваги доступності ресурсів глобальної мережі, але ізолює створюваний продукт в межах мережі окремого суб'єкту господарської діяльності (Virtual Private Net).

З огляду на вказану ознаку, в «новій» економіці не існує поняття національної інформаційно-комунікаційної мережі.

Джерело: складено автором із використанням даних [9; 11].

Рис. 3. Зростання прозорості меж інформаційного середовища у мережевій взаємодії.

Учасники національного інформаційного середовища вільно використовують глобальні інформаційні ресурси для створення національного продукту, який згодом стає доступним для учасників Internet. Якщо вживаються заходи щодо ізоляції національного продукту від іноземних учасників мережі (зокрема як у Китаї, Кубі тощо), можна говорити про штучне створення локальної мережі більш високого ступеню ієрархії.

Висновки. Виявлені якісні характеристики формування «нової» економіки, на думку автора, прямо впливають на ефективність нового економічного порядку, підвищуючи значення інформаційно-комунікаційних технологій та актуалізуючи коло технічних ризиків. У подальших дослідженнях автор передбачає розробити методику визначення кількісних вимірювачів якісних змін для ґрунтовного аналізу структурних зрушень.

Список використаної літератури

1. Дятлов С. А. ИКТ-эффекты глобализации / С. А. Дятлов, Т. А. Селищева // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2007. – № 2. – С. 100-103.
2. Дятлов С. А. Лояльность в системе управления образовательными услугами / С. А. Дятлов, О. П. Ковалева // Экономика образования. – 2009. – № 1. – С. 48-57.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : Гос. ун-т. высш. шк. экономики, 2000. – 606, [1] с.
4. Катенев В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур : монография / В. И. Катенев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 148 с.
5. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем : Пер. с англ. 6-го изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 798 с.

6. Логинова Е. В. Формирование теоретических основ анализа сетевой экономики / Е. В. Логинова // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2005. – № 8 (Т. 52). – С. 113-118.
7. Лук'яненко Д. Г. Імперативи глобального корпоративного менеджменту / Д. Г. Лук'яненко // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2011. – № 1 (Т. 1). – С. 44-48.
8. Мельник Л. Г. Перспективы и социально-экономические проблемы развития сетевых структур / Л. Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8 (122). – С. 32 40.
9. Паринов С. И. Экономика 21 века на базе Интернет-технологий / С. И. Паринов, Т. И. Яковлева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm#_Toc427137867.
10. Родионова И. А. Готовность стран мира к сетевой экономике, тенденции развития высокотехнологичного производства и позиции России / И. А. Родионова, А. С. Гордеева // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Экономика». – 2009. – № 4. – С. 62-71.
11. Юнусов А. М. Теоретические основы формирования и становления сетевой экономики в России / А. М. Юнусов : автореферат дисс. на соискание уч. ст. к. э.н. по спецти 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (макроэкономика). – М.: Государственный университет управления, 2008. – 24 с.

QUALITATIVE FEATURES OF THE NEW ECONOMY FORMATION IN THE CONTEXT OF INFORMATIZATION OF THE WORLD ECONOMY DEVELOPMENT

Nyameshchuk A. V.

Candidate of economic sciences, assistant professor, Doctor of Philosophy, Ph.D. Department of International Economics, Chair of Management and Tourism. Oles Honchar Dnipropetrovsk National University.

Abstract. *At the present stage of the world economy development, innovation business processes and forms of entities' interaction on the basis of Internet are becoming more complicated and widely applied. Practical development of the network economy outruns theoretical studies; therefore the objective of the given article is to define the qualitative features of the new economy formation on the grounds of global information and communication technologies.*

For the time being the information technologies make the network technologies reasonable. Global network technologies create all-powerful communication channels for information and knowledge exchange.

Formation of the network institutional structure on the basis of educational and scientific systems is accompanied with the expansion of distance learning technologies, the international scientific database application, running of webinars, virtual projects implementation, open network universities functioning, transfer networks connecting scientific institutions.

The main category of the new economy is information. Economic relations in conditions of the new economy can be considered as a variety of network interrelation, the subject of which is a recreation of the information product. The ability of the reverse movement of the information product from the consumer to the developer predicates the appearing of parallel recreation cycles, which contribute to the maximal rise of its value.

In the new economy the idea of the national Internet network does not exist. It helps to enhance the boundaries' transparency of the national information environment and create synthetic local network of the higher hierarchy level.

Key words: *the new economy, network economy, informatization of the world economy development, information and communication technology, global network (Internet), network interrelation.*

Referances

1. Djatlov S. A. IKT-jeffekty globalizacii / S. A. Djatlov, T. A. Selischeva // Evrazijskaja integracija: jekonomika, pravo, politika. – 2007. – № 2. – S. 100-103.
2. Djatlov S. A. Lojal'nost'v sisteme upravlenija obrazovatel'nymi uslugami / S. A. Djatlov, O. P. Kovaleva // Jekonomika obrazovanija. – 2009. – № 1. – S. 48-57.
3. Kastel's M. Informacionnaja jepoha: jekonomika, obschestvo i kul'tura / M. Kastel's; Per. s angl. pod nauch. red. O. I. Shkaratana. – M. : Gos. un-t. vysh. shk. jekonomiki, 2000. 606, [1] s.
4. Katenev V. I. Setevoj podhod k organizacii vzaimodejstvija predprinimatel'skih struktur : monografija / V. I. Katenev. – SPb. : Izd-vo SPbGUJeF, 2007. – 148 s.
5. Lajsons K. Upravlenie zakupochnoj dejatel'nost'ju i cep'ju postavok / K. Lajsons, M. Djillingem : Per. s angl. 6-go izd. – M. : INFRA-M, 2005. – 798 s.
6. Loginova E. V. Formirovanie teoreticheskih osnov analiza setevoj jekonomiki / E.V. Loginova // Izvestija Jujnogo federal'nogo universiteta. Tehnicheskie nauki. – 2005. – № 8 (T. 52). – S. 113-118.
7. Luk'janenko D. G. Imperatyvy global'nogo korporatyvnogo menedzhmentu / D. G. Luk'janenko // Strategija rozvytku Ukrai'ny. Ekonomika, sociologija, pravo. – 2011 p. № 1 (T.1). – S. 44-48.
8. Mel'nik L. G. Perspektivy i social'no-jekonomicheskie problemy razvitija setevyh struktur / L. G. Mel'nik // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2011. № 8 (122). – S. 32-40.
9. Parinov S. I. Jekonomika 21 veka na baze Internet-tehnologij / S. I. Parinov, T. I. Jakovleva [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm#_Toc427137867.
10. Rodionova I. A. Gotovnost' stran mira k setevoj jekonomike, tendencii razvitija vysokotehnologichnogo proizvodstva i pozicii Rossii / I. A. Rodionova, A. S. Gordeeva // Vestnik Rossijskogo universiteta drujby narodov. Serija «Jekonomika». – 2009. – № 4. – S. 62-71.
11. Junusov A. M. Teoreticheskie osnovy formirovanija i stanovlenija setevoj jekonomiki v Rossii / A. M. Junusov : avtoreferat diss. na soiskanie uch.st. k.je.n. po spec-ti 08.00.05 – Jekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom (makrojekonomika). – M.: Gosudarstvennyj universitet upravlenija, 2008. – 24 s.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ «НОВОЙ» ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Нямещук А. В.

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и туризма Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара, докторант.

Аннотация. *На современном этапе развития мирового хозяйства усложняются и прогрессируют в своем распространении инновационные бизнес-процессы и формы взаимодействия субъектов, построенные на основе Интернет. Практическое развитие сетевой экономики опережает теоретические разработки, поэтому цель статьи – определить качественные характеристики формирования «новой» экономики, основанной на глобальных информационно-коммуникационных технологиях.*

Сегодня информационные технологии делают сетевые технологии рациональными. Глобальные сетевые технологии создают сверхмощные каналы коммуникации для обмена информацией и знаниями.

Формирование сетевой институциональной структуры на базе системы образования и науки сопровождается распространением технологий дистанционного обучения, пользования международными наукометрическими базами данных, проведением вебинаров, реализации виртуальных проектов, функционирования открытых сетевых университе-

тов, трансфертных сетей между научными организациями.

Основной категорией «новой» экономики является информация. Экономические отношения в условиях «новой» экономики можно рассматривать как разновидность сетевого взаимодействия, предметом которого является воспроизводство информационного продукта. Возможность реверсивного движения информационного продукта от потребителя к разработчику обусловливает возникновение параллельных циклов воспроизводства, максимально способствующих увеличению его ценности.

В «новой» экономике не существует понятия национальной Интернет-сети, что способствует увеличению прозрачности границ национальной информационной среды и созданию искусственных локальных сетей более высокого уровня иерархии.

Ключевые слова: *«новая» экономика, сетевая экономика, информатизация развития мирового хозяйства, информационно-коммуникационные технологии, глобальная сеть, Интернет, сетевое взаимодействие.*

УДК 339; 330.5; 334.7

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАТИВНИХ ІНСТИТУТІВ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Редзюк Є. В.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант Інституту економіки і прогнозування НАН України.

Анотація. *Розвиток корпоративного сектору України за роки незалежності суттєво трансформувався, змінив форму з державної на приватну, але має відмінності від аналогічних закордонних структур, є суттєві вади і недоліки. В значній мірі це обумовлено відсутністю стійких, відкритих і транспарентних корпоративних інститутів власності, що не були створені на державному рівні. Приватне середовище в Україні також не спромоглось створити ефективні саморегулівні конкурентні механізми трансформації власності. При цьому поєднання вітчизняного крупного капіталу і чиновництва призвело до деградації корпоративних структур, спотворило конкурентні й прозорі умови їх функціонування.*

Для адаптації корпоративних структур України до світових стандартів автором запропоновано: 1) відділити власність від чиновників та розділити на відповідні групи корпоративні утворення; 2) впровадити алгоритм ефективної трансформації державної власності у приватну; 3) реформувати вітчизняне законодавство в сфері корпоративного управління і наблизити його до західноєвропейських стандартів.

Ключові слова: *власність, корпоративні інститути власності, ефективні форми власності, корпоративні структури, корпоративний сектор України і світу.*

Постановка проблеми. Глобалізація та лібералізація економічних відносин суттєво впливає на більшість країн в світі. Конкурентоспроможність конкретної країни світу, в значній мірі пов'язана з діючим на її території корпоративним сектором економіки, який в сучасних умовах все більше залежить від зовнішніх чинників впливу. Тому проблеми формування відносин власності є пріоритетними й значимими для кожного регіону і країни світу. Такі процеси вимагають пошуку, впровадження і регулювання найбільш ефективних заходів, які б вирішували соціальні проблеми в країні та сприяли розвитку корпоративних структур. Враховуючи обмежену кількість і недосконалість корпоративного сектору України в порівнянні з іншими розвинутими країнами світу та країнами, що розвиваються; необхідно відзначити, що тема дослідження є актуальною і потребує змістовного аналізу.

Мета статті – проаналізувати вітчизняні та міжнародні підходи щодо регулювання корпоративних інститутів власності та сформувати пропозиції щодо покращення в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найбільш відомими авторами, що досліджували відносини власності в економічній теорії є: В. Базилевич, С. Брю, В. Геєць, Р. Гринберг [2], О. Загной [5], К. Макконел, К. Маркс, Н. Менкью, С. Мочерний, Д. Норт, О. Пасхавер [10], Ю. Пахомов [11], П. Самуельсон та ін. Ця група вчених сформували і розвинули теорії відносин власності в ринкових умовах. Але більш деталізовані дослідження становлення саме корпоративних інститутів в Україні та впливу на них міжнародного економічного середовища провели такі вчені, як: З. Варналій, О. Білорус, Н. Дєєва [4], В. Єв-

© Редзюк Є. В. 2014.

тушевський, О. Мозговий, С. Мошенський [8], М. Назарчук [9], О. Плотніков [12], О. Рогач, А. Філіпенко, Т. Фролова та ін. Динамічні зміни в глобалізованому економічному просторі та українському законодавстві, що регулює вітчизняний корпоративний сектор обумовлюють подальший аналіз цих явищ і процесів, виявлення нових закономірностей та формування вдосконалених знань за цим науковим напрямком.

Основні результати дослідження. Складний та довготривалий процес становлення вітчизняних корпоративних структур вплинув на специфіку ринкових відносин у нашій державі і суттєво стримує трансформаційні процеси розвитку в соціально-економічній сфері та системі державного управління. В цілому, відзначається недосконала система обліку прав власності на майно в Україні, яка у поєднанні з відсутністю справедливого загальнонаціонального ринку капіталу і ефективної системи перереєстрації прав власності робить українську економіку в основному неконкурентною і закритою, а вітчизняні підприємства – відсталими і збитковими в умовах глобалізації.

Відзначимо, що процеси реформування власності в Україні в 1990-х-2000-х рр. супроводжувались структурною перебудовою економіки і зумовили створення ринку цінних паперів, як складової частини ринкових відносин в корпоративній сфері. Проведення вітчизняної приватизації, в основному, здійснювалось майже при повній відсутності законодавства, яке б вирішувало весь комплекс проблем щодо обігу цінних паперів і майже не враховувало позитивний досвід реформування власності та законодавчого забезпечення інших успішних країн світу. Українська держава запропонувала переважній більшості підприємств єдиний шлях до «нового управління» – акціонування. Більшість емітентів в Україні використовували емісію фінансових інструментів не з метою залучення інвестицій, а для перетворення з державної форми власності в приватну зі зміною форми господарювання без якісного інвестиційного плану розвитку та соціально-економічних зобов'язань. Це призвело до обігу великої кількості неліквідних цінних паперів (35 тисяч емісій цінних паперів акціонерних товариств). Шляхом обміну приватизаційних сертифікатів та підписки була сформована велика кількість (30 мільйонів) власників цінних паперів, які за своєю суттю не є власниками і не мають можливості (а інколи бажання) управляти належною їм власністю [3]. У Посланні Президента України Кучми Л. Д. до Верховної Ради України щодо стратегії економічної і соціальної політики на 2000-2004 рр. зазначено: «неефективним та логічно незавершеним виявився процес приватизації. Її здійснення не забезпечило формування відповідального господаря, який був би зацікавлений в інвестиційній діяльності, прискореному оновленні виробництва, його реальному оздоровленні. Не досягнуто оптимальної глибини приватизаційного процесу. Як наслідок, у ході реформування економіки не вдалося забезпечити глибокої структуризації відносин власності, запровадити повноцінні правові та організаційні механізми реалізації переваг приватної власності, всебічного зміцнення позицій національного капіталу» [13].

Під час подальшого розвитку української держави, при Президенті Ющенко В. А. (2005-2010 рр.) структурних зрушень в сфері управління державною і корпоративною власністю не спостерігалось. Це обумовлено перманентними політичними кризами та відсутністю консолідованої і відповідальної позиції на рівні «Президент – Верховна Рада – Уряд». Винятком в цьому процесі була конкурентна реприватизація за міжнародною участю на відкритих торгах АТ «Криворіжсталь» в 2005 р. Крім того, було прийнято оновлений закон «Про акціонерні товариства» від 17. 09. 2008 р. № 514-VI»; закон «Про цінні папери та фондовий ринок» від 17 вересня 2008 року № 514-VI, від 18 грудня 2008 року № 692-VI, від 11 червня 2009 року № 1522-VI; та інші деякі законодавчі акти, що стосуються ринку цінних паперів в Україні. Але якісних і системних змін в економіці, в корпоративному секторі, в залученні іноземних інвесторів та в ефективній трансформації

власності не спостерігалось. Це підтвердила світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр., яка суттєво вплинула по всіх секторах вітчизняної економіки, при цьому іноземні інвестори швидко вивели активи з України, посиливши її вплив.

З 2010 року, при Президентові Януковичі В Ф. «вертикаль влади» була суттєво централізована, на рівні «Президент – Верховна Рада – Уряд» встановлено стабільність, узгодженість і підпорядкованість єдиному центру створення та прийняття рішень – Президенту України. В таких умовах особисті контакти і відносини з адміністрацією Президента України мають вирішальне значення на право власності в Україні. Європейські норми і закони, що регулюють відносини власності, формально приймаються, але в українських реаліях не діють. Існуючі адміністративно-бюрократичні механізми і намагання привласнити чи отримати частину бізнесу «сімейними кланами» при владі, як на рівні району, області, так і на рівні Президента, обумовлюють низьку довіру до реформ законодавства в «європейському руслі» і відсутність активності серед бізнес-середовища та іноземних інвесторів. Це пояснює те, чому крупний український бізнес не показує прибуток, баланси подаються заплутаними і невідповідаючими дійсним реаліям в компанії, а його реальні власники в основному – це офшорні компанії. Відзначається тенденція з імітації реформ керівництвом держави, коли приймаються відповідні законодавчі акти щодо імплементації європейських аналогів, постійно здійснюються консультації з міжнародними експертами та комісіями, офіційно оголошується курс на євроінтеграцію, але реальних якісних змін у відносинах між державою і бізнес-середовищем не спостерігається, населення України при такому підході має низький рівень довіри до органів державної влади і реформ. Крім того, відсутність європейського законодавства щодо права власності на землю та земельні ділянки, обумовлює існуючу систему відносин у цій сфері, як націлену на корупцію і тінізацію. В цьому контексті швейцарське видання «Le Temps» (від 17. 10. 2013 р.) влучно характеризує сучасний стан зовнішньоекономічних відносин між Україною і Європейськими структурами: «Українська влада намагається підчистити образ країни, щоб добитися в кінцевому підсумку прийняття до Європи. Але за підфарбованим зовнішнім фасадом ховається колишній хаос, де панують олігархічні клани, які використовують суди, міліцію і податкові органи як інструменти для досягнення своїх особистих інтересів» [15].

Вищезазначений підхід до інституту власності на активи в Україні дає підстави сформулювати існуючу головну проблему – це олігархізація власності. Існуючий панівний стан олігархічних кланів в Україні утримує власність не на основі економічної доцільності і ефективності, а політичної наближеності до вищих керівних органів влади. Тому в Україні порушені економічні закони функціонування бізнес-структур, державний апарат націлений на каральні заходи і на отримання контролю за успішним бізнесом, не діють «соціальні ліфти» для порядних державних службовців і талановитої молоді, консервуються прогресивні економічні процеси та ініціативи. Крім того, вплив олігархізації економіки України системно проявляється через:

1) відсутність конкуренції в стратегічних галузях економіки України;

2) безпосередню участь керівників вищого рангу країни та членів їх сімей в крупних бізнес-структурах;

3) отримання корупційних пільг приближеним до влади компаніям;

4) в цілому низьку корпоративну культуру в українських бізнес-структурах;

5) небажання до публічності і прозорості крупних компаній;

6) подвійні стандарти від органів державної влади щодо ведення бізнесової діяльності для підприємств однієї галузі;

7) прийняття рішень судами і чиновниками не за законом, а за наказом тощо.

Такий негативний вплив створює загрозу соціально-економічній безпеці та розвитку України, як державі. Доказом цього є системна відсутність за останні 10-15 років у вітчизняній економіці трансформації малого бізнесу у середній, а з середнього в крупний. Аналогічні процеси зростання і трансформації активів та власності компаній в інших країнах Європи, США, Канади, Японії з ринковою економікою проходять більш динамічно, кількісно і прозоро. Також унікальною особливістю української олігархічної економіки є володіння активами в різних не пов'язаних між собою секторах господарства. Відсутність спеціалізації і націленості на конкретну галузь з намаганням бути лідером в ній на міжнародному рівні, приводить до системного зниження міжнародної конкурентоспроможності таких вітчизняних бізнес-структур, до їх обмеженості і внутрішньо організаційної неповноцінності. Крім того, в українських олігархічних бізнес-структурах спостерігається відсутність стратегічного бачення щодо системного розвитку конкретного підприємства (або групи підприємств), а проявляється, в першу чергу, бажання «відібрати» чи «отримати» за неадекватно низьку вартість нові підприємства, організації, активи. До цих процесів залучаються чиновники, відбувається зрощення корупційного чиновницького апарату і тіньового капіталу. Подальша зміна чиновників і політиків у владі активно впливає на перерозподіл власності в Україні та на підвищені макроекономічні ризики для економіки та всіх вітчизняних бізнес-структур. В цьому контексті доцільно привести слова лауреата Нобелівської премії Дугласа Норта (США), який у своїй Нобелівській лекції (1993 р.) говорив, що: «економіка не може розвиватися без норм і правил, які встановлюються суспільством і приймаються усіма. Без них це буде гангстерська економіка, коли всі намагаються обдурити один одного».

Власність тільки тоді стає власністю, коли суспільство визнає законними і обґрунтованими права на той чи інший об'єкт. Особливо актуальна проблема транспарентності власності для України та пострадянських країн з ринковою економікою, що формується. Сучасна структура прав власності в Україні характеризується не тільки і не стільки розмитістю, як закритістю чіткої ідентифікації суб'єктів власності. Це стосується, перш за все, власності великих і середніх підприємців, так чи інакше пов'язаних з владними структурами. Відзначимо, що сучасна складність економічних механізмів контролю (як втім, і відходу від контролю за власністю) суттєво зросла в порівнянні з початком ХХ століття. Однією із значущих причин ускладнення інститутів власності є глобалізація світової економіки. У сучасному світі існують інститути, що створюють перешкоди для формування прозорої та чіткої структури власності. Такими інститутами є офшори. Використання схем оптимізації оподаткування з використанням офшорних компаній призводить до реєстрації ланцюга фірм і фінансових організацій з непрозорою структурою власності. Непрозорість власності офшорних компаній може призводити до стимулів опортуністичної поведінки осіб, контролюючих через офшори бізнес в інших країнах.

Існуючі умови функціонування українських інститутів власності потребують структурних змін і реформ. Для будь-якого інвестора в світі – «відношення до права власності в певній країні» виступає базовим і визначальним чинником щодо прийняття рішення в започаткуванні бізнесу чи в трансферті фінансових інвестицій. Чим досконаліші інститути власності, тим вони краще стимулюють інвестиції і сприяють господарській співпраці та ефективному економічному зростанню. Загальними тенденціями у світі на початку ХХІ-го ст. є те, що стала формуватися багатоукладна економіка, яка включає всі типи власності, їх ефективне поєднання і взаємодоповнення. Крім того, державні інститути і право у все більшій мірі прогнозовано, соціально орієнтовано та прозоро регулюють структуру і характер розвитку відносин власності в розвинутих країнах світу та країнах, що розвиваються [1; 5; 7].

Проблемою щодо становлення ефективного інституту власності в Україні є те, що влада так і не була відділена від власності, а бізнес так і не отримав чітких і певних правил свого функціонування та взаємодії з державними структурами. Це вплинуло на те, що важлива характеристика приватної власності – стабільність, поступово розмивається і перестає бути непорушною в громадській думці. Існуючі відносини щодо власності в Україні не призводять до формування стимулів щодо накопичення та інвестування в об'єкти власності, які виникають при абсолютній приватній або індивідуалізованій власності. В Україні використовується «кланово-тіньовий» доступ до необхідної інформації, на основі якої здійснювався б ринковий обмін правами власності, без якого неможливе функціонування інституту індивідуалізованої власності. Тому в українській економіці роль фондового ринку постійно принижується, спостерігається інформаційна закритість і незацікавленість мажоритарних акціонерів крупних компаній до процесів обертання пайових цінних паперів на ринку. Крім того, при управлінні державною власністю необхідно враховувати наступне:

1. Всякий обсяг ресурсів (матеріальних чи фінансових), що залишаються у держави понад необхідний для задоволення потреб суспільства рівня, є упущеною можливістю збільшення суспільного добробуту. У зв'язку з цим держава повинна ліквідувати даний надлишок, тобто приватизувати частину державної власності, що в приватній власності дасть суспільству більшу користь.

2. Неконтрольована, безсистемна передача державної власності (наприклад, приватизація в Україні ключових енергетичних, промислових, сировинних, рекреаційних комплексів в 90-х рр. XX ст.) формує можливість отримання приватними ринковими суб'єктами соціальної ренти, тобто привласнення ними доходу, до створення якого вони не мали відношення. Тому держава в цьому випадку має створити механізми вилучення та перерозподілу отриманих доходів. Необхідно відзначити: економічна природа власності полягає не тільки в присвоєнні результатів виробничого процесу, а також в регулюванні його умов. При цьому світовою економічної нормою є пріоритет виробництва над присвоєнням, що обумовлено створенням нових робочих місць, більш соціально-відповідальним підходом до суспільства і гармонійного розвитку країни.

Діюча система приватизації і перехід прав власності у вітчизняній економіці потребує зміни підходів, доцільним є формування нової ефективної системи власності, особливо, в результаті приватизації або реприватизації, і для цього необхідні стимули. Ці стимули повинні співвідноситися зі всеохоплюючими суспільними інтересами, але роль таких груп зі всеохоплюючими інтересами при існуючій системі відносин власності в Україні незначна. Тому необхідно, як на державному рівні (контролюючи ефективність власників на конкретний об'єкт та законодавчо забезпечуючи вплив на їх більш відкриту і ефективну діяльність), так, і на суспільно-громадському рівні створювати активні незалежні асоціації, групи міжнародних аудиторів, політичні осередки контролю від опозиції, групи контролю від колективів крупних підприємств, незалежні спостережні ради при ПАТ з широкими повноваженнями, які б мали реальні інструменти ініціювання питання щодо ефективного володіння активами [9; 11].

Успішні країни світу, зі стабільним соціально-економічним розвитком функціонування інституту власності, передбачають відповідальність власника перед суспільством за стан об'єктів власності, їх ефективне використання, а також забезпечення соціальної справедливості через порядок вилучення корисності з економічних благ через систему повноважень. Але в українській системі володіння активами така система повноважень використовується в більшості своїй безсистемно, чітко простежується не бажання оприлюднення

показників діяльності, стандартів роботи, інвестиційних зобов'язань, намагання відповідати міжнародним умовам співпраці та звітності.

Для формування ефективного інституту власників в Україні, на наш погляд, необхідно умовно поділити всю вітчизняну власність, що створює додаткову вартість на дві групи: перша – це власність, що була ініційована, започаткована та розвинута діями підприємця; друга – це власність та активи (земля, природно-рекреаційні ресурси, підприємства, родовища, шахти тощо), які були створені державою (або належали державі) і управлялись державою, що були набуті в наслідок приватизації та реприватизації, списання, процедури банкрутства тощо.

До І групи власності має бути відношення, як до приватної власності, право на яке має бути законодавчо і на державному рівні повноцінно захищене, «священне» і недоторкане; держава має забезпечити такому власнику, перш за все, безпеку прав власності в Україні та можливість за бажанням власника комфортної і швидкої трансформації його власності з вимогами зовнішнього середовища у більш ефективну організаційну форму.

До ІІ групи власності має бути орієнтація на всеохоплюючі суспільні інтереси з прозорим державним та громадським контролем; є необхідність для цієї групи вдосконалити законодавство щодо посилення відповідальності власника перед суспільством за стан активів та створення для державних органів влади й власника системи чітких і стимулюючих повноважень, направлених на ефективне використання власності, як для суспільства, так і для обраного власника. Автор вважає, що для реалізації вищезазначеного, першочерговим завданням для ІІ-ої групи власників є приведення процесу приватизації і контролінгу об'єкта приватизації до європейських норм за наступним алгоритмом (рис.1).

Рис. 1. Алгоритм ефективної трансформації державної власності у приватну.

Національні особливості щодо підходів у виведенні підприємств з державної власності завдяки процедурам «навішування боргів», штучного банкрутства, постійної кадрової ротації менеджменту тощо приводить не до приходу ефективного інвестора, а до феодально-васальної власності на таких підприємствах і деградації соціально-економічних процесів в країні. Тому, саме в Україні, спостерігається занадто висока концентрація капіталу по відношенню, як до світових стандартів, так і в порівнянні з країнами СНД. Відношення сумарних активів 100 самих заможних людей України до вітчизняного ВВП складає 38%. Для порівняння: в Російській Федерації – 20%, в Німеччині – 11%, у Франції – 10%, в США – 7%, в Китаї – 3%. При цьому, якщо представники цієї сотні одночасно продадуть свої активи, то на цю суму вони зможуть купити лише приблизно 10% компанії «Apple» [14]. Тільки ефективний, конкурентний інститут власності і прозорий механізм роздержавлення та використання об'єктів власності можуть дати Україні європейські стандарти життя і суттєве стабільне соціально-економічне зростання. Тому механізм трансформації державної власності у приватну і навпаки має бути реформований з націленістю на партнерство, відкритість та стимулювання до системного підвищення ефективності користування об'єктами власності.

Відзначимо, що існуючі підходи до регулювання корпоративної власності в Україні націлені також на монополізацію і подальшу «закритість». Підтвердженням цьому є законодавча ініціатива 2013 р. про примусовий викуп акцій у міноритарних акціонерів, якщо мажоритарний акціонер сконцентрував понад 95% акцій (ст. 65.1 закону «Про акціонерні товариства»). Вона є дискримінаційною по відношенню до міноритарних акціонерів вітчизняного фондового ринку. Ініціатори посилаються на те, що ця стаття відповідає європейським вимогам, але стан Лондонської фондової біржі, Франкфуртської фондової біржі, Варшавської фондової біржі та інвесторів, які там присутні не можна порівняти з вітчизняними реаліями. Якщо прийняти цю нову статтю, то український фондовий ринок стане ще менш ліквідним, його прогнозовано покинуть значна кількість найкрупніших емітентів, серед них «блакитні фішки» – Алчевський металургійний комбінат (free float – з англ. «у вільному обігу» 4%), Азовсталь (free float 4%), Райффайзен Банк Аваль (free float 3,5%) і Укрсоцбанк (free float 1,5%). Крім того, мажоритарні акціонери мають суттєвий вплив завдяки своїм значним ресурсам на ціну власних акцій на фондових біржах України. Вони мають у себе значну кількість акцій у володінні, а також грошові кошти і можуть маніпулювати цінами на біржі. Тому викуп за ринковою ціною їх влаштовує, адже вони просто «продавлять» вітчизняний неліквідний ринок цінних паперів на потрібний рівень і викуплять за низьку ціну існуючий пакет у міноритарних акціонерів, або за номіналом. Ці дії підтверджують тезу про «дикий капіталізм, або навіть феодалізм» в сучасних умовах розвитку України, як держави. Класичний капіталізм націлений на ефективне використання капіталу, на постійне вдосконалення (зменшення витрат та збільшення прибутку) і розширення бізнес-процесів. Український тип корпоративного капіталізму не націлений на класичні підходи, а зосереджений на відбір власності за неадекватно низькими цінами, монополізацію і консервацію виробничих процесів. Отримання більш дешевого фінансування через інститут фондової біржі є непріоритетним для вітчизняних мажоритарних акціонерів. В європейських країнах такі інститути, як: прозоре і чітке законодавство, сприятлива податкова система на фінансових ринках, біржові вимоги і стандарти (якщо free float менше 15-25%, то компанія не допускається до обігу на біржі й до дешевих фінансових ресурсів), наявність крупних і незалежних пенсійних фондів, інвестиційних фондів, хедж-фондів, фінансових компаній, маркет-мейкерів, багаточисельних приватних інвесторів – не можуть дати реалізувати такі нецивілізовані дії. Існуючий стан інститутів вітчизняного фондового ринку і їх нерозвиненість навпаки дає підстави реалізовувати антиєвропейські, антисоціальні та антиекономічні законодавчі ініціативи.

В контексті подальшого системного розвитку корпоративного сектору і відносин власності в Україні автор вважає, що є необхідність у впровадженні принципово іншого законодавчого забезпечення щодо контролю власником за станом котирування цінних паперів емітентів на біржі. Так, при умові, якщо емітент системно не підтримує власні акції на ринку, або не сплачує зобов'язання за своїми корпоративними облігаціями розробити прозорий і чіткий механізм зміни власника (мажоритарного акціонера) на більш ефективного. Наприклад, якщо на фондовому ринку ціна акції (капіталізація підприємства) на протязі 3-х місяців і більше має в рази меншу вартість, чим річний дохід, або обсяги продажу в ринкових цінах цього підприємства за цей же період. Тоді, автоматично, будь-який інвестор може претендувати на 50% + 1 акція і на відкритому аукціоні, або якщо бажаючою виявилась одна компанія, то за ринковою ціною згідно з отриманим рівнем доходу, або відповідно до обсягів продажу (кількісних показниках реалізації продукції – тонни, шт., барелі тощо) цього підприємства купує у державного регулятора контрольний пакет акцій. Показник чистого прибутку і вартісні показники доходу для вітчизняного бізнес-середовища використовувати не можна тому, що майже всі крупні корпорації виводять його в офшор і цей показник є або нульовий, або з мінусом, або з неадекватно мінімальним показником.

Такі ренкінги вартості компаній, акції яких представлені на фондовій біржі могли б формувати і оприлюднювати щоквартально експерти Національної комісії по цінним паперам та фондовому ринку України, а спільно з фахівцями Міністерства економіки України, Фонду державного майна України та Державного агентства з інвестицій координувати роботу щодо пошуку і цивілізованої зміни форми власності на більш ефективну.

Крім того, необхідно сприяти подальшій прозорості ведення своєї діяльності крупними акціонерними товариствами, виведення ними із тіні і офшорів прибутків та оприлюднення їх. Доцільним є викуп у мажоритарних акціонерів значних пакетів акцій для вітчизняних пенсійних фондів, інвестиційних фондів, хедж-фондів, дрібних приватних інвесторів тощо. За американськими і європейськими стандартами 55-75% акцій має бути у володінні мажоритарного акціонера і 45-15% у власності міноритарних акціонерів (табл.1). Це сприятиме збільшенню внутрішніх інвестицій у виробничу сферу, забезпечить надходження в Україну дешевих інвестиційних ресурсів, збільшить в рази ліквідність вітчизняного фондового ринку та в цілому посприяє соціально-економічному зростанню і відповідності до інших розвинених країн світу.

Таблиця 1.

Вимоги організаторів торгівлі щодо структури акціонерного капіталу лістингових емітентів [16; 17]

№	Організатор торгівлі	Вимоги
1.	Лондонська фондова біржа (London SE, Великобританія)	Free float – 25%. Мінімальна ринкова капіталізація – 700 000 фунтів стерлінгів
2.	Франкфрудська фондова біржа (Deutsche borse, Німеччина)	Free float – 25%. Мінімальна ринкова капіталізація – 1250 000 євро. Мінімальна кількість акцій у випуску – 10000 шт.
3.	Нью-Йоркська фондова біржа високотехнологічних компаній (NASDAQ, США)	Акціонерний капітал – 15 000 000 дол. США. Кількість акцій у вільному обігу – 1,1 млн. шт. Кількість акціонерів, які володіють більше ніж 100 акціями – 400 осіб.
4.	Європейська фондова біржа (Euronext, Європейські країни: Франція, Нідерланди, Бельгія)	Free float – 25%. Мінімальна ринкова капіталізація – понад 2 500 000 євро.
5.	Варшавська фондова біржа (Warsaw SE, Польща)	Free float – 15% усіх акцій повинні належати міноритарним акціонерам, кожен з яких повинен володіти не більше 5% голосуючих акцій.
6.	Люксембургська фондова біржа (Luxemburg SE, Люксембург)	Free float – 25%. Обов'язкове широке поширення акцій серед інвесторів.

Відсутність реформування відносин регулювання корпоративної власності в Україні та прийняття ст. 65.1 закону «Про акціонерні товариства» в існуючій редакції може повністю зруйнувати навіть існуючий неліквідний вітчизняний фондовий ринок. При цьому банківська система в Україні пропонує завищені позикові ресурси для корпоративних структур (20-27% річних, в країнах ЄС і США – 3-7%, в РФ – 10-15%). Все це разом знижує конкурентоспроможність корпоративного сектору української економіки, зменшує потенціал експансії на міжнародних ринках, а також може привести до стагнації, суттєвого зниження власного виробництва, орієнтації на імпорт та системного зниження заможності громадян України [4; 6; 11].

Висновки. Підвищена фінансово-економічна нестабільність у світі, регіоналізація і децентралізація валютних, інвестиційних, трансфертних і торговельних потоків, зменшення інвестування в країни з «ризиком», валютна девальвація між країнами та інші виклики обумовлюють швидкі зміни економічної кон'юнктури у світі й підвищені ризики для економіки України. Формування ефективного інституту власності в таких умовах є першочерговим завданням для українського суспільства і державних органів влади. Тільки оновлення і реформування корпоративних інститутів власності можуть змінити існуючі механізми відносин власності в Україні. Такі заходи якісно і структурно підвищать конкурентоспроможність української економіки, а також позитивно вплинуть на соціальний розвиток України.

Список використаної літератури

1. Вольчик В. В. Институт собственности: современные тенденции и парадоксы // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2010. – Випуск 38-2. – С. 18-25.
2. Гринберг Р. Г. Контуры глобального мира: обозначая будущее // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – 1(13). – С. 17-28.
3. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу до сайту: http://ukrstat.gov.ua.
4. Дєєва Н. Е. Корпоративне управління в умовах розвитку фінансового ринку: дис. д-ра екон. наук: 08.00.04 / Дєєва Наталія Едуардівна. – Д., 2012. – 486 с.
5. Загной М. О. Власність нації. Теорія і практика: монографія / М. О. Загной. – КСУ, К. – 2008. – 220 с.
6. Максимчук Н. Принуждение к викупу. [Електронний ресурс] // Газета «Коммерсантъ Украина». – 2013. – № 170 (1873). – Режим доступу: http://kommersant.ua/doc/2325455 (22.10.2013). – Назва з екрану.
7. Марьин-Островский А. Н. Трансформация института собственности в современной России // Трансформация политических и социальных институтов в современной России: Сборник статей ГУ-ВШЭ. – 2008. – М.: ГУ-ВШЭ. – С. 88-104.
8. Мошенський С. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы. / С. Мошенський. – Москва «Экономика», 2010. – 240 с.
9. Назарчук М. . Становление рыночной экономики и фондового рынка в Украине: монография. / М. Назарчук. – Национальная академия наук Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк 2012. – 515 с.
10. Пасхавер О. Перспективи приватного підприємництва в Україні: приватизація і зростання нового капіталу // ж-л «Економіка України». – 2000. – № 4. – С. 31-39.

11. Пахомов Ю. Идентичности и ценности в эпоху глобализации: монография. / Ю. Пахомов, Ю. В. Павленко. – Национальная академия наук Украины. Институт мировой экономики и международных отношений. – изд-во «Наукова думка». – К. – 2013. – С. 4-40.
12. Плотніков О. Фінансовий менеджмент у транснаціональних корпораціях: Навчальний посібник. / О. Плотніков. – Видання друге, перероблене. – К. Видавництво Кондор, 2011. – 352 с.
13. Послання Президента України до Верховної Ради України щодо стратегії економічної і соціальної політики на 2000–2004 рр. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу до сайту: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/276%D0 %B0 /2000.
14. Представители золотой сотни Украины – статистика // журнал «Корреспондент». – от 30. 11. 2012. – № 47 – С. 7.
15. Украиной правят олигархи [Електронний ресурс] // інтернет-видання «LB.ua». Рубрика: Экономика. – Режим доступу: http://economics.lb.ua/state/2013/10/17/234232_ukrainoy_pravyat_oligarhi_.html (17. 10. 2013). – Назва з екрану.
16. Участники процесса: IPO [Електронний ресурс] // Библиотека трейдера. Интернет-ресурс «Финам». – Режим доступу: http://www.finam.ru/investor/library 00038000A5/default.asp?material=379 (15. 01. 2014). – Назва з екрану.
17. Хлівний В., Стеценко Б. Вітчизняні підприємства на глобальному ринку акцій: діалектика внутрішньокорпоративних процесів // Ринок цінних паперів. – 2012. – № 7 – С. 45-50

NECESSITY OF DEVELOPMENT EFFECTIVE CORPORATE INSTITUTES OF PROPERTY OF UKRAINE UNDER GLOBALIZATION

Redziuk Y. V.

PhD, Associate Professor, Ph.D. student at the Institute of Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine.

Abstract. *Corporate structure of Ukraine s independence substantially transformed, they changed shape with the state to private, but have differences from similar foreign institutions, they demonstrate significant shortcomings. This is largely due to the lack of stable, open and transparent corporate institutions that have not been created at the state level. Private entities in Ukraine have also failed to establish effective self-regulating mechanisms of transformation of the competitive property. In this combination of domestic big business and government officials led to degradation of corporate structures, distorted competitive and transparent conditions for their functioning.*

To adapt the corporate structures of Ukraine international standards proposed by the author: 1) separate the property from the officials and divided into groups corresponding to corporate entities; 2) to implement an algorithm efficient transformation of state property into private property; 3) to reform domestic legislation in the field of corporate governance and bring it closer to Western European standards.

Key words: *property, corporate property institutions, effective forms of ownership, corporate structure, corporate sector in Ukraine and worldwide.*

Referances

1. Volchyk V. Institut sobstvennosti: sovremennyie tendenzii i paradoksy // Naukovi prazi DonNTU. Seria: economichna. – 2010. Vipusk 38-2. S. 18-25.

2. Greenberg R.G. Kontury globalnogo mira: oboznachaia budushee // Economicheskie i sotsyalnie peremeny: facty, tendenzii, prognoz. – 2011. – 1 (13). – S. 17-28.
3. Kilkist subiektiv EDRPOU za organisazijno-pravovumu formamu gospodaryuvannya. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: Officijnyj sait Dergavnoj slughbyu statistiki Ukrainy: http://ukrstat.gov.ua.
4. Deeva N.E. Corporativne upravlinnia v umovah rozvitku finansovogo rynku: dis. d-ra. econ. nauk: 08.00.04 / Deeva Natalia Eduardivna. – Donetsk, 2012. – 486 s.
5. Zahnoy M. Vlasnist naziji. Theoria i practica: monographya / M. Zahnoy. – KSU, K. – 2008. – 220 s.
6. Maxymchuk N. Prinughdenie k vyukupu [Electronic resource] // Gazeta «Kommersant-Ukraina» – 2013. – №170 (1873). – Rezhym dostupu do vyd.: http://kommersant.ua/doc/2325455 (22.10.2013). – Nazva z ekranu.
7. Marijn-Ostrovsky A. Transformazia instituta sobstvennosty v sovremennoj Rossii // Transformaяшф politicheskih i socialnyuh institutov v sovremennoj Rossie: Sbornik statej GU-VSHE. – 2008. – M. GU-VSHE – S. 88-104.
8. Moshenskyy S.Z. Rynok zennyuh bumag: transformatsyonnyie processyu. / S. Z. Moshenskyy. – Moscwa, «Economika», 2010. – 240 s.
9. Nazarchuk M. Stanovlenie rynochnoy economyki i fondovogo rynka v Ukraine: monohrafya. / M. Nazarchuk. – Natsyonalnaya academia nauk Ukrainy. Institut economyki promyushlennosti. – Donetsk: 2012. – 515 s.
10. Pashaver O. Perspectyuvi privatnogo pidpryemniztva v Ukraine: Privatizatia I zrostannia novogo kapitalu // gh-l «Economyka Ukrainyu». - 2000. – № 4. – S. 31-39.
11. Pakhomov J. N. Ydentychnosty i zennosty v epohu globalisazii: monohrafya / J.N. Pakhomov, Y. V. Pavlenko. – Natsyonalnaya academya nauk Ukrainyu. Institut mirovoj economiki i meghdunarodnyuh otnoshenij. – izdtvo: «Naukova Dumka». – K. – 2013. – S. 34-40.
12. Plotnikov A.V. Financovyuj menedgment u transnazionalnyuh corporaziah: Navchalnyj posibnik. / Plotnikov A.V. – Vidannia druge pereroblene. – K. : Vidavniztvo Condor, 2011. – 352 s.
13. Poslannia Presidenta Ukrainyu do Verkhovnoj Rady Ukrainy shodo strategij economichnoj i socialnoj politiku na 2000-2004 roky [Electronic resource] // – Verhovna Rada Ukrainyu. – Rezhym dostupu do saitu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/276%D0% B0/2000.
14. Predstavitely zolotoj sotni Ukrainyu – statistica // Journal «Korrespondent» – ot 30. 11. 2012. – № 47 – S.17.
15. Ukraynoy pravyat olyharhy [Electronic resource] // Internet-vidannya «LB.ua». Rubrica: Economyka. – Rezhym dostupu do vyd.: http://economics.lb.ua/state/2013/10/17/234232_ukrainoy_pravyat_oligarhi_.html (17. 10. 2013). – Nazva z ekranu.
16. Uchasniki processa: IPO [Electronic resource] // Biblioteka tradera. Internet resource «Finam». – Rezhym dostupu do vyd.: http://www.finam.ru/investor/library00038000A5/default.asp?material=379 (15. 01. 2014). – Nazva z ekranu.
17. Khlivnyj V., Stecenko B. Vitchizniani pidpryemstva na globalnomu rynku akzij: dialectica vnutrishniocorporatyvnyih processiv // Ryunok zinnyuh paperiv. – 2012. – № 7 – S. 45-50.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ИНСТИТУТОВ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Редзюк Е. В

Кандидат экономических наук, доцент, докторант Института экономики и прогнозирования НАН Украины.

Аннотация. *Корпоративные структуры Украины за годы независимости существенно трансформировались, они изменили форму с государственной на частную, но имеют отличия от аналогичных зарубежных структур, их функционирование показывает существенные недостатки. В значительной степени это обусловлено отсутствием устойчивых, открытых и транспарентных корпоративных институтов, которые не были созданы на государственном уровне. Частные структуры в Украине также не смогли создать эффективные саморегулирующиеся конкурентные механизмы трансформации собственности. При этом произошедшие процессы сращивания отечественного крупного капитала и чиновничества привело к деградации корпоративных структур, исказило конкурентные и прозрачные условия их функционирования.*

Для адаптации корпоративных структур Украины мировым стандартам автором предложено: 1) отделить собственность от чиновников и разделить на соответствующие группы корпоративные образования; 2) внедрить алгоритм эффективной трансформации государственной собственности в частную; 3) реформировать отечественное законодательство в сфере корпоративного управления и приблизить его западноевропейским стандартам.

Ключевые слова: *собственность, корпоративные институты собственности, эффективные формы собственности, корпоративные структуры, корпоративный сектор Украины и мира.*

УДК 339.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ У ПІДВИЩЕННІ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ

Фліссак К. А.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів та глобальної економіки ім. С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету.

Анотація. *Невід'ємним сегментом соціально-економічного розвитку країни в глобалізованому світі є зовнішньоекономічна діяльність, проте в Україні дещо поза увагою залишаються питання ефективної державної підтримки експорту.*

В статті розглянуто досвід країн з розвиненою економікою у просуванні своїх економічних інтересів на зовнішніх ринках завдяки застосуванню інструментарію державної підтримки експорту.

Міжнародна практика свідчить, що в економічно розвинених країнах ефективність залишається пріоритетом всіх сфер зовнішньоекономічної діяльності. При цьому між ВВП країни і обсягами її експорту існує тісна взаємозалежність, а експорт напряму впливає на стійкість національної економіки і об'єктивно заставляє постійно тримати в полі зору на державному рівні питання ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз практики свідчить, що в економічно розвинених країнах використовуються різні механізми державної підтримки експорту. Чим вище рівень економічного розвитку країни, тим потужніша система підтримки експорту. Це підтверджують розглянуті в статті окремі сторони практики підтримки національного експорту в провідних країнах світу, зокрема, в США, Японії, ФРН.

Запропоновано методологічну побудову системи державної підтримки експорту в Україні, яка б охоплювала: інформаційно-аналітичну базу експорту у всіх його складових та аналіз факторів впливу на обсяги експорту; обґрунтування і визначення методів державної підтримки і стимулювання експорту; вироблення заходів торгово-політичного характеру, заходів по стимулюванню і підтримці експорту (заходів, стимулюючих експортне виробництво і заходів прямої підтримки експортної діяльності); визначення комплексу інструментів державної підтримки експорту і експортної експансії; інституційне та організаційне забезпечення стимулювання і підтримки вітчизняного експорту.

Ключові слова: *валовий внутрішній продукт, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, експорт, експортоорієнтованість, державна підтримка, експортні кредити, державне страхування.*

Постановка проблеми. Вагомим і невід'ємним сегментом сучасного соціально-економічного розвитку країни в умовах системи глобалізованих світогосподарських зв'язків виступає зовнішньоекономічна діяльність з усіма її складовими. Чим більше пов'язані країни партнерськими економічними взаємовідносинами, чим більше переплетені міжнародні торговельні і інвестиційні потоки, тим актуальніше і гостріше постає проблема оптимізації зовнішньоекономічної діяльності окремо взятої країни в контексті захисту її національних економічних інтересів. На передній план виходять питання ефективності зовнішньоекономічних операцій і їх збалансування з програмами соціально-економічного розвитку країни, ефективної державної підтримки вітчизняного експорту.

© Фліссак К. А. 2014.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.Проблематика зовнішньоекономічної діяльності в частині розвитку торговельно-економічних відносин між країнами є предметом дослідження українських та зарубіжних вчених, серед яких слід виділити таких як І. В. Бураковський, В. Є. Новицький, О. І. Михайлушкін, А. С. Філіпенко, П. Кругман (P. Krugman), У. Броль (U. Broll), Ф.-У. Ярманн (F.-U. Jahrmann). Окремі питання державного регулювання і стимулювання експортної діяльності відображені в публікаціях В. А. Вергуна, Т. М. Циганкової, О. М. Шарова (Україна), а застосування заходів щодо супроводу та державної підтримки експорту – в наукових статтях Н. І. Бєлова, Д. А. Дегтярева, В. Мальцевої, В. А. Самсонова (Росія).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних вітчизняних фахових публікаціях в певній мірі поза увагою залишаються питання ефективного державного впливу на розвиток зовнішньоекономічного партнерства України і ефективного державного супроводу експорту в контексті його розширення та завоювання нових ринків.

Основні результати дослідження. В статті розглянуто вплив експорту на результативність економічної діяльності країни, складові ефективності зовнішньоекономічної діяльності, досвід країн з розвиненою економікою у просуванні своїх економічних інтересів на зовнішніх ринках завдяки застосуванню інструментарію державної підтримки експорту, запропоновано методологічну побудову системи державної підтримки експорту в Україні.

Поглиблення системи міжнародного поділу праці, пріоритетність ринкових методів ведення господарства, глобалізація у всіх сферах економічного життя, інтернаціоналізація товарних і фінансових потоків в певній мірі вплинули на наукові трактування економічних процесів, в тому числі в Україні. Серед окремих науковців стали з'являтись твердження про застарілість поняття «ефективності» і відповідну зміну пріоритетів серед оціночних показників функціонування внутрішньої і зовнішньої економіки, про «саморегульованість» зовнішніх торговельно-економічних відносин. В результаті послаблюється увага щодо вироблення механізмів забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у всіх її складових: виробничих, торговельних, регулюючих, фінансових, стимулюючих, захисних, кадрових. Такі підходи в умовах кризових явищ і при відповідному зростанні конкуренції можуть мати суттєвий негативний вплив на соціально-економічну ситуацію і подальший економічний розвиток країни.

Як свідчить міжнародна практика, в економічно розвинених країнах ефективність залишається пріоритетом у всіх сферах зовнішньоекономічної діяльності. Не можемо не підтримати у цьому відношенні позицію, що згідно *принципу* економічної ефективності «всі люди діють одностайно, вони оптимізують цінності таким чином, щоб досягнути максимально ефективного результату. У даному формулюванні принципу ефективності не стверджується, що всі люди діють безпомилково. Помилки людей ні в якій мірі не ставлять під сумнів принцип ефективності» [1, с. 26]. Принципи ефективності в повній мірі приймаються до уваги у виробленні практичних заходів в системі німецької економіки [2], а при аналізі збалансування ресурсних потреб у сфері зовнішньоекономічної діяльності в країнах ЄС застосовується критерій, обґрунтований італійським економістом В. Парето як «ефективність по Парето» або «оптимум Парето» [3]. При цьому головним показником, який засвідчує рівень ефективності економіки залишається обсяг ВВП країни та сума ВВП на душу населення. Використовується даний показник як ООН [4, с. 139-156], так і Євросоюзом [5, с. 34-47] як першочерговий індикатор стану та стійкості економіки.

Обсяги створюваного ВВП країни залежать, як відомо, не тільки від внутрішнього, але і від зовнішнього ринку, в першу чергу від експорту. Експортоорієнтованість ВВП в розрізі країн є різною і впливають на неї як внутрішні, так і зовнішні фактори. В таблиці 1 наведені дані щодо рівня залежності ВВП від рівня експорту групи країн у 2011 р. Як свідчать дані таблиці, у приведеній групі країн найвищий рівень експортоорієнтованості чи експортозалежності ВВП в Угорщині – понад 80%, а найнижчий у США – менше 10% (в 2009 р. він був 7,5%, в 2010 р. – 8,8%). Досить високий рівень залежності ВВП від експорту в Україні, так, у 1996 р. він складав 43,0%, в 2000 р. – 57,8%, в 2004 р. – 58,5%, в 2005 р. – 46,9%, в 2009 р. – 41,9%, в 2010 р. – 37,3%, в 2011 р. – 41,4%[1]. За період з 1996 р. по 2011 р. середньорічний рівень експорту у ВВП України складав 46,1%.

Таблиця 1.
Експортоорієнтованість ВВП країн світу, 2011 р.

№	Країна	ВВП, млрд. дол. США	Експорт, млрд. дол. США	Частка експорту у ВВП, %
1.	Великобританія	2 429 184	473 757	19,5
2.	Італія	2 195 938	523 256	23,8
3.	КНР	7 203 784	1 898 388	26,4
4.	Нідерланди	836 823	550 576	65,8
5.	Польща	514 115	188 105	36,6
6.	Російська Федерація	1 857 770	516 993	27,8
7.	США	14 991 300	1 479 730	9,9
8.	Туреччина	774 983	134 915	17,4
9.	Угорщина	138 714	111 217	80,2
10.	Україна	165 245	68 393	41,4
11.	ФРН	3 604 061	1 482 202	41,1
12.	Франція	2 775 518	581 542	21,0
13.	Швейцарія	660 762	234 819	35,5
14.	Японія	5 870 357	823 184	14,0

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних [6].

Між ВВП країни і обсягами її експорту існує тісна взаємозалежність:

з одного боку, експортна експансія залежить від стану економіки, від обсягів виробництва, асортименту і якості продукції, її відповідності міжнародним стандартам, оптимальності рівня затрат на виробництво та реалізацію, конкурентноздатності на зовнішніх ринках;

з другого боку, успішна експортна діяльність дає можливість отримувати додатковий фінансовий результат всередині країни, впливає на стан і формування золотовалютних резервів, забезпечує діяльність суб'єктів підприємництва, дає можливість зберігати і збільшувати зайнятість працівників; незадовільна експортна діяльність навпаки, призводить до погіршення торгового балансу країни, негативно впливає на ВВП, обумовлює зниження зайнятості у відповідних сферах діяльності.

[1] Визначено автором на основі даних [6; 7].

Таким чином, експорт напряму впливає на стійкість національної економіки і об'єктивно заставляє постійно тримати в полі зору на державному рівні питання ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Як свідчить аналіз практики, в економічно розвинених країнах використовуються різні механізми державної підтримки експорту і надання сприяння національним експортерам. Причому, чим вище рівень економічного розвитку країни, тим потужніша система підтримки експорту. Незважаючи на те, що рівень експортоорієнтованості ВВП в США не досягає 10%, а в Японії не перевищує 14%, в цих країнах з метою підвищення стійкості національних економік використовуються ефективні і навіть агресивні, з позиції експортної експансії, механізми підтримки вітчизняного експорту.

Зокрема, в США діють програми підтримки експорту сільськогосподарської сировини і продовольства, а нарощування експорту даного виду продукції ґрунтується на наскрізній різносторонній підтримці фермерських господарств з боку держави. Метою програм підтримки експорту сільськогосподарських виробів є підвищення конкурентноздатності американської продукції, нарощення її експорту, завоювання нових зовнішніх ринків. Ці програми є складовою державної аграрної політики США, а на їх фінансування виділяється майже 6% бюджету Міністерства сільського господарства США. Реалізація цих програм покладена на Службу сприяння зовнішньоекономічній діяльності фермерських господарств (Foreign Agricultural Service – FAS) [8, с. 58].

Загалом програми підтримки експорту в США можна систематизувати в три блоки:

1) прямих експортних субсидій;

2) розвитку експортних ринків;

3) гарантування експортних кредитів.

Метою програм *експортних субсидій* (Dairy Export Incentive Program – DEIP, Export Enhancement Program – EEP) було стимулювання експорту молочної продукції і його збільшення. Лише на 2013 р. на вимогу СОТ вони були відмінені [9; 10, P.2]. Програма EEP поширювалась на пшеницю, ячмінь, рис, пшеничне борошно, заморожену птицю, солод, яйце, рослинну олію [11].

В той же час на ряд американських програм *з розвитку експортних ринків* не поширюються вимоги СОТ. Це наступні:

1) програма сприяння виходу на зовнішні ринки / Market Access Program (MAP);

2) програма розширення експортної діяльності на зарубіжних ринках / Foreign Market Development Program (FMDP);

3) програма просування експортної продукції на ринках країн, що розвиваються / Emerging Markets Program (EMP);

4) програма поширення зразків експортної продукції / Quality Samples Program (QSP);

5) програма дотримання технічних стандартів при експорті окремих зернових культур / Technical Assistance for Specialty Crops Program (TASC).

В частині *гарантування експортних кредитів* програми мають на меті сприяти експорту продукції фермерських господарств США, це, зокрема:

1) программа гарантування експортних кредитів (GSM-102);

2) программа щодо надання гарантій по експортних кредитах на створення сільськогосподарської інфраструктури / Facility Guarantee Program (FGP).

Відповідно до цих програм приватними фінансовими установами США надаються кредити майбутнім імпортерам американської продукції. При цьому Товарно-кредитна корпорація США (ТКК) забезпечує гарантування виданих позик. Для вказаних операцій застосовується безвідзивний доларовий акредитив на купівлю імпортером американської сільсько¬господарської продукції і продовольства. Гарантії надаються переважно краї-

нам, що розвиваються, з врахуванням того, що в них відсутні власні ресурси на купівлю продукції з США, а місцеві банки здійснюють кредитування під гарантії ТКК США. Крім того, завдяки гарантіям на експортні кредити для поставки товарів і послуг із США, імпортери облаштовують необхідну інфраструктуру.

Слід підкреслити, що ефективність зазначених програм розвитку експортних ринків США забезпечується виділенням суттєвих обсягів фінансових ресурсів для підтримки експортерів. Наприклад, на фінансування основних програм FAS Міністерства сільського господарства США було використано у 2000 р. 3280 млн. дол. США, у 2010 р. – 5679 млн. дол. США, у 2011 р. – 5650 млн. дол. США [8, с. 60].

Як бачимо, ефективна експортна позиція США на зовнішніх ринках продовольства і продукції сільського господарства ґрунтується на збалансованій економічній політиці держави в аграрному виробництві завдяки підвищенню його конкурентноздатності через сприяння сільськогосподарському експорту і стимулювання зовнішнього попиту на американську продукцію.

В Японії, незважаючи на те, що експортоорієнтованість її ВВП є досить невисокою, агресивний розвиток експорту є одним з елементів моделі державного регулювання економіки. Японія впродовж багатьох десятиліть розвивала свою економіку з акцентом на розширення експорту у цільових галузях. Уряд стабільно займав непохитну позицію, що для Японії при дефіциті обширних природних ресурсів єдиний шлях вижити – у виробництві товарів на експорт. Для цільових експортних галузей передбачались численні заходи підтримки, в тому числі спеціальні податкові пільги у виді прискореної амортизації, пропорційно до збільшення експорту, фінансування по ставках нижчих від ринкових, дешеві кредити для розвитку виробництва сировини і комплектуючих [12, с. 45].

ФРН забезпечує собі перші місця серед світових експортерів не лише технічним рівнем, якістю, надійністю і високою конкурентноздатністю німецької продукції, але і активною позицією держави у сприянні та підтримці експорту. В основу зовнішньоекономічної політики Німеччини закладено постулати, згідно яких центральна роль у експорті належить власній ініціативі підприємств, а державне сприяння зовнішньоекономічній діяльності не може підміняти функціонування економіки, але воно може надавати підприємствам допомогу як у покращенні рамкових умов для діяльності самих підприємств, так і у відкритті зовнішніх ринків [13]. В експортній експансії Німеччини особливу роль відіграє ефективна система державного страхування експорту, відповідно до якої на законодавчому рівні закріплено за урядом ФРН забезпечення гарантій і поручительств по експортних операціях. Державне страхування експорту у Німеччині здійснюється за рахунок коштів федерального бюджету, які щорічно обраховуються і визначаються з врахуванням можливої вартості експорту для прийняття до покриття гарантіями і поручительствами [14, с. 192]. Державне страхування експорту у ФРН доручено здійснювати консорціуму «Euler Hermes» в складі акціонерних товариств – страхової компанії «Hermes Kredit-Versicherung AG» і товариства з ревізії господарської діяльності «C&L Deutsche Revision AG Wirtschaftspruefungsgesellschaft» [14, с. 192-194]. Слід звернути увагу, що державна підтримка експорту у повному комплексі її форм та методів відіграла у ФРН позитивну роль в період фінансової кризи, не дозволивши втратити зовнішні ринки. Фактично у Німеччині, як свідчить аналіз, система державної підтримки експорту стала одним із впливових елементів урядової антикризової програми [15, с. 27-32].

На даний час ефективно діюча система заходів щодо державної підтримки експорту сформувалась практично у всіх розвинених країнах, серед яких доцільно виділити (крім

вище названих) Австралію, Австрію, Великобританію, Італію, Канаду, КНР, Норвегію, Швейцарію. Успішне використання ними різних форм і методів підтримки експорту, сприяння експортерам у просуванні продукції та послуг на зовнішні ринки напряму сприяють розвитку національних високотехнологічних виробництв та інноваційному розвитку держав.

Висновки. Враховуючи рівень експортоорієнтованості ВВП України, а також досвід країн-лідерів у світовому експорті щодо державної підтримки національних експортерів, вважаємо за доцільне створення в Україні комплексної системи просування вітчизняних товарів на зовнішні ринки. Така система повинна стати насамперед програмним пунктом зовнішньоекономічної політики країни. При цьому, на наш погляд, методологічно система державної підтримки експорту повинна охоплювати:

1) інформаційно-аналітичну базу експорту у всіх його складових та аналіз факторів позитивного і негативного впливу на обсяги експорту та експортну експансію;

2) обґрунтування і визначення методів державної підтримки і стимулювання експорту;

3) вироблення заходів торгово-політичного характеру, заходів по стимулюванню і підтримці експорту (зокрема заходів, стимулюючих експортне виробництво і заходів прямої підтримки експортної діяльності);

3) визначення комплексу інструментів державної підтримки експорту і експортної експансії;

4) інституційне і організаційне забезпечення стимулювання і підтримки вітчизняного експорту

Таким чином, на нашу думку, комплекс заходів, форм і методів державної підтримки експорту слід розглядати як дієвий механізм для забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в контексті національних економічних інтересів і складову у забезпеченні стійкості економіки в національному масштабі.

Список використаної літератури

1. Канке В. А. Философия экономической науки. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 384 с.
2. Stephen R. Covey. Die 7 Wege zur Effektivität. Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. – Gabal Verlag, Offenbach, 2005. – 360 S.
3. Эффективность по Парето. – [Електронний ресурс] / Режим доступу до сторінки: www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/effektivnost-pareto.html.
4. Statistical Yearbook 2011. United Nations. New York, 2013. – 682 P.
5. Europe in figures. Eurostat Yearbook 2011. Luxemboerg: Publikations Office of the European Union, 2011. – 692 P.
6. World Statistics Pocketbook 2013 Edition. – United Nations, New York, 2013. – 251 P.
7. Таблиця основних показників економічного розвитку України 02.09.2010 р. – Міністерство економіки України. – [Електронний ресурс] / Режим доступу до сторінки: www.me.gov.ua/control/ukr/publish/ article?art_id=78203&cat_id=78198.
8. Мальцева В. Государственное симулирование экспорта сельско¬хозяйственной продукции в США. – Международная экономика, 2012, № 1, с. 55-63.
9. Agricultural Export Programs: Background and Issues. CRS Report for Congress. April 19, 2010. Congressional Research Service.
10. Colyer Dale, Kennedy P. Lynn. Competition in Agriculture: the United States in the World Market. Routledge. 2000. Ch. 1. P. 2.
11. Fact Sheet. Export Enhancement Program. March 2006. FAS USDA.

12. Портер Майкл. Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакибара; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 262 с.
13. Die Rolle des Staates in der Außenwirtschaftsforderung. – [Електронний ресурс] / Режим доступу до сторінки: www.auswaertiges-amt.de.
14. Фліссак К. А. Формування коопераційної моделі розвитку білатеральних економічних відносин України і Німеччини: Монографія. – Тернопіль : Новий колір, 2009. – 288 с.
15. Фліссак К. А. Німецька модель виходу країни з економічної і соціальної кризи. – Економічний часопис XXI, 2010, № 11-12, с. 27-32.

MECHANISMS OF EXPORTS STATE SUPPORT IN INCREASING THE STRENGTH OF THE ECONOMY

Flissak K. A.

PhD, associate professor of chair of international finance and global economy, Ternopil national economic university.

Abstract. *An integral segment of the socio-economical development of the country in a globalizing world is foreign-economic activity; however in Ukraine out of sight are remain questions of effective state support of exports.*

The article describes the experience of developed economies in promoting its economic interests on foreign markets by the use of instrumentation of exports state support.

International practice proves that in economically developed countries the efficiency remains a priority for all areas of foreign economic activities. There is a close connection between the GDP and the volume of export. Export directly impacts on the stability of the national economy and objectively makes to constantly keep in field of view on the state level the question of efficiency of foreign economic activity. Analysis of the practice shows that economically developed countries use different mechanisms of exports state support. The higher is the level of economic development of the country, the more powerful is the system of export support. This is confirmed by some sides of the practice of national export support in the leading countries of the world, particularly in the USA, Japan, Germany, that are analyzed in the article.

Author proposed methodological construction of the system of export state support in Ukraine, which have to include: information and analytical basis of all components of exports and the analysis of factors that have impact on the export volumes; definition of methods of exports promotion and state support; development of measures of trade and political nature and activities for stimulate and support exports (measures to encourage production for export and measures of direct support of export activities); determination of the instruments of exports state support and export expansion; institutional and organizational ensuring of promotion and support of domestic exports.

Key words: *gross domestic product, foreign economic activities, efficiency, export, government promotion, export credits, state insurance.*

Referances

1. Kanke V. A. Filosofija ekonomitsheskoy nauki. – M. : INFRA-M, 2007. – 384 S.
2. Stephen R. Covey. Die 7 Wege zur Effektivität. Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. – Gabal Verlag, Offenbach, 2005. – 360 S.
3. Effektivnost po Pareto. – [Electronic resource] / mode access to the page: www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/effektivnost-pareto.html.

4. Statistical Yearbook 2011. United Nations. New York, 2013. – 682 P.
5. Europe in figures. Eurostat Yearbook 2011. Luxemboerg: Publikations Office of the European Union, 2011. – 692 P.
6. World Statistics Pocketbook 2013 Edition. – United Nations, New York, 2013. – 251 P.
7. Tablyza osnovnych pokaznykiv ekonomitshnoho rozvytku Ukrainy 02.09.2010 r. – Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. – [Electronic resource] / mode access to the page: www.me.gov.ua/control/ukr/publish/article?art_id=78203&cat_id=78198.
8. Malzeva V. Gosudarstvennoje stimulirovanie exporta selskocho¬zyajstvennoy produkziji v USA. – Meshdunarodnaja ekonomika, 2012, № 1, s. 55-63.
9. Agricultural Export Programs: Background and Issues. CRS Report for Congress. April 19, 2010. Congressional Research Service.
10. Colyer Dale, Kennedy P.Lynn. Competition in Agriculture: the United States in the World Market. Routledge. 2000. Ch. 1. P. 2.
11. Fact Sheet. Export Enhancement Program. March 2006. FAS USDA.
12. Porter Maykl. Japonskaja ekonomitsheskaja model: moshet li Japonija konkurirovat? / M. Porter, H.Takeuti, M. Sakakibara; per. z angl. – M.: Alpina-Bisnes Buks, 2005. – 262 s.
13. Die Rolle des Staates in der Außenwirtschaftsforderung. – [Electronic resource] / mode access to the page: www.auswaertiges-amt.de.
14. Flissak K. A. Formuvannya kooperazijnoji modeli rozvytku bilateralnych ekonomitshnych vidnosyn Ukrainy i Nimetshyny: Monografija. – Ternopil: Novyj Kolir, 2009. – 288 s.
15. Flissak K. A. Nimezka model vychodu krainy z ekonomitshnoi i sizialnoi kryzy. – Ekonomitshniy Tshasopys XXI, 2010, №11-12, S. 27-32.

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ

Флиссак К. А.

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных финансов и глобальной экономики им. С. И. Юрия Тернопольского национального экономического университета.

Аннотация. *Неотъемлемым сегментом социально-экономического развития страны в глобализованом мире является внешнеэкономическая деятельность, однако в Украине за пределами внимания остаются вопросы эффективной государственной поддержки экспорта.*

В статье рассмотрен опыт стран с развитой экономикой в продвижении своих экономических интересов на внешних рынках благодаря применению инструментария государственной поддержки экспорта.

Международная практика свидетельствует, что в экономически развитых странах эффективность остается приоритетом всех сфер внешнеэкономической деятельности. При этом между ВВП страны и объемами ее экспорта существует тесная взаимосвязь, а экспорт непосредственно влияет на устойчивость национальной экономики и объективно побуждает постоянно держать в поле зрения на государственном уровне вопросы эффективности внешнеэкономической деятельности. Анализ практики свидетельствует, что в экономически развитых странах используются различные механизмы государственной поддержки экспорта. Чем выше уровень экономического развития страны, тем мощнее система поддержки экспорта. Это подтверждают рассмотренные в статье некоторые стороны практики поддержки национального экспорта в ведущих государствах мира, в частности, в США, Японии, ФРГ.

Предложено методологическое построение системы государственной поддержки экспорта в Украине, которая охватывала бы: информационно-аналитическую базу экспорта во всех его составляющих и анализ факторов воздействия на объемы экспорта; обосно-

вание и определение методов государственной поддержки экспорта; выработку мер торгово-политического характера, мер по стимулированию и поддержке экспорта (мер, стимулирующих экспортное производство и мер прямой поддержки экспортной деятельности); определение комплекса инструментов государственной поддержки экспорта и экспортной экспансии; институциональное и организационное обеспечение стимулирования и поддержки отечественного экспорта.

Ключевые слова: *валовой внутренний продукт, внешнеэкономическая деятельность, эффективность, экспорт, экспортоориентированность, государственная поддержка, экспортные кредиты, государственное страхование.*

УДК 330.341

ПРИБУТОК ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Шевченко В. В.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант Донецького національного технічного університету.

Анотація. *В умовах глобалізації світової економіки перед підприємствами та організаціями України постає важливе завдання здійснити якнайшвидше перехід до ефективної роботи в ринкових умовах. Рішення цієї задачі вимагає значних зусиль для забезпечення підвищення рівня економічної ефективності, економічної безпеки та конкурентоспроможності тощо. Але нові умови господарювання також вимагають від керівників підприємств шукати нові шляхи оцінки ефективності діяльності підприємств. Важливість рішення цієї задачі підтверджується тим, що за роки незалежності Україна, маючи значний ресурсний, промисловий, інтелектуальний та технологічний потенціал, не змогла перебороти кризові явища в економіці країни, і навіть не змогла вийти на показники розвитку економіки, які були досягнуті в Україні в останні десятиріччя XX століття.*

Для досягнення поставленої мети на базі державних форм статистичної звітності автором було проведено статистичне дослідження деяких показників ефективності роботи галузей народного господарства України за період 2000-2012 роки.

Проведений в роботі аналіз показав, що в сучасних умовах показник прибутку не є основним показником ефективності діяльності і не став метою діяльності підприємств України. Це вимагає від керівництва України зробити певні зміни в економічній політиці, які дозволять перевести економіку країни на ринкові принципи функціонування.

Ключові слова: *прибуток, підприємство, кореляційний аналіз, мета господарської діяльності, економічна політика.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки перед підприємствами та організаціями України постає важливе завдання здійснити якнайшвидше перехід до ефективної роботи в ринкових умовах. Рішення цієї задачі вимагає значних зусиль для забезпечення підвищення рівня економічної ефективності, економічної безпеки та конкурентоспроможності тощо. Але нові умови господарювання також вимагають від керівників підприємств шукати нові шляхи оцінки ефективності діяльності підприємств. Важливість рішення цієї задачі підтверджується тим, що за роки незалежності Україна, маючи значний ресурсний, промисловий, інтелектуальний та технологічний потенціал, не змогла перебороти кризові явища в економіці країни, і навіть не змогла вийти на показники розвитку економіки, які були досягнуті в Україні в останні десятиріччя XX століття.

Мета статті – виявлення характеру взаємозв'язку та впливу показника прибутку на інші показники ефективності діяльності підприємств України в період трансформаційних змін в економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У багатьох роботах вчених-економістів [1-5] неодноразово розглядалося питання про роль прибутку в загальній системі показників ефективності діяльності підприємств, а також вплив показника прибутку на інші

© Шевченко В. В. 2014.

показники ефективності діяльності підприємств. З останніх робіт українських вчених можна виділити роботи С. О. Шарманської, в яких автор проаналізував еволюцію поглядів та теоретичних підходів к визначенню місця та ролі прибутку в функціонуванні економіки, а також було зроблено висновок про те, що прибуток не став основним фінансовим джерелом фінансування діяльності підприємств, а також не став стимулом розвитку підприємств і організацій [4].

В класичних економічних роботах [1-3] склалося достатньо стійке трактування (мейнстрим) сутності поняття «прибуток», яке включає в себе (з різними варіантами) наступні базові положення:

1. Прибуток – головна мета діяльності підприємства і будь-якої підприємницької структури. Це положення отримало закріплення в Україні на законодавчому рівні: в Господарському кодексі України та в інших законодавчих актах підприємництво розглядається як господарська діяльність з метою отримання прибутку.

2. Прибуток – головний показник ефективності роботи підприємства. За відсутністю ефекту монополізму, прибуток – це законний засіб заохочення підприємця до бізнесу та своєрідна форма оплати використання його «підприємницького таланту». Підприємства, які мають більш високий рівень прибутку, більш ефективно використовують свої ресурси і мають більше шансів вижити у конкурентній боротьбі.

3. Прибуток – це стимул для здійснення ефективних перетоків капіталу. В умовах розвинутого фондового ринку фінансові ресурси (капітал та інвестиції) повинні автоматично переміщатися у сфери діяльності, що є найбільш прибутковими. Це, з одного боку, сприяє вирівнюванню норми прибутку у різних галузях та видах діяльності, а, з іншого боку, сприяє розвитку найбільш ефективних підприємств та видів діяльності, та розвитку народного господарства країни в цілому.

Основні результати дослідження. Перелік базових положень щодо показника прибутку можна продовжувати. Але порівняльний аналіз визначених вище базових положень та результатів роботи підприємств дає змогу зробити висновок, що реалізація базових положень у чистому вигляді не відбувається. Порушення відбуваються з різних причин. Тому вивчення таких причин представляє собою актуальну наукову проблему, рішення якої має як наукову, так і практичну цінність. Можна стверджувати, що не зважаючи на поверхневу зрозумілість показника прибутку, його місця та ролі у розвитку окремих підприємств та народного господарства в цілому, в економічній науці існує ціла низка питань, пов'язаних з характером взаємного впливу найбільш важливих економічних показників (серед яких прибуток займає одне із головних місць). Ця проблема особливо гостро постає перед підприємствами України, які в умовах трансформації економіки країни примушені адаптуватися до нових умов господарювання з метою виходу на міжнародний рівень економічного розвитку, який вже досягнуто підприємствами розвинутих країн.

Для досягнення мети статті на базі державних форм статистичної звітності автором було проведено статистичне дослідження деяких показників ефективності роботи галузей народного господарства України за період 2000-2012 роки [6-8]. В процесі дослідження було розраховано коефіцієнти парної кореляції, за допомогою яких можна встановити факт існування або відсутності зв'язку між окремими економічними показниками. В процесі дослідження було розглянуто наступні показники:

Р – рентабельність операційної діяльності, %; Фр – фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.; Зп – середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.; І – інвестиції в основний капітал, млн. грн.; Ч – середньорічна кількість найманих працівників, тис. осіб.; Зоз – ступінь зносу основних засобів, %; Воз – введення в дію нових основних засобів, млн. грн.

Наведені вище показники розглядалися як по народному господарству в цілому, так і для окремих видів економічної діяльності:

1) народне господарство в цілому (усього);
2) сільське господарство;
3) промисловість;
4) будівництво;
5) торгівля;
6) діяльність готелів та ресторанів;
7) діяльність транспорту та зв'язку;
8) фінансова діяльність;
9) операції з нерухомим майном;
10) надання комунальних та індивідуальних послуг.

На базі даних державної статистичної звітності України [6-8] за період 2000-2012 рр. було розраховано коефіцієнти парної кореляції між різними показниками. Результати розрахунків наведено у таблиці 1.

Таблиця 1.
Результати структурного кореляційного аналізу, проведеного для народного господарства України

Показ-ники		Роки													Середнє значення
Пок.1	Пок.2	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Р	Фр	0,262	0,170	0,260	0,230	0,070	0,079	0,154	-0,006	0,411	0,149	0,446	0,315	0,259	0,215
Р	Зп	0,925	0,689	0,686	0,726	0,661	0,373	0,103	-0,215	0,229	-0,001	-0,071	-0,046	-0,131	0,302
Р	І	—	0,008	-0,087	0	-0,124	-0,083	0,337	-0,022	0,220	0,138	0,070	0,138	0,083	0,057
Р	Ч	0,069	-0,006	-0,111	-0,023	-0,083	-0,042	0,101	0,017	0,180	0,102	0,072	0,128	0,086	0,038
Р	Зоз	-0,477	-0,422	-0,610	-0,386	-0,496	-0,264	0,006	-0,012	-0,039	0,526	0,032	—	—	-0,195
Р	Воз	0,150	0,008	-0,074	0,035	-0,092	-0,032	0,115	-0,013	0,232	0,141	0,061	—	—	0,048
Фр	Зп	-0,011	0,046	0,098	0,204	0,092	0,110	0,110	0,103	0,550	-0,504	0,110	0,016	0,203	0,087
Фр	І	—	0,969	0,911	0,964	0,970	0,975	0,456	0,981	0,207	-0,617	0,781	0,937	0,859	0,699
Фр	Ч	0,940	0,966	0,903	0,946	0,973	0,976	0,975	0,971	0,242	-0,664	0,804	0,941	0,893	0,759
Фр	Зоз	0,234	0,168	0,070	0,218	0,320	0,370	0,358	0,254	0,189	0,141	0,394	—	—	0,247
Фр	Воз	0,957	0,975	0,922	0,969	0,979	0,975	0,980	0,983	0,250	-0,637	0,749	—	—	0,737
Зп	І	—	-0,040	-0,030	0,005	0,003	0,021	0,165	-0,012	-0,033	-0,015	0,008	-0,031	-0,032	0
Зп	Ч	-0,141	-0,135	-0,117	-0,082	-0,067	-0,041	-0,046	-0,051	-0,042	-0,037	-0,016	-0,028	-0,028	-0,064
Зп	Зоз	-0,539	-0,587	-0,519	-0,452	-0,358	-0,250	-0,230	-0,186	0,052	-0,011	0,012	—	—	-0,279
Зп	Воз	-0,058	-0,071	-0,038	-0,003	-0,005	0,018	0,022	0,011	0,002	-0,008	0,025	—	—	-0,010
І	Ч	—	0,968	0,977	0,979	0,984	0,986	0,466	0,983	0,986	0,987	0,996	0,994	0,990	0,941
І	Зоз	—	0,249	0,310	0,337	0,405	0,416	0,681	0,398	0,432	0,451	0,517	—	—	0,420
І	Воз	—	0,991	0,996	0,996	0,998	0,996	0,542	0,999	0,998	0,999	0.,996	—	—	0,946
Ч	Зоз	0,244	0,244	0,302	0,329	0,388	0,405	0,391	0,346	0,389	0,369	0,467	—	—	0,352
Ч	Воз	0,986	0,988	0,988	0,984	0,990	0,990	0,989	0,984	0,991	0,992	0,986	—	—	0,988
Зоз	Воз	0,239	0,222	0,287	0,311	0,402	0,406	0,435	0,385	0,435	0,437	0,522	—	—	0,371

Результати структурного кореляційного аналізу дозволяють зробити висновки про наявність або відсутність зв'язків між окремими показниками, за якими можна оцінювати ефективність функціонування як окремих підприємств і галузей, так і народного госпо-

дарства в цілому. При цьому, традиційний погляд на зв'язок показників (мейнстрим), що розглядаються, передбачає традиційну логічно-наслідкову послідовність такого зв'язку: збільшення розміру прибутку – збільшення рентабельності – збільшення обсягів інвестицій – збільшення обсягів введення нових основних засобів – збільшення заробітної плати – зменшення долі зношених основних засобів. Але аналіз результатів, наведених в табл. 1, дозволив виявити наявність «сильних зв'язків» між окремими показниками, які дещо відрізняються базових від теоретичних положень. Для більшої наочності, систему виявлених «сильних зв'язків» наведено на рис. 1.

Рис. 1. Система «сильних зв'язків» структурного кореляційного аналізу зв'язків для народного господарства України у динаміці за 2000-2012 рр.

Аналіз даних табл. 1 та рис. 1 дозволяє зробити наступні висновки:

- показники рентабельності, середньої заробітної плати та зносу основних засобів не пов'язані з жодним показником, тобто є цілком незалежними. При цьому слід звернути увагу на відсутність зв'язку між показниками рентабельності та прибутку (фінансового результату), що дає підґрунтя для ствердження про нерівномірний розподіл прибутку між окремими галузями народного господарства (а також, можливо, і підприємствами);
- незалежність показника заробітної плати від інших розглянутих показників свідчить про те, що наймані працівники не мають ніяких стимулів щодо підвищення прибутковості діяльності підприємств;
- незалежність показника зносу основних засобів висвітлює негативне явище, коли рівень розвитку виробництва аж ніяк не впливає на розмір прибутку на рівень рентабельності. Тобто, підприємства із зношеним обладнанням можуть досягати більш високих економічних результатів, ніж підприємства з оновленим технічним парком. Це свідчить, що ринкові стимули в економіці сучасної України не працюють;
- існує тісний зв'язок між показниками прибутку, чисельності найманих працівників, інвестицій та введення основних засобів. Цей зв'язок дає змогу зробити висновок про екстенсивний характер розвитку народного господарства України – отриманий прибуток у вигляді інвестицій направляються на фінансування процесу введення в дію нових основних засобів, що приводить до збільшення кількості зайнятих у народному господарстві;

• в народному господарстві України відсутній механізм стимулювання процесу перетоків інвестиційних ресурсів в галузі та підприємства, які мають більш високий рівень рентабельності.

Висновки. Проведений в статті аналіз дозволив зробити наступні висновки для умов перехідної економіки України:

1. В умовах України показник прибутку не є основним показником ефективності діяльності і не став метою діяльності підприємств.
2. Не зважаючи на велику кількість програм та проектів, які повинні були стимулювати інноваційний характер розвитку економіки України, в економіці продовжує домінувати екстенсивний шлях розвитку.
3. В економіці України відсутній механізм, який би забезпечував вільне переміщення інвестицій до підприємств та галузей, що є більш прибутковими.
4. В народному господарстві України основний прибуток формується в умовах великих підприємств. Але загальний розмір прибутку майже не залежить від того, наскільки ефективно здійснюється управління підприємством. Тому в сучасних умовах рівень прибутковості підприємства залежить не від економічних, а від інших факторів.
5. На більшості підприємств України відсутня ефективна система стимулювання працівників в досягненні високих показників ефективності, у тому числі і прибутковості. Таким чином, стимулювання працівників та управлінського персоналу українських підприємств здійснюється не за рахунок прибутку, а за рахунок інших джерел. Цей фактор, з одного боку, гальмує процес впровадження на підприємствах нових інноваційних технологій, а з іншого боку, сприяє розвитку корупційних схем перерозподілу створеної нової вартості.

Все вказане вище свідчить, що умови функціонування економіки України значною мірою відрізняються від традиційних принципів ринкової економіки. Тому найбільш перспективними напрямами подальших досліджень слід було б вважати пошук відповідей на наступні запитання:

• які реальні цілі переслідує керівництво України в процесі проведення «економічних реформ для переходу до ринкової економіки»;
• які наслідки слід чекати після завершення запропонованих реформ;
• яким чином необхідно трансформувати економічну політику в Україні, щоб нарешті подолати кризові явища та забезпечити високі темпи економічного розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса / Д. И. Розенберг / Под ред. Н. А. Цаголова. – М. : Экономика, 1984. – 720 с.
2. Найт Ф. Х. Риск, неопределённость и прибыль / Ф. Х. Найт: пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
3. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин: пер. с англ. Э. Г. Лейкина и Л. Я. Розовского; под. ред. Ю. Ольсевича. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
4. Шарманська С. О. Економічна теорія прибутку: теоретико-методологічні підходи і сучасність / С. О. Шарманська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. - № 90. – С. 38-41.
5. Богачёв В. Н. Прибыль?!.. (О рыночной экономике и эффективности капитала). / В. Н. Богачёв. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 287 с.

6. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України; [За ред. О. Г. Осауленка; Відп. за ред. Н. П. Павленко]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 567 с.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держкомстат України; [За ред. О. Г. Осауленка; Відп. за ред. Н. П. Павленко]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011 р. – 563 с.
8. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Держкомстат України; [За ред. О. Г. Осауленка; Відп. за ред. О. Е. Остапчук]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2013 р. – 551 с.

PROFIT AS AN INDICATOR OF EFFICIENCY IN THE TRANSFORMATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Shevchenko V. V.
PhD, associate professor, doctoral student of Donetsk National Technical University.

Abstract. *In a globalizing world economy for enterprises and organizations of Ukraine raises important task of the transition as soon as possible to work effectively in market conditions. This requires significant efforts to improve economic efficiency, security and economic competitiveness, etc. However, the new economic conditions also require business leaders to seek new ways of assessing the efficiency of enterprises. The importance of solving this problem is confirmed by the fact that during the years of independence, Ukraine, which had a significant resource, industrial, intellectual and technological potential, failed to overcome the crisis in the economy of the country and could not even reach the economic performance that have been achieved in Ukraine over the past decade the twentieth century.*

To achieve this goal on the basis of the state statistical reporting forms the author carried out a statistical study of some performance indicators sectors of the economy of Ukraine for the period of 2000-2012 years.

Conducted in the analysis showed that in modern conditions earnings is not the main indicator of performance and do not become the target of enterprises in Ukraine. This requires management to Ukraine to perform certain policy changes that will translate to a market economy principles of operation.

Key words: *profit, enterprise, correlation analyze, goal of economic activity, economic policy.*

Referances

1. Rozenberg D. I. Kommentarii k «Kapitalu» K. Marksa / D. I. Rozenberg / Pod red. N. A. Cagolova. – M. : Jekonomika, 1984. – 720 s.
2. Najt F. H. Risk, neopredeljonnost' i pribyl' / F. H. Najt: per. s angl. – M. : Delo, 2003. – 360 s.
3. Chemberlin Je. Teorija monopolisticheskoj konkurencii: (Reorientacija teorii stoimosti) / Je. Chemberlin: per. s angl. Je. G. Lejkina i L. Ja. Rozovskogo; pod. red. Ju. Ol'sevicha. – M.: Jekonomika, 1996. – 351 s.
4. Sharmans'ka S. O. Ekonomichna teorija pributku: teoretiko-metodologichni pidhodi i suchasnist' / S. O. Sharmans'ka // Visnik Kiïvs'kogo nacional'nogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2006. – № 90. – S. 38-41.
5. Bogachjov V. N. Pribyl'?!.. (O rynochnoj jekonomike i jeffektivnosti kapital'a). / V. N. Bogachjov. – M. : Finansy i statistika, 1993. – 287 s.
6. Statistichnij shhorichnik Ukraïni za 2008 rik / Derzhkomstat Ukraïni; [Za red. O. G. Osaulenka; Vidp. za red. N. P. Pavlenko]. – K.: DP «Informacijno-analitichne agentstvo», 2009. – 567 s.
7. Statistichnij shhorichnik Ukraïni za 2010 rik / Derzhkomstat Ukraïni; [Za red. O. G. Osaulenka; Vidp. za red. N. P. Pavlenko]. – K. : TOV «Avgust Trejd», 2011. – 563 s.
8. Statistichnij shhorichnik Ukraïni za 2012 rik / Derzhkomstat Ukraïni; [Za red. O. G. Osaulenka; Vidp. za red. O. E. Ostapchuk]. – K.: TOV «Avgust Trejd», 2013. – 551 s.

ПРИБЫЛЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Шевченко В. В.

Кандидат экономических наук, доцент, докторант Донецкого Национального технического университета.

Аннотация. *В условиях глобализации мировой экономики перед предприятиями и организациями Украины встаёт важная задача осуществления в кратчайшие сроки перехода к эффективной работе в рыночных условиях. Решение этой задачи требует значительных усилий для обеспечения повышения уровня экономической эффективности, экономической безопасности и конкурентоспособности и т.д. Однако новые условия хозяйствования также требуют от руководителей предприятий искать новые пути оценки эффективности деятельности предприятий. Важность решения этой задачи подтверждается тем, что за годы независимости Украина, имевшая значительный ресурсный, промышленный, интеллектуальный и технологический потенциал, не смогла преодолеть кризисные явления в экономике страны и даже не смогла выйти на показатели развития экономики, которые были достигнуты в Украине за последние десятилетия XX века.*

Для достижения поставленной цели на базе государственных форм статистической отчётности автором было проведено статистическое исследование некоторых показателей эффективности работы отраслей народного хозяйства Украины за период 2000-2012 гг.

Проведенный в работе анализ показал, что в современных условиях показатель прибыли не является основным показателем эффективности деятельности и не стал целью деятельности предприятий Украины. Это требует от руководства Украины провести определённые изменения в экономической политике, которые позволят перевести экономику страны на рыночные принципы функционирования.

Ключевые слова: *прибыль, предприятие, кореляционный анализ, цель хозяйственной деятельности, экономическая политика.*

УДК 339.9

ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС В УМОВАХ ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Сібекіна А. Ю.

Старший викладач кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

Анотація. *Стаття стосується актуальних питань передумов, причин та перспектив подальшого інтеграційного поступу України, виходячи із призупинення підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС, складовою якої є Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС.*

Розглядаються плюси та мінуси основних параметрів Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС в ракурсі ЗВТ.

Ключові слова: *Угода про асоціацію, зона вільної торгівлі, промисловість, сільське господарство, стандарти, криза, бізнес, інвестиції, модернізація.*

Постановка проблеми. Український уряд оголосив про паузу у підготовці до підписання Угоди про асоціацію, яка триватиме невизначений час. Водночас існує законодавчо підкреслена незворотність проєвропейського вектору політики України. Пояснюючи своє рішення, уряд зазначив, що після підписання Угоди про асоціацію Україна зіштовхнеться з важкими економічними проблемами, зокрема, з втратами у торгівлі з Росією та іншими країнами СНД.

Вищеозначені тенденції поставили на порядок денний питання подальшого співробітництва з ЄС, а також пошуку рішень щодо доцільності підписання та імплементації Угоди про асоціацію.

Мета статті – проаналізувати основні передумов, причини та перспективи подальшого інтеграційного поступу України, виходячи із призупинення на невизначений строк підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС (в т. ч. Угоди про зону вільної торгівлі) в сучасних кризових умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Із часу отримання незалежності тривають дискусії щодо інтеграційного вектору України. Полярний рух в цьому питанні, що його демонструє Україна, триває вже багато років. Проте нині у час зриву і не підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, перед керівництвом держави постало питання вибору і прийняття доленосного рішення. Теми дослідження плюсів, мінусів та перспектив від впровадження угоди про асоціацію з ЄС, час від часу висвітлюються в публікаціях Азарова М., Бураковського І., Гальчинського А., Гуменюк В., Джуччі Р., Ештон К., Квасьневского А., Мовчан В., Пятницького В., Риженкова М., Савицького О., Солоненко І., Сушко О., Томбінського Я., Хорольського В., Фюле Ш., Чалого В., Шниркова О., Шумило О., Януковича В., тощо, проте мають дотичний та описовий характер.

Основні результати дослідження. Текст Угоди про Асоціацію (УА) англійською мовою було оприлюднено після схвалення пропозицій Європейської комісії Раді ЄС щодо підписання, схвалення та тимчасового застосування Угоди. Відтоді текст Угоди з додатки до неї можна знайти в реєстрі документів Європарламенту [1].

Зауважимо, що відкоригований текст Угоди (у зв'язку зі вступом Хорватії до ЄС), було оприлюднено на Урядовому порталі на початку серпня 2013 після перевірки Міністерст-

© Сібекіна А. Ю. 2014.

вом юстиції України [2]. Текст цієї Угоди вже перекладений 24-ма офіційними мовами ЄС. Міністерство юстиції України підтвердило, що текст Угоди повністю відповідає положенням Конституції України [3, с. 2].

Загальний обсяг Угоди налічує близько 1000 сторінок тексту з 43 додатками та 3 протоколами, що регламентують торгові правила по окремим групам товарів, а також умови надання допомоги у митних справах та принципи участі України в програмах ЄС. Слід зазначити, що окрім визначення базових принципів розвитку політичного діалогу і співробітництва в контексті асоціації, угода також регламентує основні напрями співробітництва у зовнішній політиці, сфері безпеки, торгово-економічних питаннях. Також документ визначає умови функціонування Ради асоціації, яка буде здійснювати контроль та моніторинг виконання Угоди. Згідно плану, в склад Ради увійдуть з української сторони – члени Уряду, а з європейської – члени Ради ЄС та Європейської Комісії [4, с. 154].

Нагадаємо, що в Посланні Президента у 2013 р. наголошується на тому, що європейська інтеграція була, є і залишається орієнтиром і системоутворюючим чинником для реалізації стратегічних завдань розвитку України й нині складає два взаємопов'язані виміри: укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка передбачатиме створення поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ, та реалізацію комплексної програми внутрішніх перетворень і модернізації в усіх сферах політичного, економічного та соціального життя держави [5, с. 229]. В цьому розрізі цікавими видаються соціологічні опитування щодо УА. Так, дослідження Центру Разумкова, проведене у квітні 2013 р., виявило, що 41,7% українців виступають за вступ до ЄС, а 37,2% – за приєднання до Митного союзу [6, с. 12].

За думкою опитуваного населення України, УА позитивно вплине на модернізацію української економіки, посилення демократії, вихід на нові ринку збуту українських товарів, створення нових робочих місць та підвищення добробуту та укріплення правової системи, що показано на Рис.1.

Джерело: [7].

Рис. 1. Очікування українців: вплив Угоди про Асоціацію з ЄС.

80% Угоди про Асоціацію присвячені положенням щодо поглибленої ЗВТ, що виписані у 15 главах, 25 додатках та 2 протоколах.

Проаналізуємо положення парафованої УА щодо потенційних переваг та можливих недоліків від створення поглибленої ЗВТ за такими напрямами, як: промисловість, сільське господарство, запровадження стандартів, санітарні та фітосанітарні норми, підприємницька діяльність, державні закупівлі, інтелектуальна власність, конкуренція та врегулювання спорів.

Для групи промислових товарів лібералізація передбачає негайне скасування ввізних мит на більшість товарів. 82,6% мит знімає Україна, а 91,8% ЄС [8, с. 6]. Для решти встановлено перехідні періоди. Так, для торгівлі вживаним одягом визначено спеціальні умови: ввізне мито знижуватиметься не одразу, а поступово протягом 5 років. Також набудуть застосування вхідні ціни за кілограм ваги.

Спеціальний захисний механізм передбачено протягом 15 років й до легкових авто, імпортованих з ЄС.

Водночас при створенні ЗВТ найбільше може постраждати машинобудівна галузь, продукція якої затребувана на російському ринку. Наприклад, торговельний конфлікт між Україною та Росією вже негативно вплинув на ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод». Окрім того, машинобудівна галузь є одним з лідерів фізичного та морального зношення основних фондів, що безпосередньо впливає на суттєве зниження конкурентоспроможності.

Для продукції сільського господарства передбачається скачування мит на 35,2% тарифних ліній Україною та 83,1% – ЄС. До решти товарів Україна має ввести перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, на 9,8% – часткову лібералізацію та на 3% – безмитні тарифні квоти, що означає, що в особливо чутливих секторах всеохоплююча ЗВТ дає українським виробникам більше часу для адаптації до конкурентного середовища, водночас пропонуючи споживачам більший вибір продуктів за нижчими цінами [2; 6, с. 12].

В той же час зросте конкуренція на внутрішньому ринку за рахунок зниження ввізного мита на с/г продукцію. Крім того, господарствам доведеться шукати кошти на модернізацію. За оцінкою Української аграрної федерації на це потрібно 4,5 млрд. грн. [6, с. 12].

В сфері запровадження стандартів Україні варто поступово досягати відповідності з технічними регламентами ЄС та його системами стандартизації, метрології, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду, а також дотримуватися принципів та практик, викладених у рішеннях та регламентах спільноти. Майбутня імплементація Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів має забезпечити торгівлю між сторонами на таких само умовах, як і між членами ЄС [9, с. 140].

Проте, перш за все, щоб адаптувати ці процедури, потрібні не лише нові закони, а й гроші на модернізацію. Так, на відміну від України, свого часу Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія разом зі статусом кандидата у члени ЄС отримали значні позики на технічне вдосконалення усіх секторів економіки.

Варто підкреслити, що Україна зобов'язується також наблизити своє законодавство щодо санітарних та фітосанітарних норм та утримання тварин до норм і стандартів ЄС. Для контролю створять відповідний підкомітет, який стане майданчиком для розв'язання проблем в цій сфері. Проте існує необхідно терміново знайти кошти для того, щоб запровадити нові стандарти якості.

Слід зазначити, що безпрецедентним підходом для ЄС є те, що всеосяжна ЗВТ з Україною, на відміну від класичних зон, передбачає свободу ведення підприємницької діяльності (а не просто комерційної присутності), у секторах із надання послуг [2].

Тому положення про національне регулювання поштової та кур'єрської служб, фінансових та телекомунікаційних послуг мають покращити прозорість та правову чіткість для інвестицій з ЄС в Україну.

ЗВТ передбачає також законодавче зближення у сфері фінансових, телекомунікаційних, поштових, кур'єрських послуг та міжнародного судноплавства. Україна зобов'язується гармонізувати своє законодавство в цих секторах. Там, де це буде зроблено, українські компанії отримають доступ до ринку ЄС, що є безпрецедентним рівнем інтеграції. Водночас, у низці секторів право ведення підприємницької діяльності обмежене, що визначено у т. з. негативному списку.

Передбачається, що Україна протягом кількох років має адаптувати своє законодавство до норм ЄС стосовно державних закупівель. За винятком закупівель до армії, українські постачальники та надавачі послуг матимуть повний доступ до європейських ринків державних закупівель.

Постачальники та надавачі послуг з ЄС матимуть такий само доступ до українського ринку закупівель, що є прикладом виняткової інтеграції до ринку ЄС держави, що не є членом Європейського економічного простору.

Щодо додержання праві в сфері інтелектуальної власності, то усі географічні назви (у т. ч. для с/г продукції, вин, алкоголю) отримають високий рівень захисту. Початок дії положення передбачається вже на стадії тимчасового застосування Угоди.

Водночас деякі географічні назви, що тривалий час вживалися вітчизняними виробниками, будуть виведені з українського ринку протягом різного періоду часу: наприклад, 10 років для шампанського, коньяку, мадери, порто, хересу, шеррі, кальвадосу, граппи, португальського анісу, марсали, малаги, токаю та 7 років для пармезану, рокфору та фети [2].

Згідно з положеннями УА Україна наблизить своє законодавство у сфері конкуренції та практику його застосування до норм ЄС у низці галузей. Сторони також забезпечать застосування законодавства про конкуренцію до державних підприємств та підприємств, яким надані спеціальні або виключні права, що гарантуватиме рівний доступ компаній сторін до взаємних ринків та унеможливить дискримінацію з боку монополій. Україна також зобов'язується адаптувати систему контролю над державною допомогою відповідно до тієї, яка є в ЄС, включаючи створення незалежних органів [2].

Проте аби витримувати конкуренцію з боку європейських компаній необхідно знайти кошти на модернізацію підприємств.

ЗВТ передбачений також і механізм врегулювання спорів, що базується на відповідній моделі СОТ, але зі спрощеною процедурою. Якщо консультації з того, чи іншого приводу виявляться безуспішними, сторону звертатимуться по допомогу до третейської групи, яка складатиметься з 3 членів, обраних зі списку арбітрів. Третейська група надсилає своє рішення сторонам та Комітету з питань торгівлі протягом 120 днів (але не пізніше 150 днів) з дати її призначення. Така постанова обов'язкова для виконання [2].

Тому варто зазначити, що створення ЗВТ заохочує малий та середній бізнес вести бізнес чесно, виходячи з принципу менше контрою – більше відповідальності.

Проте основними проблемами для ведення бізнесу можуть стати:

1. Обнуління імпортних мит на товари з ЄС, втрати від яких можуть сягнути 4,8 млрд. грн. на рік [10, с. 10].

2. Відміна ввізного мита на ввіз насіння соняшника, що може залишити вітчизняні масложирові комбінати без сировини.

3. Виняток з режиму вільної торгівлі майже 400 товарних позицій, в основному с/г та продовольчих товарів, лібералізація експорту яких на ринки ЄС була б для України найбільш вигідною.

4. Обмеження українських товарів на ринках ЄС під виглядом їх невідповідності європейським стандартам та сертифікатам.

5. Зниження рівня тарифного захисту промислових товарів, який в Україні зараз вищий за ЄС (в першу чергу в автомобільній сфері) і лібералізації імпорту легкових авто без адекватної лібералізації в сфері автомобільних перевезень.

6. Обнуління 95% експортних мит на українські товари та жорстке квотування інших 5% видів товарів, які являються ключовими позиціями українського експорту [11].

7. Отримання вільного доступу європейських компаній до держзакупівель, що послабить захист вітчизняних товаровиробників та реалізацію програми імпортозаміщення.

8. Перехід на стандарти ЄС, які можуть привести до витіснення з ринку національних виробників.

9. Посилення конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зняття тарифних та зменшенню нетарифних бар'єрів для європейських товарів.

10. Відстрочка зі збільшенням квот на експорт з України в ЄС с/г продукції, особливо м'ясо та молокопродуктів.

В той же час, позитивні зрушення від створення поглибленої ЗВТ для населення слід очікувати за такими напрямами, як: покращення якості українських товарів; вдосконалення різноманітності фінансових послуг; створення можливості працювати та стажуватися в ЄС; оздоровлення навколишнього середовища; здешевлення європейських товарів; підвищення гарантій по депозитам; дотримання захисту прав споживачів.

Отже, узагальнено в табл. 1 представлено деякі прогнозні оцінки від створення ЗВТ між Україною та ЄС за групами інтересів щодо потенційних переваг та можливих недоліків. Таким чином, поглиблена вільна торгівля між Україною та ЄС може проявити потужний стимул розвитку економік. А необхідні реформи, що стосуються зовнішньоторгівельної діяльності, мають справляти вплив на інші галузі – поліпшення бізнес-середовища в країні, збільшення іноземних інвестицій, вдосконалення внутрішнього ринку.

В той же час можливі економічні втрати неефективних виробників можуть бути сповна компенсовані зростанням прибутків інших виробників, підвищенням добробуту населення та відкриттям нових можливостей розвитку бізнесу в Україні [12, с. 278].

Таблиця 1.
Прогнозно-варіативні оцінки від створення ЗВТ Україна – ЄС

Доступ товарів до ринків ЄС	
1) Промисловість	
позитиви	негативи
негайне скасування ввізних мит на більшість товарів, асиметричність відкриття ринків	зона найбільшого ризику – для машинобудівної галузії
2) Сільське господартсво	
позитиви	негативи
наявність часу для адаптації до конкурентного середовища, більший вибір родуктів за нижчими цінами	зросання конкуренції на внутрішньому ринку через зниження ввізного мита на с/г продукцію, необхідність пошуку коштів на модернізацію

Якість товарів	
1) Запровадження стандартів	
позитиви	негативи
досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та його системами стандартизації, метрології, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду	необхідність пошуку коштів на модернізацію через відсутність значних позик ЄС на технічне вдосконалення усіх секторів економіки України
2) Санітарні та фітосанітарні норми	
позитиви	негативи
наближення законодавства України щодо санітарних та фітосанітарних норм та утримання тварин до норм і стандартів ЄС	необхідність пошуку коштів для впровадження нових стандартів
Підприємницька діяльність	
позитиви	негативи
свобода ведення підприємницької діяльності (а не просто комерційної присутності) у секторах із надання послуг	право ведення підприємницької діяльності обмежене у низці секторів (т. з. негативний список)
Державні закупівлі	
позитиви	негативи
адаптація законодавства України у сфері державних закупівель до норм ЄС, доступ до ринків державних закупівель ЄС	–
Інтелектуальна власність	
позитиви	негативи
наявність високого рівня захисту для всіх географічних назв (у т.ч. для с/г продукції, вин, алкоголю)	деякі географічні назви, що певний час використовувалися вітчизняними виробниками, будуть виведені з українського ринку протягом різного періоду часу
Конкуренція	
позитиви	негативи
наближення законодавства України у сфері конкуренції та практики його застосування до норм ЄС у низці галузей, доступ компаній сторін до взаємних ринків та унеможливлення дискримінації з боку монополій	необхідність пошуку коштів на модернізацію підприємств
Врегулювання спорів	
позитиви	негативи
механізм врегулювання спорів базується на відповідній моделі СОТ, але зі спрощеною процедурою	–

Джерело: складено автором на основі [3].

Варто торкнутися питання досвіду десяти нових держав-членів ЄС щодо впровадження Угоди про Асоціацію.

Пакет економічних реформ, що міститься в УА, уже був випробуваний раніше. Так, кожна країна, що підписала угоду про ЗВТ з ЄС, отримала економічні вигоди, навіть попри

те, що ці угоди були набагато менш амбітні та далекосяжні, ніж Угода про асоціацію та поглибленою ЗВТ з Україною.

Слід навести кілька прикладів, що демонструють успіхи країн так званої десятки (ЄС-10) – держав колишнього соцтабору – в період з 1990-го до 1996-го року. Цей період важливий, оскільки він аналогічний до ситуації, в якій може опинитися Україна, якщо підпише Угоду про асоціацію та глибоку і всеосяжну ЗВТ з ЄС. Всі держави так званої групи ЄС-10 підписали угоди про асоціацію з ЄС на початку 1990-х, а реальну перспективу вступу до ЄС отримали тільки після 1997 року.

В цілому, тільки за вказані шість років ВВП на душу населення в ЄС-10 зріс загалом на 37%, інвестиції на душу населення виросли на 40%, а обсяги експорту на душу населення – на 44% [13].

В результаті підписання угоди про асоціацію з ЄС держави Центральної та Східної Європи розпочали трансформацію своїх економік. Тому немає жодних причин, чому Україна не зможе наслідувати їхній приклад та здобути такі самі результати.

Проте 21 листопада 2013 року Кабінет Міністр вирішив призупинити підготовку до підписання УА, заявивши при цьому, що не відмовляється від євроінтеграції.

Відкладення угоди в уряді пояснили тиском Росії, бажанням України мінімізувати економічні ризики впливу на вітчизняні галузі та відсутність чітко прописаного членства України в ЄС.

Так, до основних причин зриву та не підписання угоди слід віднести:

- відсутність планомірної роботи з боку Уряду України щодо впровадження УА з ЄС та контролю з виконання плану дій;
- невпорядкованість сфер відповідальності та неузгоджена робота профільних міністерств, відомств за підготовку до підписання УА;
- неприйняття Верховною Радою України низки законів для імплементації Угоди та вкрай повільна робота з адаптації законодавства та перекладі Угоди на українську мову;
- невиконання урядом України зобов'язань, взятих у рамках співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями;
- неефективна робота уряду щодо залучення та громадського обговорення на різних щаблях переваг та недоліків асоціації з ЄС з представниками малого, середнього та великого бізнесу, а також профспілок за різними галузями економіки;
- незадовільне висвітлення та розтлумачення (як на урядових порталах, так і в різноманітних ЗМІ) на всіх рівнях державного управління питань змісту Угоди про Асоціацію;
- недостатнє залучення наукових кіл щодо вивчення плюсів та мінусів від УА (в т.ч. всеосяжної ЗВТ) за різними галузями, часовими відрізками та сферами інтересів;
- відсутність фінансового покриття ЄС можливих збитків вітчизняних підприємств різних галузей від впровадження поглибленої ЗВТ.

Щодо останнього, то слід зауважити, що називалися різні цифри – 165 млрд. дол. євро (адаптація технічних стандартів) [14] або навіть 500 млрд. дол. США (для переходу вітчизняної промисловості на європейські стандарти) [15].

Проте відсутні дослідження, які би обґрунтовували такі показники, отже наразі є питання, яким чином вони були обраховані.

Зауважимо, що гроші, необхідні для модернізації українських підприємств, слід розглядати як інвестиції, а не як витрати. Адже Україна гостро потребує інвестицій для зміцнення вітчизняної економіки, створення нових робочих місць та зростання добробуту.

Відтак, недостатній рівень інвестицій в українську економіку протягом останніх 10-ти років вражає. Всі успішні світові економіки вклали значну частину власного ВВП назад

у розвиток своїх економік. Від 2002 року ЄС інвестував у свою економіку 29700 млрд. дол. США, тим часом як Україна вклала в свою лише 250 млрд. дол. США. Таким чином Україна вклала в 11 разів менше, ніж ЄС, в 2,5 рази менше, ніж Китай, та навіть втричі менше, ніж Росія інвестицій на душу населення [13].

Тож недивно, що на сьогодні існує потреба у великих інвестиціях. Але це не витрати: їх слід ототожнювати з майбутніми прибутками. Глибока та всеосяжна ЗВТ є інструментом, що може залучити нові інвестиції в Україну.

Саме тому ціна бездіяльності, подальшої стагнації промисловості та сільського господарства є набагато більшим ризиком для майбутнього економічного здоров'я України, ніж сьогоднішні інвестиції в її майбутнє.

Також неоднозначною видається теза Уряду про те, що ЄС не запропонував достатньо високої компенсації за втрату російського ринку. Але, по-перше, ЄС не може покривати збитки від третіх сторін. А, по-друге, незрозуміло в якій формі має надаватися затребувана компенсація.

Безперечно, ЄС може зробити внесок в економічні реформи України. Однак кредити і гранти, що надаються українському уряду, самі по собі не призначені для допомоги компаніям зі сходу України, яким Росія погрожує втратою свого ринку.

Набагато кращою формою компенсації для компаній є можливість доступу на нові ринки – як у ЄС, так і в інших країнах світу. У цьому якраз може посприяти глибока ЗВТ та впровадження стандартів ЄС.

А більше користі вбачається в отриманні допомоги для модернізації, залученні інвестицій та нових технологій від міжнародних партнерів.

Тому впровадження всеосяжної ЗВТ з ЄС варто розглядати як фактор покращення бізнес-клімату з метою залучення інвестиції в Україну.

Також Угода могла би зробити важливий внесок у підвищення передбачуваності української економіки та довіри з боку інвесторів з-поза меж ЄС. Окрім того, вона здатна сприяти продажу українських продуктів і на неєвропейських ринках, зокрема китайському, турецькому або ринку США. І навіть якщо норми і стандарти ЄС стимулюватимуть виготовлення товарів для внутрішнього ринку та ринку ЄС, українські компанії все одно матимуть можливість виготовляти товари для експорту в Росію згідно із російськими нормами і стандартами.

Проте, в результаті зриву процесу підписання УА в листопаді 2013 р. в Україні розпочалися масові протести, що призвели до політичної кризи, яка в свою чергу виявила і загострила також прояви економічного колапсу.

Тому наразі стоїть важливе питання подальшого розвитку взаємовідносин з ЄС. Отже, до рекомендацій з приводу переформатування стосунків з ЄС взагалі та щодо майбутнього підписання УА зокрема, слід віднести:

- врегулювання політичної кризи в Україні шляхом відкритого діалогу між владою, опозицією та громадянським суспільством, утримуючись від насильницьких та екстремістських дій, та дотриманням прав людини;
- перегляд формату співпраці з українською стороною щодо поглиблення європейської інтеграції;
- надання з боку ЄС та міжнародних фінансових інституцій фінансової допомоги Україні для проведення внутрішніх реформ;
- відповідна фінансова підтримка, пов'язана з реформами, може реалізовуватися у формі грантів, або у формі кредиту для посилення розвитку країни та зміцнення її суверенітету.

При цьому єврокомісар Штефан Фюле зауважив, що відносини щодо створення ЗВТ між Україною та ЄС створить додаткову платформу для проведення реформ в Україні [16].

Висновки. Отже, Угода про асоціацію має на меті прискорити і поглибити політичні та економічні відносин між Україною та ЄС, а також забезпечити поступову інтеграцію у внутрішній ринок ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої ЗВТ.

Наразі, подальший розгляд євроінтеграційних прагнень України та наближення до підписання Угоди про асоціацію можливий лише після вирішення низки питань щодо демократичного і мирного врегулювання політичної кризи, перспектив конституційної реформи та надання фінансово-економічної допомоги Україні з боку ЄС та міжнародних фінансових організацій.

Динаміку відносин між Україною та ЄС варто спрямовувати в русло підтримки основних реформ, відновлення і зростання економіки, здійснення державного управління і галузевої співпраці.

Список використаної літератури

1. European Parliament / Register of Documents [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/RegistreWeb/search/simple.htm?language=EN&reference=COM_COM%282013%290290.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
3. Смышляев Степан. Соглашение об ассоциации с Евросоюзом обрело официальное содержание / Степан Смышляев // Капитал. – 2013. – № 80. – С. 2.
4. Сібекіна А. Ю. Проблеми висвітлення основних параметрів та переваг майбутньої Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / А. Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 115. Частина I (у двох частинах). – С. 151-157.
5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
6. Самсонова Юлия. Война миров / Юлия Самсонова // Власть денег. – 2013. – № 25-26. – С. 8-12.
7. Очікування українців від Угоди про асоціацію з ЄС та приєднання до Митного Союзу. ІНФОГРАФІКА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uainfo.org/important/171822-ochkuvannya-ukrayincv-vd-ugodi-pro-asocacyu-z-yes-ta-priyednannya-do-mitnogo-soyuzu-nfografka.html.
8. Пасова Тетяна. Плюси і мінуси Угоди про асоціацію, або як не втратити останній шанс / Тетяна Пасова // Голос України. – 2013. – № 208 (5708). – С. 6.
9. Сібекіна А. Ю. Співробітництво України з ЄС в сфері технічного регулювання в контексті укладення Угоди про Асоціацію / А. Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 114. Частина II (у двох частинах). – С. 132-141.
10. Каретникова Ольга. Ассоциация по расчету / Ольга Каретникова // Власть денег. – 2013. – № 44. – С. 8-12.
11. Україна – ЄС: проблеми інтеграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kuchma.org.ua/ico/research/10958.
12. Сібекіна А. Ю. Аналіз евентуальних можливостей від членства України в ЗВТ з СНД та ЗВТ+ з ЄС / А. Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 113. Частина II (у двох частинах). – С. 273-282.

13. The Association Agreement is the solution – not the problem (28/11/2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2013/2013_11_28_1_uk.htm.
14. Соглашение об ассоциации обойдется Украине в 165 млрд. евро, но Польша не теряет надежду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inpress.ua/ru/politics/20639-soglasheniya-ob-assotsiatsii-oboydetsya-ukraine-v-165-mlrd-evro-no-polsha-ne-teryaet-nadezhdu.
15. Україна вимагає від Європи мільярди доларів за підписання угоди про асоціацію. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tsn.ua/politika/ukrayina-vimagaye-vid-yevropi-milyardi-dolariv-za-pidpisannya-ugodi-pro-asociaciyu-320387.html.
16. Фюле сказав, що провести реформи Україні допоможе зона вільної торгівлі з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?fyule_skazav_shho_provesti_reformi_ukrayini_dopomozhe_zona_vilnoyi_torgivli_z_yes&objectId=408413.

ASSOCIATION AGREEMENT WITH THE EU UNDER THE ECONOMIC AND POLITICAL CRISIS IN UKRAINE

Sibekina Anna

Senior lecturer of the World Economy and International Economic Integration Department, Ukrainian State University of Finance and International Trade (USUFIT).

Abstract. *Article regards topical issues preconditions, causes and prospects for further development of the integration of Ukraine, on the basis of the suspension Association Agreement between Ukraine and the EU with a free trade zone between Ukraine and the EU as a component of the agreement.*

Examines the pros and cons of the main parameters of the Association agreement between Ukraine and the EU based on FTA.

Key words: *Association agreement, the free trade area, industry, agriculture, standards, crisis, business investment, modernization.*

Referances

1. European Parliament / Register of Documents [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http: //www.europarl.europa.eu/RegistreWeb/search/simple.htm?language=EN&reference=COM_COM%282013%290290.
2. Ugoda pro assocaiciu mij Ukrainoyu, z odniyei storony, ta Evropeyskym Souzom, z inshoyi storony [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
3. Smyshlaev Stepan. Soglashenie ao associacii s Evrosouzom obrelo oficialnoe coderjanie / Stepan Smyshlaev // Capital. – 2013. – № 80. – S. 2.
4. Sibekina A.U. Problemy vysvitlennia osnovnyh parametriv ta perevag maybutnoi Ugody pro associaciu mij Ukrainou ta ES / A.U. Sibekina // Actualni problem mijnarodnyh vidnosyn: Zbirnyk naykovyh prac. – 2013. – Vypusk 115. Chastyna I (u dvoh chastynah). – S. 151-157.
5. Pro vnytrishne ta zovnishne stanovysche Ukrainy v 2013 roci: Schorichne Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verhovnoi Rady Ukrainy. – K. : NISD, 2013. – 576 s.
6. Samsonova Iulia. Voyna mirov / Iulia Samsonova // Vlast deneg. – 2013. – № 25-26. – S. 8-12.
7. Ochikuvannja ukrainciv vid Ugody pro associaciu z ES ta pryednannia do Mytnogo Souzu. Infografika [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://uainfo.org/important/171822-ochkuvannya-ukrayincv-vd-ugodi-pro-asocacyu-z-yes-ta-priyednannya-do-mitnogo-soyuzu-nfografka.html.
8. Pasova Tetiana. Plucy I minusy Ugody pro associaciu, abo jak ne vtratyty ostanniy shans / Tetiana Pasova // Golos Ukrainy. – 2013. – № 208 (5708). – S. 6.

9. Sibekina A.U. Spivrobitnyctvo Ukrainy z ES v sferi tehnichnogo reguluvannia v konteksti ukladennia Ugody pro Associaciu / A.U. Sibekina // Actualni problem mijnarodnyh vidnosyn: Zbirnyk naykovyh prac. – 2013. – Vypusk 114. Chastyna II (u dvoh chastynah). – S. 132-141.
10. Karetnikova Olga. Associacia po raschetu / Olga Karetnikova // Vlast deneg. – 2013. – № 44. – S. 8-12.
11. Ukraina – ES: problemy integracii [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.kuchma.org.ua/ico/research/10958/.
12. Sibekina A.U. Analiz eventualnyh mojlyvostey vid chlenstva Ukrainy z ZVT z SND ta ZVT+ z ES / A.U. Sibekina // Actualni problem mijnarodnyh vidnosyn: Zbirnyk naykovyh prac. –2013. – Vypusk 113. Chastyna II (u dvoh chastynah). – S. 273-282.
13. The Association Agreement is the solution – not the problem (28/11/2013) [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2013/2013_11_28_1_uk.htm.
14. Soglashenie ob assosiasii oboydetsa Ukraine v 165 mlrd evro, no polsha ne teryaet nadejdu [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://inpress.ua/ru/politics/20639-soglasheniya-ob-assotsiatsii-oboydetsya-ukraine-v-165-mlrd-evro-no-polsha-ne-teryaet-nadezhdu.
15. Ukraina vymagae vid Europy miljardy dollariv za pidpysanna ugody pro associaciu [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://tsn.ua/politika/ukrayina-vimagaye-vid-yevropi-milyardi-dolariv-za-pidpisannya-ugodi-pro-asociaciyu-320387.html.
16. Fule skazavв, scho provesty reform ukraini dopomoje zona vilnoyi torgivli z ES [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?fyule_skazav_shho_provesti_reformi_ukrayini_dopomozhe_zona_vilnoyi_torgivli_z_yes&objectId=408413.

ПОДПИСАНИЕ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИАЦИИ С ЕС В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗА В УКРАИНЕ

Сибекина А. Ю.

Старший преподаватель кафедры мирового хозяйства и международной экономической интеграции Украинского государственного университета финансов и международной торговли.

Аннотация. *Статья касается актуальных вопросов предпосылок, причин и перспектив дальнейшего интеграционного развития Украины, исходя из приостановления подписания Соглашения об ассоциации Украины с ЕС, составляющей которой является Соглашение о зоне свободной торговли Украины с ЕС.*

Рассматриваются плюсы и минусы основных параметров Соглашения об Ассоциации между Украиной и ЕС в ракурсе ЗСТ.

Ключевые слова: *Соглашение об ассоциации, зона свободной торговли, промышленность, сельское хозяйство, стандарты, кризис, бизнес, инвестиции, модернизация.*

УДК 330.15:316.42

ІНДЕКС СТАЛОГО ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ: МЕТОДИКА І ПРАКТИКА ДОСЛІДЖЕННЯ

Іващенко Т. Ю.
Старший науковий співробітник Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики.

Анотація. *Вимірювання індексу людського розвитку (ІЛР) було започатковано Програмою Розвитку ООН у 1990 році. З того часу результати обчислень ІЛР щорічно оприлюднюються у Доповідях ПРООН про людський розвиток. Проте, як зазначають експерти ПРООН, ІЛР дає можливість оцінити вже досягнутий на певний конкретний момент часу рівень суспільного добробуту. В той же час, подальші наукові пошуки підводять вчених усього світу до розуміння доцільності оцінки перспектив збереження та покращення досягнутих показників розвитку людського потенціалу. Відповідно, актуальним завданням, що стоїть наразі перед науковцями усього світу є обґрунтування доцільності залучення додаткових індикаторів для розрахунку індексу сталого людського розвитку (ІСЛР).*

Ключові слова: *індекс людського розвитку, індекс сталого людського розвитку, соціальний добробут, екологічний слід.*

Постановка проблеми. Оскільки людський розвиток є складним, комплексним та багатогранним поняттям, на сьогоднішній день не існує єдиної загальноприйнятої методики вимірювання індексу сталого розвитку людського потенціалу (ІСЛР). Так, для вимірювання індексу людського розвитку (ІЛР) на міжнародному та національному рівнях використовуються різні методики розрахунку. А, наукові пошуки широкого кола вчених спрямовані на визначення формули, що дозволила б кількісно оцінити сталість показників людського розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз досліджень і публікацій. Перший загальноприйнятий механізм вимірювання індексу людського розвитку (ІЛР) було розроблено в 1990 році пакистанським економістом – Махбуб Уль Хаком. Саме цей механізм протягом двадцяти років використовувався для оцінки стану людського-розвитку в країнах – членах ООН. В 2010 році, враховуючи численні критичні зауваження, представниками ПРООН було вдосконалено методологію розрахунку індексу.

Статистична база нашої країни дотепер має в своєму розпорядженні набагато ширший спектр інформації для вимірювання людського розвитку. Відтак, спеціалістами Державної служби статистики разом із вченими Ради з вивчення продуктивних сил НАН України під керівництвом академіка Національної академії наук України Лібанової Е.М. була розроблена адаптована до національних умов методика обчислення індексу людського розвитку.

Загалом вивченням проблем вимірювання людського розвитку займалося багато вітчизняних науковців, серед яких Е. Лібанова, С. Пирожков, О. Грішнова та ін. Враховуючи наукові здобутки цих та інших вчених, **метою даної статті** є формування комплексного методичного підходу до вимірювання сталого людського розвитку та оцінка перспектив збереження досягнутих показників розвитку людства у майбутньому.

Основні результати дослідження. Індекс людського розвитку (ІЛР), розрахований та представлений у звітах про людський розвиток ПРООН базується на трьох основних

© Іващенко Т. Ю. 2014.

індикаторах: довголіття, рівень освіченості та рівень життя населення. Більшість учених усього світу погоджується з тим, що механізм вимірювання індексу людського розвитку, застосовуваний ООН є не повністю допрацьованим і вимагає корекції. Проте, по суті, саме застосування для вимірювання людського розвитку більшого спектру інформації ніж суто макроекономічні показники (такі як ВВП, ВНД і т. п.) є значним кроком уперед.

ІЛР в міжнародному вимірюванні не надає вичерпної інформації про стан людського розвитку та якість життя населення. Однак в щорічних звітах з людського розвитку ООН представлено цілий комплекс статистичної інформації, що дозволяє охарактеризувати різні сфери людського життя у країнах-членах ООН. Окрім безпосередньо індексу людського розвитку (ІЛР), в обов'язкову програму розрахунків, результати яких публікуються в означених доповідях включено: індекс багатомірної бідності; індекс гендерної нерівності; індекс людського розвитку, скоригований з урахуванням нерівності. Окрім того, щорічно публікується значний спектр даних, що дозволяє прослідкувати основні демографічні тенденції, рівень та доступність освіти, стан охорони здоров'я та економічного розвитку та виявити ступінь соціальної нерівності у суспільстві.

Після вдосконалення міжнародної методики розрахунку індексу людського розвитку, Україна вперше за тривалий час опинилася у групі країн з високим рівнем людського розвитку, що у 2010 році становив 0,71. Відповідно, наша країна займала 69 місце в рейтингу серед 169 країн, для яких розраховувався даний показник [1]. При цьому значення ІЛР не пов'язане з доходом в 2010 році складало 0,794 (таблиця 1) [1].

За результатами подальших обстежень індекс людського розвитку в Україні поступово зростав, склавши 0,729 у 2011 році [2] та 0,740 у 2013 [3] році. Проте зростання індексу людського розвитку у нашій країні обумовлено чинниками не пов'язаними з доходом: незначним підвищенням середньої очікуваної тривалості життя при народженні та очікуваної тривалості навчання. Водночас, протягом останніх років спостерігається скорочення ВНД на душу населення (за ПКС), згортання економічної активності населення (як серед жінок – з 62,3% у 2010 році до 53,3% у 2013 році, так і серед чоловіків – з 72,6% у 2010 році до 66,5% у 2013 році), зростання гендерної нерівності у суспільстві (підвищення індексу гендерної нерівності з 0,295[1] у 2010 році до 0,338 у 2013 році [3]).

Рис. 1. Аналіз динаміки показників людського розвитку в період з 2010 по 2013 рр.

[1] Відповідно до розрахунків проведених за оновленою методикою розрахунку індексу гендерної нерівності.

Варто також зазначити, що зростання абсолютного значення індексу людського розвитку в Україні протягом останніх років супроводжується одночасним падінням рейтингу країни за цим показником на міжнародній арені. Так, якщо в 2010 році Україна займала 69 місце в рейтингу країн за рівнем розвитку людського потенціалу, то до 2013 року наша країна змістилася на дев'ять пунктів, посівши 78 місце. Втрата Україною позицій у рейтингу при збережені тенденцій до підвищення абсолютного значення індексу людського розвитку частково може пояснюватися залученням до розрахунку додаткових країн, щодо яких раніше розрахунки не проводилися (зокрема таких, як Антігуа і Барбуда, Палау, Куба, Сейшельські острови, Гренада, Ліван, Сент-Кітс і Невіс), та частково – вищими темпами зростання показників розвитку людського потенціалу у країнах з високим рівнем людського розвитку (таких як Македонія, Перу, Іран, Домініка, Грузія, Венесуела).

Таблиця 1.
Основні показники людського розвитку за даними звітів про людський розвиток за 2010, 2011 та 2013 роки.

Показник	За данними 2010 р. [1]	За данними 2011 р. [2]	За данними 2013 р. [3]
Індекс людського розвитку	0,710	0,729	0,740
Місце в рейтингу країн за рівнем розвитку людського потенціалу	69 місце серед 169 країн	76 місце серед 187 країн	78 місце серед 186 країн
Очікувана тривалість життя при народженні	68,6 років	68,5 років	68,8 років
ВНД на душу населення (за ПКС)	6 535 доларів США	6 175 доларів США	6 428 доларів США
Середня тривалість навчання	11,3 років	11,3 років	11,3 років
Очікувана тривалість навчання	14,6 років	14,7 років	14,8 років
Значення Індексу людського розвитку не пов'язане з доходом	0,794	0,810	0,813
ІЛР скоригований з урахуванням нерівності	0,652	0,662	0,672
Індекс гендерної нерівності	0,463 (0,295 – за новою методикою)	0,335	0,338
Коефіцієнт материнської смертності	18 на 100 тис. народжених живими	26 на 100 тис. народжених живими	32 на 100 тис. народжених живими
Коефіцієнт народжуваності у підлітків	28,3 на 1 тис. жінок у віці 15-19 років	30,8 на 1 тис. жінок у віці 15-19 років	26,1 на 1 тис. жінок у віці 15-19 років
Доля місць у парламенті, що займають жінки	8,20%	8,00%	8,00%
Населення, як мінімум з середньою освітою (у віці від 15 років і старше)			
- доля жінок	91,50%	91,50%	91,50%
- доля чоловіків	96,10%	96,10%	96,10%
Економічно активне населення			
- доля жінок	62,30%	52,00%	53,30%
- доля чоловіків	72,60%	65,40%	66,50%
Індекс багатомірної бідності	0,008	0,008	0,008
Відсоток населення в умовах багатомірної бідності	2,2% (2007)	2,2 (2007)	2,2% (2007)
Відсоток населення, що живе за межею бідності за доходами	19,3% (2003 World Bank)	6,8% (2006 World Bank)	2,9% (2009 World Bank)

Враховуючи наявність більш широкого спектру інформації для аналізу, українські дослідники розробили власну методику розрахунку регіонального індексу людського розвитку, яка загалом інтегрує 94 показники людського розвитку за дев'ятьма основними його аспектами: стан і охорона здоров'я населення, фінансування людського розвитку, рівень освіти населення, екологічна ситуація, демографічний розвиток, розвиток ринку праці, соціальне середовище, матеріальний добробут населення, умови проживання населення.

Національна методика обчислення індексу людського розвитку має ряд переваг перед більш узагальненою міжнародною. По-перше, вона дозволяє включити до розрахунків такі важливі індикатори як стан соціального середовища, розвиток ринку праці, демографічний розвиток, умови проживання населення, що є беззаперечними характеристиками рівня задоволеності важливих матеріальних та духовних потреб людини.

По-друге, включивши до своїх розрахунків індикатор екологічної ситуації, українські науковці першими почали залучати окремі індикатори сталості до розрахунку індексу людського розвитку. По-третє, оцінка матеріального добробуту національними науковцями; на відміну від міжнародних більш чутлива до нерівномірності і диспропорцій у розподілі доходу і матеріальних благ між різними групами населення, що значно впливає як на якість життя окремих людей, так і на рівень розвитку країни в цілому.

Проте, розрахунок індексу людського розвитку дозволяє оцінити лише рівень добробуту людей досягнутий на конкретний момент часу. В той же час цей показник не враховує ряд факторів, що обмежують можливості розвитку наступних поколінь. В результаті цього, найвищі позиції у рейтингу можуть займати країни, що обирають руйнівні стратегії екстенсивної експлуатації природних ресурсів. Саме тому, виникає нагальна потреба у розробці індексу сталого людського розвитку, який дозволить оцінити потенціал збереження досягнутого рівня людського розвитку у перспективі. Протягом останніх років до вирішення цієї проблеми долучилися провідні експерти з усього світу. Зокрема, 28-29 січня 2013 року у Парижі за ініціативою Офісу звіту про людський розвиток, відбувся семінар, в межах якого обговорювалися питання щодо доцільності включення різноманітних індикаторів сталості та екологічності до розрахунків ІЛР.

Для позначення терміну «сталий розвиток» експерти ПРООН використовують визначення запропоноване Гру Харлем Брунтланд, доповнивши його ще однією фразою. Відповідно, у розумінні експертів, стале суспільство є суспільством: яке «задовольняє потреби нинішнього покоління, не ставлячи при цьому під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби та в якому кожна людина має можливість вільно розвиватися, жити у збалансованому суспільстві і в гармонії з навколишнім середовищем» [4].

З точки зору визначення «сталого розвитку», наданого Гру Харлем Брунтланд, не може виникати будь-яких сумнівів щодо необхідності забезпечення справедливості та солідарності в процесі досягнення людського добробуту як в межах одного покоління, так і між поколіннями. В той же час, світова наукова спільнота наголошує на необхідності збалансованого підходу до оцінки трьох основних компонентів сталого розвитку: соціального добробуту (HW), екологічного добробуту (EW) та економічного добробуту (EcW).

З метою забезпечення соціального добробуту в найближчому і віддаленому майбутньому, необхідно також забезпечити достатній рівень екологічного добробуту. В свою чергу економічний добробут (EcW) у тріаді компонентів сталого розвитку являє собою певний стабілізуючий елемент, який, за рахунок оптимізації суспільного виробництва, дозволяє вирішити діалектичну суперечність між зростаючими потребами людського розвитку та обмеженими ресурсами біосфери. Фактично в межах концепції сталого розвитку

під економічним добробутом варто розуміти не стільки обсяг виробництва товарів і послуг у грошовому виразі, скільки рівень досягнення аллокативної ефективності в процесі виробництва, розподілу і обміну. Саме досягнення обґрунтованого рівня економічного добробуту забезпечує оптимальне співвідношення між рівнями соціального та екологічного добробуту (див. рис. 2).

Рис. 2. Схема взаємозв'язку компонентів сталого розвитку.

Експерти ПРООН зазначають, що показники людського розвитку відображають рівень суспільного добробуту (HW) досягнутий на певний конкретний момент часу [4]. Відповідно, індекс сталого людського розвитку – це індекс, що дозволяє оцінити перспективи збереження досягнутого рівня розвитку людського потенціалу у майбутньому.

При цьому, збереження досягнутого рівня розвитку людського потенціалу на думку автора залежить щонайменше від двох факторів:

- стабільність відтворення поколінь (демографічний потенціал);
- екологічна сталість.

Таким чином, саме ці індикатори, доречно залучити до розрахунку індексу сталого людського розвитку.

Щодо оцінки екологічної сталості цікавою є лекція експерта з ресурсної ефективності Вестфалія Ернста Ульріха фон Вайцзеккера, в межах якої він розглядає взаємозв'язок між сталістю процесів людського розвитку та показником екологічного сліду розрахованим для різних країн. Науковець стверджує, що сталість процесів людського розвитку (див. рис. 3) досягається у тому випадку, якщо індекс людського розвитку перевищує 0,710[2] (країни з високим та дуже високим досягнутим рівнем людського розвитку), а показник екологічного сліду не перевищує 1,8 (біоємність нашої планети) [5], [6]. За відповідного підходу у зону сталого людського розвитку потрапляє п'ять країн: Перу, Шрі-Ланка, Грузія, Вірменія, Куба[3].

[2] Власне на графіку представленому у Атласі екологічного сліду 2010 р. порогове значення високого рівня людського розвитку встановлено на рівні 0,8. Проте, після перегляду методики розрахунку ІЛР у 2010 році порогове значення високого рівня людського розвитку знизилося до 0,71.

[3] Розрахунки за представленою методикою проведено автором з використанням оновлених показників людського розвитку (2013 р.).

Рис. 3. Взаємозв'язок між сталістю процесів людського розвитку та показником екологічного сліду.

Використовуючи дані про біоємність нашої планети та розрахунки екологічного сліду проведені міжнародними експертами, можемо визначити індекс екологічності розвитку тієї чи іншої країни.

$$\textit{ЯКЩО} \quad \text{ЕСл}_{\text{I}} > 1{,}8; \quad \textit{ТО} \ \text{IEP}_{\text{СВ}} = \frac{1{,}8}{\text{ЕСл}_{\text{I}}}; \quad \textit{ІНАКШЕ} \quad \text{IEP}_{\text{СВ}} = 1 \qquad (1)$$

$$\textit{ЯКЩО} \quad \text{ЕСл}_{\text{I}} > \text{БіоЄм}_{\text{I}}; \quad \textit{ТО} \ \text{IEP}_{\text{КР}} = \frac{\text{БіоЄм.}_{\text{I}}}{\text{ЕСл}_{\text{I}}}; \quad \textit{ІНАКШЕ} \quad \text{IEP}_{\text{КР}} = 1 \qquad (2)$$

$$IEP = IEP_{CB} * \sqrt{IEP_{KP}} \qquad (3)$$

Де ЕСл_{I} – *екологічний слід розрахований для і-ої країни;*
БіоЄм_{I} – *фактична біоємкість і-ої країни в розрахунку на 1 людину;*
$\text{IEP}_{\text{СВ}}$ – *рівень екологічності розвитку з урахуванням світової біоємкості;*
$\text{IEP}_{\text{КР}}$ – *рівень екологічності розвитку з урахуванням біоємкості і-ої країни;*
IEP – *Індекс екологічного розвитку.*

Окрім того, на думку автора статті, не можна в процесі розрахунку сталого людського розвитку нехтувати демографічними показниками. Адже в процесі людського розвитку може виникати два види демографічних загроз:

- депопуляція – скорочення населення з року в рік, що призводить як до соціально-культурних (втрата національної, культурної ідентичності), так і до економічних (зростання економічного навантаження на людей працездатного віку у зв'язку з переважанням в структурі населення осіб у віці старшому за працездатний, що неминуче призводить до зростання бідності та інших соціально-економічних проблем);
- надмірне зростання чисельності населення, що призводить до недостатності природних ресурсів для забезпечення потреб усіх людей, і, як наслідок стає причиною бідності, хвороб та інших соціальних негараздів.

Саме тому при досягненні оптимальних показників розвитку людського потенціалу важливим є забезпечення стабільності поколінь (забезпечення постійної чисельності населення, що суттєво не змінюється з року в рік шляхом збереження показників фертильності на соціально обґрунтованому рівні).

Відповідно, не менш важливим завданням в процесі оцінки сталості людського розвитку є розрахунок показника стабільності заміщення поколінь (ІСтП).

$$ІСтП = \frac{K_{Ферт.}}{(K_{Ферт.} - K_{Ферт.\ Гр.})^2 + K_{Ферт.}} \qquad (4)$$

де $K_{Ферт.}$ – *фактичний коефіцієнт фертильності в межах і-ої країни;*
$K_{Ферт\ Гр.}$ – *соціально-обгрунтований рівень фертильності для і-ої країни.*

З певною мірою наближення, визначити перспективний рівень людського розвитку, що, за умов збереження існуючих тенденцій, буде досягнуто у майбутньому можна перемноживши між собою індекс людського розвитку, показник стабільності заміщення поколінь та індекс екологічності розвитку країни.

Проведений аналіз показників сталого людського розвитку показав досить неочікувані результати. Так, за умов збереження існуючих тенденцій, у перспективі лідерами за показниками сталого людського розвитку можуть стати такі країни як: Перу, Колумбія, Еквадор, Індонезія, Киргизстан. Така ситуація обумовлена в першу чергу невисокими показниками екологічного сліду, що не перевищує меж біоємкості нашої планети та оптимальними показниками відтворення населення у цих країнах. При цьому, означені країни характеризуються високим або середнім досягнутим рівнем людського розвитку.

Рис. 4. Країни-лідери за показником індексу сталого людського розвитку.

В той же час, велика кількість країн, що вже досягли високих показників людського розвитку (США, Нідерланди, Німеччина, Швейцарія, Японія, Корея, Гонконг, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Австрія, Італія, Греція, Іспанія, тощо), може в перспективі опинитися на нижніх позиціях рейтингу країн за рівнем сталого людського розвитку.

Висновки. Отримані результати не є неминучою перспективою. Так, негативний вплив депопуляційних процесів, обумовлених скороченням народжуваності у розвинених країнах світу, може бути частково компенсовано за рахунок притоку кваліфікованої робочої сили з інших країн та за рахунок активного підвищення продуктивності праці, шляхом автоматизації та впровадження ресурсозберігаючих технологій. Це дозволить знизити, а можливо і повністю уникнути негативних ефектів для економічного розвитку країни від скорочення чисельності населення. З іншого боку, залишаються загрози для соціально-культурного розвитку держави, яких неможливо уникнути не забезпечивши простого відтворення населення. Значні інвестиції в інноваційних розвиток та охорону навколишнього середовища, можуть дозволити розвиненим країнам знизити показники екологічного сліду та зберегти запаси природних ресурсів, зменшивши таким чином негативний вплив на індекс сталого людського розвитку екологічного показника. Проте загальна тенденція до зниження показників сталого людського розвитку у порівнянні з показниками людського розвитку ще раз підтверджує неефективність та несталість сучасної моделі розвитку людства і наголошує на необхідності перегляду споживчих орієнтацій людей у найближчому майбутньому.

Список використаної літератури

1. Доклад о развитии человека 2010. Реальное багатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН – М. : Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с. (С. 144).
2. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / Пер. с англ.; ПРООН. – М. : Издательство «Весь Мир», 2011. – 188 с.
3. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире / Пер. с англ.; ПРООН. – М. : Издательство «Весь Мир», 2013. – 204 с.
4. Towards a sustainable Human Development Index (HDI) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wikiprogress.org/index.php/Towards_a_sustainable_Human_Development_Index_(HDI).
5. Ernst Ulrich von Weizsäcker .Let's Call It Resource Productivity, and Let's Be Bold and Let's Be Bold/ Conference on Resource Efficiency – Paris, 23-25 April 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.oecd.org/env/indicators-modelling-outlooks/Von Weizsacker.pdf.

SUSTAINABLE HUMAN DEVELOPMENT INDEX: METHODOLOGY AND PRACTICE OF RESEARCH

Ivashchenko T.
Senior Researcher, Centre of Complex Researches in Competition Policy.

Abstract. *Measuring of index of human development (HDI) was founded by Program of Development of the UN in 1990. Since the results of calculations of HDI are annually made public in Human Development Report. However, UNDP experts note that the HDI provides an opportunity to estimate the level of social welfare achieved at some particular time. Meanwhile, further scientific research leads to understanding the expediency calculation of the prospects for maintaining and improving the progress of human development performance. Actual tasks that currently appears to scientists around the world, is the rationale involving additional indicators for calculating the index of sustainable human development (S-HDI).*

Key words: *human development index, the index of sustainable human development, a locative efficiency, human welfare, ecological footprint.*

Referances

1. Human development report 2010. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development / Trans. from Eng., UNDP – Moscow : publishing house «Ves Mir», 2010. – 244 p. (P. 144).
2. Human development report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All/ Per. with Eng., UNDP. – Moscow: publishing house «Ves Mir», 2011. – 188 p.
3. Human development report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World / Trans. from Eng. UNDP – Moscow : publishing house «Ves Mir», 2013 . – 204 p.
4. Towards a sustainable Human Development Index (HDI) [Electronic resource] –- Access: http://www.wikiprogress.org/index.php/Towards_a_sustainable_Human_Development_Index_(HDI).
5. Ernst Ulrich von Weizsäcker. Let's Call It Resource Productivity, and Let's Be Bold and Let's Be Bold/ Conference on Resource Efficiency – Paris, 23-25 April 2008. [Electronic resource] – Access: http://www.oecd.org/env/indicators-modelling-outlooks/Von Weizsacker.pdf.

ИНДЕКС УСТОЙЧИВОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: МЕТОДИКА И ПРАКТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Иващенко Т. Ю

Старший научный сотрудник Центра комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики.

Аннотация. *Измерение индекса человеческого развития (ИРЧП) было основано Программой Развития ООН в 1990 году. С того времени результаты вычислений ИРЧП ежегодно публикуются в Докладах ПРООН о человеческом развитии. Однако, как отмечают эксперты ПРООН, ИРЧП дает возможность оценить уже достигнутый на определенный конкретный момент времени уровень общественного благосостояния. В то же время, дальнейшие научные поиски подводят ученых всего мира к пониманию целесообразности оценки перспектив сохранения и улучшения достигнутых показателей развития человеческого потенциала. Соответственно, актуальным заданием, которое в настоящее время стоит перед учеными всего мира является обоснование целесообразности привлечения дополнительных индикаторов для расчета индекса устойчивого человеческого развития (ИУРЧП).*

Ключевые слова: *индекс развития человеческого потенциала, индекс устойчивого развития человеческого потенциала, общественное благосостояние, экологический след.*

УДК:336.1: 352.008.6(045)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛЮ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Шевчук А. А.

Ад'юнкт науково-організаційного відділу Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Формування нової системи державного контролю за ресурсами місцевих бюджетів має ґрунтуватися на використанні фінансових інструментів управління, що є необхідним для забезпечення соціально-економічної стабільності країни.*

На сьогоднішній день з огляду на зростання обсягу потреб місцевої влади їх відсоткове забезпечення коштами постійно зменшується. Як доводить світовий досвід, успішний розвиток регіонів кожної країни передусім залежить від розміру фінансових ресурсів, які спрямовуються на розвиток соціально-економічної сфери для задоволення потреб населення, що забезпечується, в тому числі, ефективним управлінням згаданими ресурсами.

Зазначимо актуальність дослідження сутності та визначення фінансових ресурсів місцевого бюджету, а також ролі інструментів фінансового контролю.

Проаналізувавши основні визначення фінансових ресурсів місцевих бюджетів в контексті ролі інструментів фінансового контролю зазначимо необхідність удосконалення трактування економічного терміну «фінансові ресурси місцевих бюджетів». Пропонується врахувати у визначені потенційні ресурси від впровадження інструментів фінансового контролю, а саме підвищення контрольно-аналітичного забезпечення управління податком з доходів фізичних осіб шляхом збільшення та легалізації заробітної плати.

Ключові слова: *фінансові інструменти, потенційні ресурси, фінансові ресурси, місцеві бюджети, фінансовий контроль, податки.*

Постановка проблеми. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів є необхідним для формування нової системи державного контролю фінансовими ресурсами, яка б забезпечувала становлення України як європейської країни з високим рівнем соціально-економічним рівнем.

На сьогоднішній день з огляду на зростання обсягу потреб місцевої влади їх відсоткове забезпечення коштами постійно зменшується. Як доводить світовий досвід, успішний розвиток регіонів кожної країни передусім залежить від розміру фінансових ресурсів, які спрямовуються на розвиток соціально-економічної сфери для задоволення потреб населення, що забезпечується, в тому числі, ефективним управлінням згаданими ресурсами.

Зазначимо актуальність дослідження сутності та визначення фінансових ресурсів місцевого бюджету, а також ролі інструментів фінансового контролю.

Мета статті – проаналізувати основні визначення фінансових ресурсів місцевих бюджетів в контексті ролі інструментів фінансового контролю, щодо шляхів оптимізації їх формування та ефективного управління, зазначивши, що виконання функцій і завдань, покладених законодавством на місцеве самоврядування безпосередньо залежить від обсягів фінансових ресурсів, які перебувають у їхньому розпорядженні.

© Шевчук А. А. 2014.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науковці розглядаючи сутність фінансових ресурсів місцевих бюджетів у сучасних економічних джерелах не дають чіткого визначення щодо самого поняття «фінансові ресурси місцевих бюджетів».

Тому наведемо декілька трактувань щодо даного визначення. Так, у фінансовому словнику фінансові ресурси визначаються як сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання і є джерелом їх виробничого й соціального розвитку [1].

Авторами навчального посібника «Державні фінанси» зазначено, що «Фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту за певний період» [2].

Більшість науковців вважають, що наявність фінансових ресурсів – необхідна передумова для здійснення процесу розширеного відтворення та задоволення суспільних потреб певного регіону [7].

Тимошенко О. В. вважає, що враховуючи особливості функціонування головних суб'єктів місцевих фінансів дослідження сутності фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування не можливе без чіткого розуміння і визначення складових [4].

Основні результати дослідження. Більш широке впровадження інструментів фінансового контролю у визначенні джерел ресурсів місцевих бюджетів позитивно впливатиме на формування та використання фінансових ресурсів бюджетів та забезпечить фінансову незалежність регіонів країни.

Зазначимо, що наведені визначення недостатньо точно характеризують суть фінансових ресурсів, оскільки не відображають джерел утворення цих ресурсів та не показують мети їх формування. З наведених визначень випливає, що фінансовими ресурсами виступають грошові кошти, які можуть бути використані за цільовим призначенням.

Загалом поняття «фінансові ресурси» має вказувати на джерела їх створення, відображати форму прояву і цільове використання та відповідати економічному змісту фінансів. Фінансові ресурси проявляються у формі грошових фондів і грошових потоків як відокремленої частини грошових коштів, що мають цільове спрямування, характеризуються динамічністю, а їх формування й використання відбувається згідно кошторисних призначень на соціально-економічний розвиток певного регіону країни.

Формування фінансових ресурсів відбувається в процесі розподілу, перерозподілу і використання валового внутрішнього продукту. Наявність фінансових ресурсів – необхідна передумова для здійснення процесу розширеного відтворення, задоволення різноманітних суспільних потреб [3].

Практичний досвід органів місцевого самоврядування показує, що для розширення дохідної бази місцевих бюджетів з метою вирішення проблем соціально-економічного розвитку слід ширше впроваджувати місцеві податки і збори, що позитивно впливатиме на формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів та покращить фінансову незалежність регіонів країни.

Пріоритетними напрямами оптимізації формування фінансових ресурсів місцевих органів влади у сучасних умова має стати [5]:

- збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів;
- збільшення частки місцевих податків і зборів у власних доходах місцевих бюджетів;
- сприяння розвитку малого і середнього бізнесу;
- збільшення частки трансфертів у надходження місцевих бюджетів;
- активне використання місцевих позик;

- надання самостійних прав органам місцевого самоврядування в місцевому оподаткуванні.

Проте ми вважаємо ,що збільшення фінансових ресурсів за рахунок розширення одних напрямків ,зокрема збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів; збільшення частки місцевих податків і зборів у власних доходах місцевих бюджетів; сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, повинно сприяти зменшенню інших а саме трансфертів.

Сьогодні у звязку з несприятливими для малого та середнього бізнесу законодавчими нормами суб'єкти господарювання керується нелегальними методами і принципами управління, що формують загальні правила формування і використання фінансових ресурсів на місцевому рівні. Як наслідок виникає нецільове використання бюджетних коштів, ухилення від сплати податкових платежів, підприємницька діяльність здійснюється без належного правового забезпечення, що сприяє розвиткові тіньового сектору економіки [6].

Виходячи з вищесказаного слід зазначити, дана ситуація потребує дослідження ролі інструментів фінансового контролю у визначенні економічної сутності фінансових ресурсів місцевих бюджетів .

Проаналізувавши основні визначення фінансових ресурсів місцевих бюджетів в контексті ролі інструментів фінансового контролю зазначимо необхідність удосконалення трактування економічного терміну «фінансові ресурси місцевих бюджетів». Пропонується врахувати у визначені потенційні ресурси від впровадження інструментів фінансового контролю, а саме підвищення контрольно-аналітичного забезпечення управління податком з доходів фізичних осіб шляхом збільшення та легалізації заробітної плати.

На нашу думку є необхідність удосконалення економічного терміну визначення трактування економічного терміну «фінансові ресурси місцевих бюджетів».

«Фінансові ресурси місцевих бюджетів» – *це грошові ресурси, які утворюються за рахунок доходів місцевих бюджетів та потенційних ресурсів від інструментів фінансового контролю, які будуть використані органами місцевого самоврядування у процесі реалізації функцій визначених на законодавчому рівні.*

До потенційних ресурсів які можуть бути утворені завдяки основним інструментам, а саме контролю місцевих податків і зборів, відноситься збільшення надходжень від податку з доходів фізичних осіб, за рахунок легалізації заробітної плати.

Складні економічні процеси, які сьогодні відбуваються практично у всіх країнах світу, істотно стримують розвиток такого важливого складника державного управління, як фінансовий контроль. Інструменти державного фінансового контролю – це складова частина управління економічними об'єктами та процесами, що полягає в спостереженні за об'єктом з метою перевірки відповідності об'єкта спостереження нормі контролю, передбаченого законодавчо з метою збільшення фінансових ресурсів місцевих бюджетів, зокрема в частині податку з доходів фізичних осіб.

Таким чином теоретичні дослідження визначень фінансових ресурсів вказують на важливу роль інструментів фінансового контролю ресурсів органів місцевого самоврядування, як необхідний важіль для здійснення процесу фінансування місцевих програм розвитку й соціального забезпечення територіальної громади певного регіону.

Висновки. Аналіз основних визначень фінансових ресурсів місцевих бюджетів, щодо ролі інструментів контролю, в контексті реалізації курсу на збільшення та раціональне використання ресурсів місцевих бюджетів показав, що є необхідність доповнення трактування економічного терміну «фінансові ресурси місцевих бюджетів. Результат дослідження вказує на можливість отримання потенційних ресурсів за рахунок впровадження інструментів фінансового контролю.

Список використаної літератури

1. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України. / В. І. Кравченко – К. : Т-во «Знання», 1999.
2. Фільштейн Л. М. Фінанси України : Навчальний посібник. / Л. М. Фільштейн – Кіровоград : Державне Центрально-Українське видавництво, 1994.
3. Кириленко О. П. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
4. Тимошенко О. В. Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування в умовах фінансової незалежності територіальних громад / О. В. Тимошенко // Економіка та держава. – 2010. – № 1. – С. 72-74.
5. Олійник Л. А. Формування фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування / Л. А. Олійник // Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка,аграрний менеджмент, бізнес». – К. : ВЦ НУБіП України, 2011. – Вип. 163, ч. 1. – С. 131–136.
6. Мельничук Н. Ю. Деякі аспекти управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування / Н. Ю. Мельничук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11. – С. 93-97.
7. Шевчук А. А. Теоретичні підходи у визначенні поняття фінансові ресурси місцевих бюджетів. Тези доповідей ІХ міжнародної науково-практичної конференції «Військова освіта і наука: сьогодення і наука» (22 листопада 2013 року) Військовий інститут Київського національного університету імені Тараса Шевченка. : Київ. – 2013. – С. 251.

THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH AS A TOOL CONTROL ON THE FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL BUDGETS

Shevchuk A. A.

Associate Scientific and Organization Department of the Military Institute Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *The formation of new system of government control of resources of local budgets should be grounded on usage of financial instruments of management. That is necessary for ensuring social-economical stability of the country.*

Now days, considering to the growth of local government's needs, theirs percentage funds are constantly decreasing. As international experience shows, the successful development of the regions of each country mainly depends on the amount of financial resources allocated to the development of socio-economic areas to meet the needs of the population is provided, including the effective management of this resources.

We note the relevance of the study of the nature and definition of the financial resources of local government, as well as instruments of financial control.

After analyzing the basic definitions of financial resources of local budgets in the context of an instrument of financial control, we should note the need for improving the economic interpretation of the term «financial resources of local budgets». It is proposed to consider the potential resources identified in the implementation of financial control tools, such as increasing control and analytical maintenance of tax on personal income by increasing wages and legalization.

Key words: *financial instruments, potential resources, financial resources, local budgets, financial control and taxes.*

Referances

1. Kravchenko V. I. MIstsevI fInansi UkraYini. – K. : T-vo «Znannya», 1999.
2. FIlshteyn L. M. FInansi UkraYini : Navchalniy posIbnik. – KIrovograd: Derzhavne Tsentralno-UkraYinske vidavnitstvo, 1994.
3. Kirilenko O. P. MIstsevI fInansi : navch. posIb. / O. P. Kirilenko. – K. : Znannya, 2006. – 677 s.
4. Timoshenko O. V. finansovi resursi organiv mistsevogo samovryaduvannya v umovah finansovoyi nezalezhnosti teritorialnih gromad / O. V. Timoshenko // EkonomIka ta derzhava. – 2010. – № 1. – S. 72-74.
5. Oliynik L. A. Formuvannya fInansovih resursIv organami mIstsevogo samovryaduvannya / L. A. Oliynik // Naukoviy visnik NUBIP Ukrayini. Seriya «Ekonomika, agrarniy menedzhment, biznes». – K. : VTs NUBIP Ukrayini, 2011. – Vip. 163, ch.1. – S. 131-136.
6. Melnichuk N. Yu. Deyaki aspekti upravlinnya fInansovimi resursami organiv mistsevogo samovryaduvannya [Tekst] / N. Yu. Melnichuk // Formuvannya rinkovih vIdnosin v UkraYini. – 2010. – № 11. – S. 93-97.
7. Shevchuk A. A. TeoretichnI pidhodi u viznachenni ponyattya fInansovi resursi mistsevih byudzhetiv. Tezi dopovidey ih mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferentsyi «Viyskova osvita i nauka: sogodennya i nauka» (22 listopada 2013roku) Viyskoviy Institut Kiyivskogo natsionalnogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka.: Kyiv. – 2013. – S. 251.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЛИ ИІНСТРУМЕНТОВ КОНТРОЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Шевчук А. А.

Адъютант научно-организационного отдела Военного института Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Формирование новой системы государственного контроля за ресурсами местных бюджетов должно основываться на использовании финансовых инструментов управления, что необходимо для обеспечения социально-экономической стабильности страны.*

На сегодняшний день, учитывая рост объема потребностей местных органов власти, их процентное обеспечение средствами постоянно уменьшается. Как показывает мировой опыт, развитие регионов каждой страны, в первую очередь, зависит от количества финансовых ресурсов, направляемых на развитие социально-экономической сферы для удовлетворения потребностей населения, обеспечивается, в том числе, эффективным управлением указанными ресурсами.

Отметим актуальность исследования сущности и определение финансовых ресурсов местного бюджета, а также роли инструментов финансового контроля.

Проанализировав основные определения финансовых ресурсов местных бюджетов в контексте роли инструментов финансового контроля, отметим необходимость совершенствования трактовки экономического термина «финансовые ресурсы местных бюджетов». Предлагается учесть в определении потенциальные ресурсы от внедрения инструментов финансового контроля, а именно повышение контрольно-аналитического обеспечения управления налогом с доходов физических лиц путем увеличения и легализации заработной платы.

Ключевые слова: *финансовые инструменты, потенциальные ресурсы, финансовые ресурсы, местные бюджеты, финансовый контроль, налоги.*

УДК 338.2

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Артеменко Л. В.
Аспірант регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові.
Науковий керівник: доктор економічних наук, доцент Борщевський В. В.

Анотація. *Проаналізовано тенденції щодо фінансування інноваційної діяльності як складової економічної безпеки держави. Висвітлено роль та місце держави у фінансуванні інноваційного розвитку. Розглянуто підходи до фінансового забезпечення інноваційного розвитку як з боку приватного сектору, так і з боку міжнародного науково-технічного співробітництва. Запропоновано, що розроблення механізмів фінансової підтримки інноваційного розвитку на підставі представлених підходів, зокрема міжнародного співробітництва, є позитивним чинником для забезпечення економічної безпеки України.*

Ключові слова: *інноваційний розвиток, фінансова підтримка, економічна безпека держави.*

Постановка проблеми. Структурна збалансованість економіки країни та її інноваційна спрямованість, що може гарантувати стійкість розвитку та забезпечувати підвищення конкурентоспроможності національної економіки, є сутнісними ознаками поняття «економічна безпека держави». Актуальність економічної безпеки України та важливість переходу на якісно новий рівень економічного розвитку з урахуванням відмови від сировинно-орієнтованої експортної моделі, нарощування науково-технологічної бази та збільшення валової доданої вартості кінцевої продукції, зумовлює важливість досліджень інноваційних моделей економічного розвитку. Для України однією з умов реалізації цих завдань є довгострокова та стабільна фінансова підтримка інноваційного розвитку.

У 2012 році частка витрат на НДДКР у ВВП України становила лише 0,75% загалом, та 0,33% за рахунок державних коштів, у той час як у розвинених країнах світу цей показник коливається від 2% до 4% і більше [1, с. 9-10]. Це впливає на подальше посилення технологічного відставання української економіки від провідних економік світу та становить загрози економічній безпеці. Наведені факти аргументують актуальність дослідження механізмів фінансового забезпечення інноваційного розвитку, як одного з ключових факторів підвищення конкурентоспроможності країни та забезпечення економічної безпеки.

Мета статті – проаналізувати актуальний стан та механізми фінансової підтримки інноваційного розвитку в Україні, визначити роль і місце держави у цьому процесі з урахуванням особливостей економічної безпеки держави, дослідити потенціал міжнародного науково-технічного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічні основи щодо інноваційного розвитку, а також аспекти фінансової підтримки у процесі забезпечення інноваційного розвитку висвітлені у працях багатьох відомих науковців, а саме: Баласса Б., Барро Р., Ерроу К., Лукаса Р., Портера М., Соллоу Р., Ромера. П., Фрімена М., Шумпетера Й. Значний вклад щодо вивчення цих процесів внесли вітчизняні вчені, які підкреслюють важливість фінансової підтримки розвитку даних процесів, зокрема державної політики:

© Артеменко Л. В. 2014.

Арутюнян С., Геєць В., Єрмолаєв А., Макогін Ю., Мокій А., Філіпенко В., Семиноженко В., Федулова Л. та інші. Інноваційний розвиток, як складова економічної безпеки держави, досліджується в працях Сухорукова А., Жаліла Я., Мунтіян В. Проте, недостатньо уваги приділено питанню формування механізму фінансової підтримки інноваційного розвитку в Україні як складової економічної безпеки держави, особливо враховуючи можливий потенціал міжнародного науково-технічного співробітництва.

Основні результати дослідження. Ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки країни відіграє рівень фінансування інноваційної діяльності. Встановлення довгострокових цілей та забезпечення відповідної інвестиційної підтримки є пріоритетним завданням на шляху до стабільного розвитку, що базується на принципах економіки знань.

Фінансування інноваційної діяльності як складова економічної безпеки держави.

Згідно показників наукоємності ВВП в Україні, у 2012 році загальний обсяг фінансування складав 0,75%, з коштів державного бюджету – 0,33%. Згідно методології Міністерства економіки України щодо індикаторів та порогових значень економічної безпеки України, а саме індикаторів стану науково-технологічної безпеки, питома вага видатків державного бюджету на науку у ВВП має бути не нижче 1,7-2,0%.

Оцінка цих показників засвідчує наявність загроз для економічної безпеки України та тенденцію до технологічного відставання України, в порівнянні з економічно розвиненими країнами світу загалом та ЄС, зокрема. Зазначимо, що у розвинених країнах показник наукоємності ВВП становить від 2 до 4% і більше. Для порівняння: у 2012 році, згідно останніх даних Eurostat, частка витрат на НДДКР у відсотках до ВВП становила 2,06 % в країнах ЄС [2]. Варто зазначити, що цей показник має позитивну динаміку, враховуючи, що одним з основних завдань Стратегії ЄС «Європа 2020» передбачено збільшення фінансування науки до 3% вже у 2020 році.

В Україні спостерігається негативна тенденція показників виконаних наукових та науково-технічних робіт, а також їх питомої ваги у ВВП (див. рис. 1). При зростаючих обсягах виконаних наукових та науково-технічних робіт, їх питома вага у ВВП постійно спадає (з 1,36% у 1996р. до 0,8% у 2012р.).

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України. / Наука та інновації / Наукова та інноваційна діяльність / www.ukrstat.gov.ua.

Рис. 1. Динаміка обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт та їх питома вага обсягу у ВВП України, 1996-2012 рр.

Таким чином можна стверджувати, що інноваційна складова у ВВП України має негативний тренд. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт не є впливовим фактором збільшення ВВП. Модель інноваційного розвитку не реалізовується. Ці негативні тенденції супроводжуються низхідною динамікою чисельності науковців (права шкала), а також організацій (ліва шкала), які виконують наукові дослідження та розробки (див. рис. 2). Кількість організацій скоротилась з 1344 (1991 рік) до 1208 (2012 рік), у той час, як чисельність науковців скоротилась на 72% (з 295 010 до 82 032 працівників).

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України. / Наука та інновації / Наукова та інноваційна діяльність / www.ukrstat.gov.ua.

Рис. 2. Динаміка кількості організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, а також чисельність науковців в Україні, 1996-2012 рр.

Загрозливий стан підтверджується останніми оцінками Національного інституту стратегічних досліджень, що визначає інноваційну безпеку важливою структурною складовою економічної безпеки України, та характеризує такий стан розвитку економіки, як такий що «дозволяє генерувати якісні зрушення у виробництві, протистояти зовнішнім технологічним загрозам і забезпечувати конкурентоспроможність на світовому ринку технологій» [3, с. 7].

Серед індикаторів визначення інноваційної безпеки держави особливо важливе місце посідають рівень видатків на науково-технічні роботи (% від ВРП) та рівень фінансування інноваційної діяльності (% від ВРП). Методологія розрахунків, визначення інтегрального індексу, порогових та оптимальних значень представлено у працях Сухорукова А. та Харазішвілі Ю. [3, с. 8-10].

Як видно з результатів оцінки інноваційної безпеки економіки України, що представлено на рис. 3, інтегральний індекс інноваційної безпеки виходить не лише за межі нижнього оптимального значення, але і за межі нижнього допустимого порогу та має негативну тенденцію.

Від'ємні темпи науково-технічного прогресу також пов'язані з низкою інших чинників, аналіз яких потребує окремого дослідження. Наприклад: низька частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, впроваджують інновації та реалізують інноваційну продукцію, низькі показники реалізованої інноваційної продукції.

Джерело: Сухоруков А., Харазішвілі Ю. с. 11.

Рис. 1. Динаміка інтегрального індексу інноваційної безпеки України.

Роль та місце держави у фінансуванні інноваційного розвитку.

Розглянемо більш детально роль та місце держави у процесі забезпечення фінансової підтримки інноваційного розвитку. Згідно засад ліберальних моделей ринкової економіки, більшість розвинених економік Світу надає перевагу непрямому втручанню держави. Основним завданням уряду у налагодженні інноваційного розвитку є забезпечення правового та податкового середовищ, що сприяло б залученню коштів приватного сектору та ефективному функціонуванню ринків. Логіка державних інтервенцій має місце у довгостроковій перспективі та процесі становлення еволюційного розвитку. Серед можливих форм та механізмів урядової підтримки науковці виділяють прямі та непрямі механізми [4]:

1. Пряма державна підтримка – фінансові інвестиційні заходи:

• загальні напрямки (горизонтальні стратегії) - не мають тематичних пріоритетів, але охоплюють широкі питання: наукова якість академічних досліджень – гранти з наукових фондів.

• тематичні/галузеві напрямки (вертикальні стратегії) - зосереджені на окремих тематичних пріоритетах: біотехнології, комунікації і т.д.

2. Непряма державна підтримка – створення стимулів для участі приватного сектору в інвестування науково-дослідницьких та інноваційних проектів. Така підтримка може реалізовуватись за рахунок відмови бюджетного сектору від прибуткового податку, а саме в обмін на інвестування досліджень і розробок.

Досвід розвинутих країн, дає підстави стверджувати про ефективність каталітичних заходів фінансової політики, а саме: заходів щодо ризикового капіталу, заходів з гарантування цінних паперів та позик, заходів зі структурної політики в науковій сфері. Окрім вже перерахованих механізмів важливу роль можуть відігравати державні закупівлі, як механізм підтримки інноваційних проектів та довготривалого технічного прогресу [4].

В Україні можна спостерігати переважно фінансові інвестиційні заходи, однак стан фінансування, як загальних, так і галузевих напрямків є недостатнім. У той час як непряма підтримка, каталітичні заходи та альтернативні механізми спостерігаються вкрай рідко. Інституційна підтримка інноваційного розвитку є однією з найслабших сторін інноваційного розвитку загалом, та фінансування зокрема.

Загалом, в Україні присутня негативна інвестиційна динаміка у підтримку науки, техніки та інновацій. Згідно даних Державної служби статистики, фінансування інноваційної діяльності в Україні поступово збільшувалось з 2000 до 2007 року та досягнуло 11994,2 млн. грн. у 2008 році. Після чого фінансування скорочувалось наступні 2 роки, а у 2011 сягнуло 14333,9 млн. грн. Такі коливання можна частково пояснити наслідками Світової фінансової кризи 2008-2009 років та політичною нестабільністю всередині самої держави. Зазначимо, що дані за 2013 рік ще відсутні, однак не має підстав стверджувати про збереження позитивної динаміки. Однак, важливо відзначити, що фінансові витрати зростають в абсолютному вимірі, але при цьому їхня частка у ВВП становить менше 1 %.

Серед інших фінансових інструментів заохоченню інноваційних проектів може сприяти пільгове оподаткування, грантова підтримка та розвиток державно-приватного партнерства.

Роль приватного підприємництва та міжнародного науково-технічного співробітництва.

Фінансова підтримка науково-технічних досліджень, високо ризикових інноваційних проектів може здійснюватись не лише за підтримки державного сектору, але й приватного сектору та підтримки з боку міжнародних програм обміну досвідом, трансферу технологій, діяльності міжнародних/глобальних корпорацій. Розглянемо більш детально запропоновані моделі підтримки з особливою увагою на аспектах міжнародних програм підтримки.

Серед приватних джерел фінансування варто виділити потенціал венчурного капіталу, а також роль бізнес-янголів у фінансуванні інноваційних проектів. Однак, ці методи недостатньо розвинуті в Україні. Основною перешкодою є інституційні рамки, які не сприяють активній участі приватного сектору у ризиковому фінансуванні.

Серед програм, що сприяють спільним дослідженням та розробкам варто відзначити позитивний досвід участі України в міжнародних програмах ЄС, які направлені на наукові обміни, проведення спільних дослідів, а також освіту, стажування, зокрема: Erasmus Mundus; Tempus; Jean Monnet Programme в рамках програми Lifelong Learning Programme. Реалізація співпраці в інноваційній сфері також відбувається за участі України в програмах регіональної та транскордонної співпраці ЄС у рамках Європейського інструменту сусідства і партнерства, а також у спеціальних галузевих програм [5]. Особливої уваги заслуговує участь України у Сьомій рамковій програмі – FP 7 (Seventh framework programme for research and technological development), що діяла в період 2007-2013 рр. з загальним бюджетом понад 52 млрд. євро. За оцінками результатів FP 7 програми Україна посідає 9 позицію серед країн, які не є членами ЄС чи асоційованими країнами та 2 позицію серед країн Східної та Центральної Азії за кількістю підтриманих пропозицій: усього підтримано 194 проекти [6].

З 2014 року Україна отримала можливість приймати участь у нові програмі ЄС Горизонт 2020 – Horizon 2020. Загальний бюджет програми на період 2012-2020 рр. становить 87740 млн. євро, з яких 15 млн. євро призначено на перші два роки. Програма об'єднає існуючі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, як от Рамкова програма з досліджень, Рамкова програма з конкурентоспроможності та інновацій, а також програм

Європейського Інституту Інновацій та Технологій. Таким чином, Україна має змогу долучитись до співпраці за такими пріоритетними напрямками: (1) Передова наука – 27818 млн. євро; (2) Лідерство у промисловості –20280 млн. євро; (3) Суспільні виклики - 35888 млн. євро [7].

На нашу думку, співпраця між Україною та ЄС в інноваційній сфері, доступ до програм фінансування ЄС, особливо через участь у спільних програмах підтримки інноваційного розвитку, є позитивним чинником для забезпечення економічної безпеки України.

Висновки. Аналіз підходів до фінансового забезпечення інноваційного розвитку національної економіки дозволяє зробити наступні висновки та узагальнення.

1. Реалізація розвитку економіки України на засадах інноваційного розвитку можлива за умов належного фінансування наукових досліджень та розробок, забезпечення сприятливого інституційного середовища, активізації інноваційної діяльності приватних підприємств та налагодження міжнародної співпраці.
2. Формування механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку може здійснюватись за рахунок державної підтримки, приватного бізнесу та програм міжнародної співпраці.
3. Попередній аналіз можливостей, які можуть бути надані Україні в рамках міжнародних програмах ЄС з підтримки інноваційного розвитку, дають підстави стверджувати, що активна участь України є важливим чинником, що допоможе уникнути зростання загроз економічної безпеки держави, обумовлених тенденцією до технологічного відставання, а також сприятимуть швидшій інтеграції України до міжнародного ринку.
4. В сучасних умовах фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки потребує постійного моніторингу та комплексного оцінювання результативності фінансових інвестицій. Отож, перспективними напрямами подальших досліджень є необхідність оцінювання раціональності та ефективності програм державного фінансування, успішності використання грантів, результативності участі у міжнародних програмах співпраці.

Список використаної літератури

1. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Науково-технологічна сфера України, Київ 2013, 25 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dknii.gov.ua/?q=system/files/buklet_2013.pdf.
2. Eurostat, частка витрат на НДДКР у відсотках до ВВП в ЄС-27. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators.
3. Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3 (28). – С. 5-15.
4. Хальме К., Урядова підтримка науково-дослідної та інноваційної сфери. Витримки з аналітичної роботи проекту «Ключові особливості інноваційної політики як основи для розробки заходів з посилення інновацій, що сприятимуть наближенню України до конкурентної економіки знань – порівняння ЄС та України». За ред. Румпф Г., Строгілопулоса Д., Єгорова І., Київ 2011, С. 19-26.
5. Європейська комісія / Дослідження та інновації / Міжнародна співпраця з Україною. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?lg=en&pg=ukraine.

6. Національний інформаційний центр зі співробітництва з ЄС, Загальні питання РП7: структура, правила участі, схеми фінансування, пошуки партнерів, оформлення документації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.fp6-nip.kiev.ua/assets/FP7info.pdf.
7. Національний інформаційний центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки і технологій, «Горизонт 2020»: Презентація програми [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.fp6-nip.kiev.ua/assets/Horizont_2020/Horizon2020.pdf.

FINANCIAL ASSISTANCE FOR THE INNOVATION DEVELOPMENT AS A FACTOR OF UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY

Artemenko L. V.

PhD student at the National Institute for Strategic Studies, regional branch in Lviv.
Supervisor: professor of economics Borshevsky V. V.

Abstract. *Recent trends in financial assistance, which is provided for the innovation development, as an integral part of economic security of the state, are analyzed. The role and the place of the government support in this process are presented. Paper explores possible approaches to the financial assistance from the private sector and international scientific and technological cooperation as well. It is proposed that the development of financial mechanisms for the innovative development, based on the presented approaches and international cooperation in particular, is a positive factor for economic security of Ukraine.*

Key words: *innovation development, financial assistance, economic security.*

Referances

1. State Agency on Science, Innovations and Informatization of Ukraine /science and technology in Ukraine, Kyiv 2013, 25 p. Retrieved from: www.dknii.gov.ua/?q=system/files/buklet_2013.pdf.
2. European Commission, Eurostat. Gross domestic expenditure on R&D, % of GDP. Retrieved from: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators.
3. Suhorukov A.I., Harazishvili Y.M. Shchodo metodologiji kompleksnogo ocinyuvannya skladnykiv ekonomichnoji bezpeky dergavy// Strategichni priorytety. – 2013. – № 3 (28). – S. 5-15.
4. Halme K., Government support of R&D and innovations. Expert from project analytical work «Key features of innovation policy as a basis for designing innovation enhancing measures leading Ukraine to a knowledge-based competitive economy – comparison EU and Ukraine». Eds. Rumpf G., Strogylopoulos G., Yegorov I. Kyiv 2011, p. 19-26.
5. European Commission/ Research and innovations/International cooperation with Ukraine. Retrieved from: http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?lg=en&pg=ukraine.
6. National contact point of Ukraine (FP 7), Common questions on FP 7: structure, rules for participation, funding schemes, partner search, preparation of application. Retrieved from: http://www.fp6-nip.kiev.ua/assets/FP7info.pdf.
7. National contact point of Ukraine (FP 7), «Horizon 2020»: programme presentation. Retrieved from: http://www.fp6-nip.kiev.ua/assets/Horizont_2020/Horizon2020.pdf.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Артеменко Л. В.

Аспирант регионального филиалу Национального института стратегических исследований в г. Львове.
Научный руководитель: доктор экономических наук, доцент Борщевський В. В.

Аннотация. *Проанализированы тенденции финансирования инновационной деятельности как составляющей экономической безопасности государства. Освещена роль и место государства в финансировании инновационного развития. Рассмотрено подходы*

к финансовой поддержке инновационного развития, как со стороны частного сектора, так и международного научно-технического сотрудничества. Предложено, что разработка механизмов финансовой поддержки инновационного развития на основе представленных подходов, в особенности международного сотрудничества, является положительным фактором для обеспечения экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: *инновационное развитие, финансовая поддержка, экономическая безопасность государства.*

УДК 334.75:658.114.5

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КЛАСТЕРОУТВОРЕННЯМ

Воронкова І. Ю.
Аспірант кафедри міжнародної економіки ФММ НТУУ «КПІ».
Науковий керівник: професор кафедри міжнародної економіки ФММ НТУУ «КПІ» Стеченко Д. М.

Анотація. *Процес формування кластерів сприяє економічному розвитку взаємодіючих підприємств, організацій та установ регіону, забезпечуючи інноваційну модель господарювання. У межах функціонування кластеру стає можливим підвищення їх продуктивності, інноваційності, конкурентоспроможності, рентабельності. Кластер це інтегрована структура, яка функціонує на організаційно-економічних засадах. У статті подано організаційно-економічні основи управління кластероутворенням. Наведено узагальнену типову структуру кластеру. Розглянуто рівні кластероутворення та його складові. Запропоновано підхід до формування основи кластеру через функціональні характеристики кластероутворюючіх організацій. Систематизація досвіду управління формуванням та розвитком кластерних систем дозволить знайти оптимальні шляхи реалізації ефективної промислової політики.*

Ключові слова: *Кластер, промислова політика, промислові райони, регіональний розвиток, кластероутворення.*

Постановка проблеми. Підвищення стійкості національної економіки тісно пов'язане із процесом глобалізації. Інформація щодо географічної концентрації взаємопов'язаних фірм-виробників привертає підвищену увагу через стрімке зростання регіональної економіки, зокрема Кремнієвої долини у США, Сколкова у Росії та інших промислових округів у Данії, Італії, Таїланді та Японії. Процес формування та функціонування кластерів сприяє економічному розвитку взаємодіючих підприємств, організацій та установ регіону, забезпечуючи інноваційну модель господарювання.

У «Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року України» створення кластерів позиціонується як оптимальний варіант формування ефективної промислової політики. Тому, першочергового значення набувають дослідження, що спрямовані на формування ефективної структури економіки, та включають аналіз досвіду в галузі кластероутворення.

Формування кластерів відбувається через перетворення групи компаній на промислове та соціально-економічне ядро регіону. В його створенні на різних рівнях беруть участь державні структури, приватні компанії, освітні й дослідницькі інститути, підприємства тощо. У межах функціонування кластеру забезпечується підвищення їх продуктивності, інноваційності, конкурентоспроможності, рентабельності. Систематизація досвіду розвитку кластерних систем надає можливості його практичного використання в управлінні кластероутворенням країни.

Мета статті – розкрити сутність організаційно-економічних основ управління кластероутворенням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробка наукових засад формування та розвитку кластерів започаткована М. Портером. Останнім часом питання управління кла-

© Воронкова І. Ю. 2014.

стероутворенням в умовах сучасної ринкової економіки досліджували науковці у різних країнах світу, зокрема А. А. Мігранян, М. П. Войнаренко, С. І. Соколенко, Д. М. Стеченко та ін.

Основні результати дослідження. Вперше регіональне об'єднання підприємств як основу економічного розвитку розглянув А. Маршалл на межі XIX-XX ст. Він дослідив «локалізовані галузі», що виявляють стійкість завдяки концентрації великої кількості малих підприємств у певному регіоні [1].

Визначення, поняття та ролі кластерів ґрунтуються на засадах розкриття сутності організаційно-економічних основ управління кластероутворенням. Перше визначення кластера належить М. Портеру: географічні кластери – це група географічно близьких взаємопов'язаних компаній та організацій, які діють у певній сфері та характеризуються спільною діяльністю і взаємодоповнюють одна одну [2, с. 205].

За А. А. Мігранян, кластер – це зосередження найбільш ефективних і взаємопов'язаних груп фірм, які успішно конкурують і утворюють «золотий перетин» (в західній інтерпретації «diamond – діамант») всієї економічної системи держави й забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках [3].

Український науковець М. П. Войнаренко зазначає, що «кластер – це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного розвитку регіону» [4, с. 31]. Отже, ці та інші тлумачення й описи дають підстави стверджувати: кластер – це географічна концентрація економічно пов'язаних організацій, що співпрацюють для досягнення спільної мети.

У значній частині фахових публікацій домінують твердження, що передумовою кластероутворення є близьке територіальне розміщення суб'єктів господарювання. Так, М. Портер змоделював вплив географічного розташування компаній на конкурентну боротьбу з використанням чотирьох взаємозалежних сил. Їх графічна інтерпретація представлена у вигляді ромбу (рис. 1).

Рис. 1. ЗФактори формування конкурентоспроможних кластерів за моделлю «національного ромба» (за М. Портером).

У моделі «національного ромба» М. Портер пропонує на основі аналізу чотирьох основних факторів оцінювати конкурентні переваги галузей, закономірності їх виникнення, розвитку і занепаду кон'юнктурних хвиль. Розташування постачальників поруч з фірмами-виробниками спрощує зв'язок між ними, що веде до збільшення позитивного ефекту. Горизонтальні зв'язки між спорідненими галузями полягають у взаємодії фірм в процесі формування споживчої цінності товару або використання взаємодоповнюючих продуктів. Симбіоз відбувається у сфері розвитку технологій, виробництва, маркетингу, розповсюдження або сервісу. Учасники кластера роблять інвестиції у споріднені технології, інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що зумовлює масове виникнення нових фірм. Кластери Портера охоплюють ряд суміжних об'єктів, на відміну від промислових регіонів А. Маршалла, зосереджених на подібних фірмах однієї галузі.

Кожен кластер є унікальним, а специфіка залежить від умов, в яких його було створено. Формування певного виду кластеру визначається його ступенем відкритості, повноти використання ресурсів, державної підтримки провідної галузі підприємств кластероутворення тощо. Ступінь відкритості кластера визначає можливість використання внутрішніх джерел фінансування регіону. Повнота використання ресурсів впливає на стійкість об'єднання. Надійність каналів розподілу забезпечує стійкість логістичних потоків між підприємствами-учасниками кластера. Від державної підтримки провідної галузі кластера залежить спроможність захисту інтересів цього кластера, можливість отримання додаткових конкурентних переваг за рахунок взаємодії з органами влади.

Управління кластероутворенням полягає у підтримці процесів налагодження тісних горизонтальних і вертикальних зв'язків співробітництва та економічних методів впливу. Організаційно-економічні основи управління кластероутворенням визначаються наступними ланками зв'язаних дій:

- збір та систематизація інформації по регіону,
- прийняття рішення про створення кластеру,
- перетворення рішення на форми команд та контроль за їх виконанням,
- аналіз ефективності кластероутворення та коригування дій за необхідності.

Очевидно заслуговує на увагу узагальнена типова організаційна структура успішно функціонуючих кластерів. Функціональними складовими кластера є ядро (одне або декілька підприємств провідної галузі) та кластероутворюючі блоки: суміжні, допоміжні й обслуговуючі організації (рис.2).

Рис. 2. Узагальнена типова структура кластеру.

У фаховій літературі виділяють наступні рівні кластероутворення: макро- (національний), мезо- (галузевий) та мікро- (рівень фірм) [5]. Для різних рівнів характерні відповідні складові кластеру (табл.1).

Таблиця 1.
Складові кластероутворення

Рівень кластероутворення	Складові кластеру
Макрорівень	Промислові групи в межах національної економіки
Мезорівень	Постачальники
	Індустріальні і підтримуючі галузі
	Виробники товарів і послуг кінцевого споживання
Мікрорівень	Навчальні заклади
	Наукові лабораторії
	Експериментальні виробництва
	Промислово-технологічні групи
	Маркетингові групи
	Промислово-технологічні групи
	Управлінські структури
	Експертна рада

Джерело: складено автором на основі [5].

Галузі у складі промислового кластера створюють поле активної взаємодії. У межах кластероутворюючих галузей знаходяться організації, що компонують основу формування кластерів (табл. 2).

Таблиця 2.
Функціональні характеристики кластероутворюючих організацій

Організація	Функція
Наукова лабораторія	Створення нових технологій
Експериментальне виробництво	Створення промислових зразків і апробація нових технологій
Промислово-технологічна група	Здійснення серійного виробництва
Маркетингова група	Просування товару і формування стійкого попиту
Управлінська структура	Інвестування
Експертна рада	Розгляд проектів у міру їх підготовки до реалізації

Численні приклади кластероутворення свідчать про те, що на формування конкурентоспроможного кластеру потрібно близько десятиріччя. Дослідники виділяють шість стадій виникнення та розвитку кластеру [6; 7]:

1. Народження кластеру – виникнення нових географічно концентрованих компаній, які знаходяться в межах однієї виробничої стадії.

2. Агломерування фірм – утворення груп спеціалізованих постачальників, обслуговуючих підприємств та створення ринку праці.

3. Формування консультаційно-методичних установ, зокрема науково-дослідних інститутів, спеціалізованих навчальних закладів та бізнес-асоціацій.

4. Розвиток зовнішніх економічних факторів й виникнення нових місцевих організацій, приєднання фірм та висококваліфікованих працівників до кластеру, збільшення його інвестиційної привабливості.

5. Зрілість кластеру – формування нематеріальних активів у вигляді некомерційних взаємовідносин.

6. Занепад кластеру.

Державна підтримка кластероутворенння відіграє помітну роль у розвинутих країнах. Питання необхідності кластеризації економіки України задекларовано у Постанові Кабінету Міністрів України від 28. 07. 2003 р. № 1174 «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки». У ній передбачено формування технологічних кластерів, передусім у найбільш наукомістких і високотехнологічних видах економічної діяльності, забезпечення оптимізації регіональних, промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств.

Постановою Кабінету Міністрів України від 14. 05. 2008 р. «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки» було передбачено створення за участю місцевих органів виконавчої влади інноваційно-технологічних кластерів у складі науково-дослідних організацій, малих та середніх підприємств, центрів трансферу технологій тощо. У «Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року України» створення кластерів позиціонується як оптимальний варіант формування ефективної промислової політики.

Формування кластерної моделі в Україні розпочато з програми «Поділля Перший» у Хмельницькій області в 1998 р. Було апробовано кластерну модель економічного розвитку, яка втілена в ефективно працюючі кластери: будівельний, швейний (м. Хмельницький), туристичний (м. Кам'янець-Подільський) та зеленого туризму (смт. Гриців Шепетівського р-ну). Так, швейний кластер об'єднує 24 швейні та трикотажні підприємства, будинки моделей Технологічного університету Поділля, Інституту моделювання і конструювання одягу й два ПТУ; будівельний – 30 підприємств, що загалом створили 5 тис. нових робочих місць. Дослідження показали, що наявні напрацювання стали основою для реалізації кластерної концепції регіонального розвитку у Львові, Івано-Франківську(туризм, декоративний текстиль), Полтаві, Черкасах (транспортні перевезення), Житомирі (добування та переробка каменю), Одесі (виробництво вин), Харкові (машинобудування), Рівному (деревообробка), Харкові, Севастополі та в інших стратегічно важливих областях України [8].

Доцільність кластероутворення обґрунтовує переваги для організацій, інтегрованих у кластер. Така міжгалузева структура сама створює внутрішній попит на товари і послуги у власних межах. У кластері виникає можливість більш оперативно пристосовувати виробництво проміжної продукції до потреб виробництва кінцевої продукції, що сприяє прискоренню запровадження інновацій у виробництво. Включення у склад кластера фінансових і кредитних установ покращує фінансове забезпечення виробництва, дозволяє використовувати ефективні фінансові інструменти для оптимізації розподільчих відносин та управління ризиками. В умовах кластерів можливе використання методів взаємних розрахунків через поставки товарів і надання послуг, що полегшує вирішення проблеми дефіциту грошової маси в країні [9].

Висновки. Стратегічний розвиток економіки країни залежить від рівня розвитку підприємств. Географічне об'єднання фірм та установ сприяє руху ідей і ресурсів, які необхідні для інноваційного розвитку. Дослідження показало, що такими регіональними об'єднаннями є кластери. В Україні існує досвід зі створення та успішного функціонування кластерів, тому кластероутворення набуває поширеного розвитку. Державна політика підтримує розвиток кластерів на концептуальному рівні. Потрібне подальше вивчення управління кластероутворенням з метою пошуку оптимального шляху формування ефективної сучасної промислової політики.

Список використаної літератури

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М : Прогресс, 1993. – 152 с.
2. Портер М. Конкуренция: учеб. пособ. / М. Портер; пер. с англ.. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
3. А. А. Мигранян. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой. [Электронный ресурс] //Вестник КРСУ. – 2002 г. – № 3. Режим доступу: http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html.
4. Войнаренко М. П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29-33.
5. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
6. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
7. Посібник з кластерного розвитку. – К. : Консорціум GFA, 2006. – 38 с.
8. Михайло Войнаренко. Ентузіасти кластерної політики. / М. П. Войнаренко // Діловий вісник, № 6 (181) 2009, с. 10.
9. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно–інноваційних трансформацій / Відпов. ред. Ю. В. Кіндзерський. – К. : Ін–т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF CLUSTERING

Voronkova I. Y.

Postgraduate student Department of International Economics FMM NTU «KPI».

Abstract. *The formation of clusters contributes to the economic development of cooperating enterprises, organizations and institutions in the region, providing an innovative model of management. Within the operation of the cluster becomes possible to increase their productivity, innovation, competitiveness, profitability. Cluster is an integrated structure that operates on the organizational and economic principles. The article presents organizational and economic foundations of clustering. Summarizes the typical structure of the cluster. Considered equal clustering and its components. The approach to the foundations of cluster formation through functional characteristics clustering organizations. Organizing management experience of formation and development of cluster systems to find optimal ways to implement effective modern industrial policy.*

Key words: *cluster, industrial policy, industrial districts, regional development, clustering.*

Referances

1. Marshall A. Printsipy ekonomicheskoy nauki. – M : Progress, 1993. – 152 s.
2. Porter M. Konkurentsiya: ucheb. posob. / M. Porter; per. s angl. – M.: Izd. dom «Vil'yams», 2001. – 495 s.

3. A. A. Migranyan. Teoreticheskiye aspekty formirovaniya konkurentosposobnykh klasterov v stranakh s perekhodnoy ekonomikoy. [Electronic resource] // Vestnik KRSU. – 2002 g. – № 3. Rezhim dostupa: http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html.
4. Voynarenko M. P. Kontseptsiya klasteriv – shlyakh do vidrodzhennya virobnitstva na regional'nomu rivni / M. Voynarenko // Yekonomist. – 2000. – № 1. – s. 29-33.
5. Sokolenko S. I. Klasteri v global'niy yekonomitsi. – K. : Logos, 2004. – 848 s.
6. Voynarenko M. P. Klasteri v institutsiyniy yekonomitsi: monografiya / M. P. Voynarenko. – Khmel'nits'kiy : KHNU, TOV «Triada-M», 2011. – 502 s.
7. Posibnik z klasternogo rozvitku.- K. : Konsortsium GFA, 2006. – 38 s.
8. Mikhaylo Voynarenko. Yentuziasti klasternoї politiki. / M. P. Voynarenko // Diloviy visnik, №6(181) 2009, s. 10.
9. Promisloviy potentsial Ukraїni: problemi ta perspektivi strukturno–innovatsiynikh transformatsiy / Vidpov. red. YU. V. Kindzers'kiy. – K. : In-t yekonomiki ta prognozuvannya NAN Ukraїni, 2007. – 408 s.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КЛАСТЕРООБРАЗОВАНИЕМ

Воронкова И. Ю.

Аспирант кафедры международной экономики ФММ НТУУ «КПИ».

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Стеченко Д. М.

Аннотация. *Процесс формирования кластеров способствует экономическому развитию взаимодействующих предприятий, организаций и учреждений региона, обеспечивая инновационную модель хозяйствования. В рамках функционирования кластера становится возможным повышение их производительности, инновационности, конкурентоспособности, рентабельности. Кластер это интегрированная структура, которая функционирует на организационно - экономических началах. В статье представлены организационно - экономические основы управления кластерообразованием. Приведена обобщенная типовая структура кластера. Рассмотрены уровни кластерообразования и его составляющие. Предложен подход к формированию основы кластера через функциональные характеристики кластерообразующих организаций. Систематизация опыта управления формированием и развитием кластерных систем позволит найти оптимальные пути реализации эффективной промышленной политики.*

Ключевые слова: *кластер, промышленная политика, промышленные районы, региональное развитие, кластерообразование.*

УДК 339.9

ОБ'ЄКТИВНА ОСНОВА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СТВОРЕННЯ ЗНАНЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Нерода-Березка К. І.

Аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: професор Рогач О. І.

Анотація. *Стаття аналізує сучасні тенденції інтернаціоналізації науково-дослідної діяльності транснаціональних корпорацій, розвиток закордонної мережі їх дослідницьких підрозділів. Розкриває об'єктивні причини та фактори, що викликали інтернаціоналізацію процесу створення знань корпорацій, масштаби цього процесу та національні відмінності в інтенсивності закордонної науково-дослідної діяльності у корпорацій різних країн. Розглядається новий рівень транснаціоналізації світової економіки через міжнародну фрагментацію науково-дослідних робіт, що визначається об'єктивними факторами розвитку як самої науки так і зарубіжних операцій транснаціональних фірм. Розкриваються характерні риси сучасної світової економіки, а саме динамічний процес інтернаціоналізації створення знань транснаціональних корпорацій.*

Досліджуються об'єктивні причини прискорення інтернаціоналізації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт транснаціональних корпорацій та особливості інтернаціоналізації вище зазначенної діяльності для компаній різних країн, – сфера науково-дослідних робіт яких, традиційно знаходилась під сильним контролем батьківських фірм та здійснювалась переважно в країнах базування, але за останнє десятиріччя дана діяльність була винесена за кордон, утворивши мережі підконтрольних дослідних центрів та лабораторій ТНК.

Ключові слова: *транснаціональні корпорації, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, інновації, інтернаціоналізація науково-дослідної діяльності.*

Постановка проблеми. Сфера науково-дослідної діяльності традиційно знаходилася під сильним контролем батьківських фірм транснаціональних корпорацій (ТНК) та здійснювалася переважно в країнах їх базування. В останні десятиріччя корпорації почали виносити таку діяльність за кордон, тобто інтернаціоналізувати, створюючи мережі підконтрольних дослідних центрів та лабораторій. Міжнародна фрагментація науково-дослідних робіт свідчить про новий рівень транснаціоналізації світової економіки, вона визначається об'єктивними факторами розвитку як самої науки так і зарубіжних операцій транснаціональних фірм. Багато питань функціонування глобальних ланцюжків створення знань ТНК вимагають теоретичного узагальнення і емпіричного дослідження.

Мета статті – розкрити сучасні тенденції інтернаціоналізації НДДКР транснаціональних корпорацій, показати об'єктивні причини прискорення цього процесу в останнє десятиріччя та його особливості для корпорацій різних країн.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інтернаціоналізації створення знань знайшли певне відображення в економічній літературі. Зокрема, А. Гальчинський дослідив фундаментальні теоретичні причини народження глобальної мережевої економіки знань. Він показав, що інформаційні мережеві системи у глобальній економіці є про-

© Нерода-Березка К. І. 2014.

дуктом розвитку транснаціональних корпорацій, особливо із горизонтальним типом організації та управління. Це дало новий поштовх корпораціям створювати та нагромаджувати знання та інформаційні ресурси [1, с. 318]. Б. Когут та У. Зандер одними із перших зробили висновок, що міжнародний трансферт знань та інновацій є однією із ключових ознак та сутнісних рис сучасних транснаціональних фірм. На їх думку ТНК є довершений механізм міжнародної фрагментації знань, їх створення та накопичення [2, с. 495-496].

Д. Лук'яненко та А. Поручник дослідили інноваційно-технологічні фактори глобального економічного розвитку. Вони показали, що високий динамізм сучасної інтернаціоналізації господарського життя надає процесам становлення та заміщення технологічних укладів справді глобальний характер. Це сприяє релокації інновацій та знань на периферію світового ринку [3, с. 93-94]. Н. Адлер та Н. Хашаї розробили модель для вивчення особливостей мережевої системи створення знань ТНК. Вони розглянули інтернальні та екстернальні механізми інноваційного процесу корпорацій та взаємозв'язок інтернаціоналізації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) ТНК із їх стратегією мінімізації загальнокорпоративних витрат [4, с. 639-640]. М. Осьмова та М. Ніколаєв дослідили нерівномірність розвитку міжнародної сфери НДДКР. Вони проаналізували створення міжнародного інноваційного поділу праці на основі функціонування інноваційних ланцюжків транснаціональних корпорацій та специфіку такої інтернаціоналізації науково-дослідної діяльності фірм [5, с. 184].

Основні результати дослідження. Характерною рисою сучасної світової економіки є динамічний процес інтернаціоналізації створення знань транснаціональних корпорацій (ТНК). Перші ознаки цього процесу спостерігалися ще в 70-80-ті рр. XX ст., але сьогодні він набув таких масштабів та форм, що свідчить про якісно новий рівень транснаціоналізації економічної діяльності.

Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи ТНК згідно із еклектичною теорією вважаються одним із ключових елементів створення специфічних активів фірм, а отже і їх конкурентних переваг власності. Тому ця діяльність традиційно знаходилася під ретельним контролем батьківських фірм і переважно здійснювалася в країнах базування транснаціональних корпорацій. Таким чином, створення знань довгі роки було найменш інтернаціоналізованою сферою операцій ТНК. Починаючи із 90-х років XX ст. і особливо в останні роки, транснаціональні фірми докорінно змінюють цю свою колишню стратегію і все більш активно виносять створення знань за кордон.

Інтернаціоналізація наукових досліджень є об'єктивним процесом, що викликаний, перш за все, глибокими, внутрішніми причинами розвитку самої науки, як сфери діяльностей людей, та значно прискорений сучасною інформаційною та технологічною революцією. Національні інноваційні системи країн світу все більше залежать від отримання знань із зовнішнього середовища.

Об'єктивною основою цього процесу є також поглиблення інтернаціоналізації виробництва та капіталу. Оскільки міжнародне виробництво ТНК продовжує швидко зростати в обсягах і географічних рамках, це неминуче приводить і до перенесення за кордон науково-дослідних робіт корпорацій. Першими почали інтернаціоналізуватися прикладні НДДКР, що були тісно прив'язані до виробничого процесу або були частиною виробничих, випробувальних операцій закордонних філіалів. Такі стадії науково-дослідних робіт виносилися за кордон одночасно із перенесенням туди виробництва або «крокували» згодом за ним. Ще один тип НДДКР, що був спрямований на адаптацію отриманої філіалами технології до місцевих потреб країн, що приймають, був також охоплений інтернаціоналізацією одним із перших, ще на її ранніх стадіях. ТНК були змушені це робити, щоб при-

стосувати свою продукцію до стандартів місцевих ринків, їх кліматичних, екологічних та інших особливостей. Посилення інтернаціоналізації виробництва та капіталу означало також посилення міжнародної фрагментації сфери послуг. Оскільки створення знань є одним із специфічних підрозділів сфери послуг, закономірно, що цей підрозділ був також включений в процес інтернаціоналізації.

Значно нижча ступінь інтернаціоналізації НДДКР ТНК, порівняно із їх виробничими, збутовими, фінансово-інвестиційними операціями, була пов'язана не тільки із тим, що вони створювали, як уже було нами сказано, ключові переваги власності фірм, але також із самим характером процесу створення знань. Частина знань та інновацій ТНК є втілена в специфічний контент їх виробничих та ринкових відносин із клієнтами, партнерами, постачальниками. Тому вона має так званий «неявний», «мовчазний» характер (tacit knowledge), важко піддається копіюванню та перенесенню за кордон. Це також створило певні перешкоди та труднощі її інтернаціоналізації.

В широкому розумінні можна відзначити декілька рівнів процесу інтернаціоналізації інноваційної діяльності та створення знань. Перший, простий рівень інтернаціоналізації, включає міжнародну комерціалізацію знань. Учасниками такої комерціалізації виступають як компанії, так і наукові інституції, університети, індивідууми, що є суб'єктами купліпродажу певних знань. Ще один рівень інтернаціоналізації знань включає їх обмін в результаті кооперації, різних угод про науково-технічну співпрацю або субпідряд. Нарешті третій, найвищий рівень інтернаціоналізації, включає міжнародне створення інновацій та знань. Цей процес переважно організують та контролюють транснаціональні корпорації. Він передбачає здійснення НДДКР в країні базування корпорацій та за кордоном, як на їх філіалах так і в мережі незалежних партнерів корпорації. ТНК виступають на сучасному етапі унікальним суб'єктом, що має здатності та можливості організовувати справді глобальні за своїм географічним розмахом мережі створення знань.

Слід зазначити декілька рис сучасної інтернаціоналізації створення знань ТНК:

- цей процес охоплює ТНК всіх країн, хоча і має національні відміни в інтенсивності та масштабах;
- процес інтернаціоналізації НДДКР включає не тільки ТНК промислово розвинутих країн, але і корпорації країн, що розвиваються;
- локалізація зарубіжних операцій по створенню знань охоплює не тільки промислово розвинуті країни, але і країни, що розвиваються;
- особливо інтенсивними районами локалізації зарубіжних НДДКР є нові індустріальні країни Азії та Китай;
- змінюються мотиви та рушійні сили, що спонукають ТНК переносити науково-дослідні роботи за кордон.

У зв'язку із небажанням корпорацій розкривати секрети своєї інноваційної стратегії, у світовій економічній літературі не існує узагальнених даних щодо масштабів інтернаціоналізації створення знань ТНК. Експерти ЮНКТАД використовують для оцінки цього явища дані окремих корпорацій та оглядів діяльності міжнародних фірм, емпіричні дослідження фірм. За оцінками, вже на початку 2000-х років ТНК здійснювали за кордоном до 15-22% всіх витрат на НДДКР [6, с. 25-27]. Опитування менеджерів ТНК США, ЄС та інших країн показало, що в середньому 28% бюджету на НДДКР ТНК витрачали за кордоном [7, с. 123].

Емпіричні дослідження свідчать про певні національні відміни ТНК окремих країн в ступені інтернаціоналізації НДДКР. Найвищий рівень інтернаціоналізації НДДКР мають транснаціональні фірми Європи. За різними оцінками 33-42% всіх витрат на наукові до-

слідження вони здійснювали за кордоном [8, с. 152]. Наприклад, у шведських ТНК за кордоном здійснювалося 43% всіх загальнокорпораційних витрат на науково-дослідні роботи.

Німецькі міжнародні корпорації також інтенсивно виносять за кордон свої дослідницькі лабораторії і наукові центри. В 1995 році вони інвестували в створення дослідницьких зарубіжних підрозділів всього 43 млн. дол. США. На цей час за кордоном вони мали 20 науково-дослідних філіалів, де було зайнято 2 тис. співробітників. Через десять років прямі іноземні інвестиції ТНК ФРН у створення наукових центрів за кордоном склали майже 900 млн. дол. США. В результаті, мережа дослідницьких підрозділів цих корпорацій збільшилася в 4 рази – до 78 одиниць, а кількість працівників в цих науково-дослідних філіалах склала 11 тис. осіб. Щорічні витрати вищезазначених філіалів на НДДКР досягли 12 млрд. дол. США [7, с. 123-125].

Дещо нижчий рівень міжнародної фрагментації процесу створення знань у ТНК США. За різними оцінками, 24-31% загальних витрат на науково-дослідні роботи провідних американських корпорацій були здійснені за кордоном. За офіційними даними в 2008 році дочірні компанії ТНК США (із переважним акціонерним контролем) витратили на НДДКР за кордоном 37 млрд. дол. США, тобто 13% всіх загальних витрат цих корпорацій на ці потреби [9, с. 4-26].

Значно відстають від європейських та американських корпорацій за рівнем інтернаціоналізації створення знань ТНК Японії. Огляд ЮНКТАД засвідчив, що цей показник складає у них 15%. Японські корпорації витрачали за кордоном в 2000-ні роки на наукові дослідження більше 3 млрд. дол. США на рік, тобто приблизно в 10 разів менше ніж американські філіали [7, с. 123].

Транснаціональні корпорації нових індустріальних країн вступили на шлях створення зарубіжної мережі науково-дослідних підрозділів значно пізніше своїх конкурентів із промислово розвинутих країн. Хоча вони дуже швидко збільшують таку діяльність (наприклад, відомі південнокорейські корпорації Samsung Electronics, LG, індійські фірми Infosys, Wipro, Birlasoft та HCL Technologies), за показником питомої ваги зарубіжних витрат на НДДКР в загальнокорпораційних витратах вони істотно поступаються ТНК Європи, США та Японії.

Зростаюча інтернаціоналізація створення знань призводить до значної взаємозалежності національних інноваційних систем, їх включення в глобальні мережі наукових робіт транснаціональних корпорацій. Це не тільки відкриває нові можливості зростання науково-технічного потенціалу країн, що приймають, але й ставить нові виклики перед цими країнами, зокрема в питанні проведення відповідної інноваційної політики та сприянню дифузії технології та знань в місцевий сектор економіки. Ефективність такої політики щодо отримання вигод країни від участі в глобальних ланцюжках створення знань та інновацій ТНК та забезпечення абсорбції технології цих корпорацій місцевими фірмами, все більше визначає контури поточної та майбутньої конкурентоспроможності приймаючих країн.

Висновки. В останнє десятиріччя відбувається динамічний процес інтернаціоналізації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт транснаціональних корпорацій. ТНК створюють за кордоном свої дослідницькі центри та лабораторії. Процес інтернаціоналізації створення знань ТНК об’єктивно визначається тенденціями розвитку самої науки, подальшим розвитком міжнародного виробництва корпорацій та інтернаціоналізацією сфери послуг, частиною якої є наукова діяльність. Хоча процес інтернаціоналізації створення знань ТНК охоплює всі країни, існують значні відміни в його інтенсивності та масштабах між корпораціями Європи, США, Японії та нових індустріальних країн.

Список використаної літератури

1. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку. / А. С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2009. – 329 с.
2. Tallman S. The Significance of Bruce Kogut's and Udo Zander's Article, «Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation». / S. Tallman // Journal of International Business Studies. – November, 2003. – Vol. 34. – № 6, Decade Award Issue: Foreword from the Editor–in–Chief. – PP. 495-497.
3. Лукьяненко Д. Инновационно-технологические факторы глобального экономического развития. Глобальное экономичекое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / Д. Лукьяненко, А. Поручник, В. Колесов – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана 2013. – 466 с.
4. Осьмова М. Неравномерность развития международной сферы НИОКР / Глобальное экономичекое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование // М. Осьмова, А. Николаев – К.: КНЕУ ім. В. Гетьмана 2013. – 466 с.
5. Adler N. Knowledge Flows and the Modelling of the Multinational Enterprise / N. Adler, N. Hashai // Journal of International Business Studies. – July, 2007. – Vol. 38. – № 4. – PP. 639-657.
6. Roberts E. Benchmarking global strategic management of technology / E. Roberts // Research Technology Management. – 2001. – Vol. 44. – № 2. – PP. 25-36.
7. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D // Geneva and New York: United Nations, 2005. – 366 p.
8. Edler J. Changes in the strategic management of technology: results of a global benchmark survey / J. Edler, M.-K. Frieder, G. Reger // R&D Management. – 2002. – Vol. 32. – № 2. – PP. 149-164.
9. Science and Engineering Indicators 2012 [Електронний ресурс] / National Science Foundation // – 2012. – Режим доступу: http://www.nsf.gov/statistics/seind12/pdf/c04.pdf.

OBJECTIVE BASIS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS CREATION KNOWLEDGE INTERNATIONALIZATION

Neroda-Berezka K. I.

PhD student Department of International Finance, Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Scientific supervisor: professor Rogach O. I.

Abstract. *The paper focuses on the internationalization of research and development by transnational corporations, expanding of their foreign network of research units. It considers determinants of such knowledge creation internationalization as well as the scale and national distinctions in foreign research and development activities by transnational firms. A new level of transnationalization of the world economy is observed through international fragmentation of research activities, which are determined by objective factors of both the science and foreign operations of multinational firms. Characteristics of the global economy, such as a dynamic process of internationalization of knowledge about multinationals are revealed.*

Objective causes of internationalization acceleration of R&D activities of transnational corporations and the internationalization features indicating higher activity for companies in different countries are studied – the scope of research projects which have traditionally been under strong control of parental companies and carried out mainly in the deployment, but over the

last decade, this activity was issued abroad, creating a network of controlled research centers and laboratories of TNCs.

Key words: *transnational corporations, research and development, innovations, internationalization of research and development activities.*

Referances

1. Halchynskyi A.S. Kryza i tsykly svitovoho rozvytku. / A.S. Halchynskyi. – K. : ADEF-Ukraina, 2009. – 329 s.
2. Tallman S. The Significance of Bruce Kogut's and Udo Zander's Article, «Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation». / S. Tallman // Journal of International Business Studies. – November, 2003. – Vol. 34. – № 6, Decade Award Issue: Foreword from the Editor–in–Chief. – PP. 495-497.
3. Lukianenko D. Ynnovatsyonno-tekhnolohycheskye faktorы hlobalnoho эkonomycheskoho razvytyia. Hlobalnoe эkonomychekoe razvytye: tendentsyy, asymmetryy, rehulyrovanye / Lukianenko D., Poruchnyk A., Kolesov V. – K. : KNEU im. V.Hetmana 2013. – 466 s.
4. Osmova M. Neravnomernost razvytyia mezhdunarodnoi sferы NYOKR / Hlobalnoe эkonomychekoe razvytye: tendentsyy, asymmetryy, rehulyrovanye // Osmova M., Nykolaev A. – K. : KNEU im. V. Hetmana 2013. – 466 s.
5. Adler N. Knowledge Flows and the Modelling of the Multinational Enterprise / N. Adler, N. Hashai // Journal of International Business Studies. – July, 2007. – Vol. 38. – № 4. – PP. 639-657.
6. Roberts E. Benchmarking global strategic management of technology / E. Roberts // Research Technology Management. – 2001. – Vol. 44. – № 2. – PP. 25-36.
7. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D // Geneva and New York: United Nations, 2005. –366. p.
8. Edler J. Changes in the strategic management of technology: results of a global benchmark survey / J. Edler, M.-K. Frieder, G. Reger // R&D Management. – 2002. – Vol. 32. – № 2. – PP. 149-164.
9. Science and Engineering Indicators 2012 [Electronic resource] / National Science Foundation // – 2012. – Reshym dostupu: http://www.nsf.gov/statistics/seind12/pdf/c04.pdf.

ОБЪЕКТИВНАЯ ОСНОВА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ СОЗДАНИЯ ЗНАНИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Нерода-Березка Е. И.

Аспирант кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.
Научный руководитель: профессор Рогач А. И.

Аннотация. *Статья анализирует современную тенденцию интернационализации научно-исследовательськой деятельности транснациональных корпораций, развитие их зарубежной сети исследовательских подразделений. Раскрываются объективные причины и факторы, которые вызвали интернационализацию процесса создания знаний корпораций, масштабы этого процесса и национальные отличия в интенсивности зарубежной научно-исследовательской деятельности корпораций разных стран. Рассматривается новый уровень транснационализации мировой экономики через международную фрагментацию научно-исследовательских работ, что определяются объективными факторами развития, как самой науки так и зарубежных операций транснациональных фирм. Раскрываются характерные черты современной мировой экономики, а именно динамический процесс интернационализации создания знаний транснациональных корпораций.*

Исследуются объективные причины ускорения интернационализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ транснациональных корпораций и особенности интернационализации выше указанной деятельности для компаний разных стран, – сфера научно-исследовательских работ которых, традиционно находилась под сильным контролем материнских фирм и осуществлялась преимущественно в странах

базирования, но за последнее десятилетие данная деятельность была вынесена за границу, образовав сети подконтрольных исследовательских центров и лабораторий ТНК.

Ключевые слова: *транснациональные корпорации, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, инновации, интернационализация научно-исследовательской деятельности.*

УДК 336.764

ЗВОРОТНЕ ПОГЛИНАННЯ ЯК СПОСІБ ВИХОДУ КОМПАНІЇ НА ФОНДОВИЙ РИНОК США

Кутовий Т. В.

Здобувач наукового ступеня кандидата економічних наук кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: професор Рогач О. І.

Анотація. *У статті розглядаються два альтернативні способи виходу компанії на зовнішні фондові ринки – первинне розміщення акцій та спосіб зворотного злиття. Стаття містить стислий порівняльний аналіз переваг і недоліків обох способів. Автори акцентують на тому, що вибір способу часто залежить від розміру ринкової вартості фірми. Традиційна угода IPO є надто витратним, тривалим і ризиковим способом для компаній-представників малого і середнього бізнесу, що спонукає останні шукати більш доступних механізмів зміни свого статусу і отримання доступу до джерел фінансування.*

Для реалізації способу зворотного поглинання компанія підбирає компанію-оболонку, інкорпоровану в США, що свого часу вже вийшла на біржу, але згодом припинила свою основну діяльність через різні обставини, розпродає свої активи в рахунок покриття зобов'язань і призупинила свою комерційну діяльність. Приватна фірма таким чином, перетворюється на холдингову структуру на чолі з американською публічною компанією, контрольованою власниками підприємства, і виробничою філією (власне підприємством) у країні розташування. Статус американської публічної корпорації переводить активи, операції та питання забезпечення економічної безпеки компанії у міжнародну площину. При цьому американські та інші західні акціонери не впливають на управління компанією і не втручаються в питання корпоративного контролю.

Спосіб зворотного поглинання має низку позитивних характеристик і наслідків: швидкість досягнення цілей угоди між компаніями-учасниками поглинання, менш жорсткі фінансові вимоги до компанії, що використовує метод зворотного поглинання, відносна дешевизна і гнучкість. Закріпившись на американському фондовому ринку, заробивши на ньому кредитну історію і підвищивши ліквідність своїх акцій, компанія отримує механізм практично необмеженого залучення іноземних інвестиційних ресурсів, за умови, що кошти, які надходять від кожної емісії акцій, використовуються ефективно і покращують її виробничі та фінансові показники.

Ключові слова: *первинне публічне розміщення (IPO), американські депозитарні розписки (АДР), фондова біржа, компанія-оболонка, зворотне поглинання.*

Постановка проблеми. Первинне публічне розміщення акцій (IPO) є одним із відомих і широко використовуваних механізмів фінансування розвитку і підвищення ліквідності компанії, отримання нею статусу публічної. Але світовий досвід свідчить про наявність інших, альтернативних способів виходу компанії на міжнародний фондовий ринок.

У цьому контексті представляє інтерес спосіб так званого «зворотного поглинання», згідно з яким здійснюється виведення молодої динамічної компанії на фондовий ринок

© Кутовий Т. В. 2014.

США з використанням уже існуючої американської компанії-оболонки (shell-company), яка публічно торгується на біржі.

Мета статті – розкрити сутність зворотного поглинання як альтернативного способу досягнення публічності компанії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Первинне публічне розміщення акцій і пов'язані з цим процесом проблеми є предметом широкого кола наукових досліджень таких зарубіжних учених, як Я. Миркин, В. Овчинников, Дж. Бут, Д. Бредлі, Дж. Бред, П. Конвей, Д. Крейг, А. Мелло, Е. Міллер, Дж. Ріттер, М. Роні, Л. Філд, Р. Фіш, А. Шерман, П. Шпіндт, П. Шульц та ін. Дослідженню IPO присвячені наукові праці українських вчених, серед яких В. Корнєєв, С. Коверга, Т. Майорова, О. Мозговий, О. Рогач, В. Федосов та ін. Але нестандартні для вітчизняної практики способи виходу компанії на фондовий ринок висвітлені недостатньо.

Основні результати дослідження. Механізм IPO базується на біржовому обігу цінних паперів, або технології прямого лістингу. Проте, крім переваг одночасного залучення іноземних інвестицій і отримання статусу публічної компанії, IPO, будучи складним, витратним і тривалим процесом, має і свої ризики. Якщо впродовж періоду, що передує біржовим торгам, регулятори не затвердять емісію (наприклад, через законодавчі зміни, політичні обставини, падіння попиту на акції компанії даної галузі тощо), то IPO не відбудеться і компанія не отримає публічного статусу [8, с. 3].

Великі компанії вже давно оцінили переваги виходу на американський фондовий ринок і найчастіше роблять це стандартним тривалим способом, що починається з випуску американських депозитарних розписок (ADR) третього рівня. Витратність даного способу унеможливлює його використання компаніями малої та середньої капіталізації і спонукає їх до пошуку альтернативних способів набуття статусу публічної компанії. Зокрема, малі компанії часто вдаються до способу зворотного поглинання.

Для реалізації способу зворотного поглинання компанія підбирає компанію-оболонку, інкорпоровану в США, що свого часу вже вийшла на біржу, але згодом припинила свою основну діяльність через різні обставини, розпродає свої активи в рахунок покриття зобов'язань і призупинила свою комерційну діяльність. При цьому, не обтяжена ані боргами, ані судовими розглядами, компанія-оболонка не втрачає свого місця на електронній біржі OTC Bulletin Board і навіть може кілька місяців перебувати в такому «сплячому» стані на біржі NASDAQ. Її акції, як і раніше, зареєстровані, мають офіційні котирування (близькі до нуля, оскільки активів в обігу в неї вже немає) і теоретично можуть купуватися і продаватися. Придбання подібної корпорації дає власникам іноземного підприємства швидкий і недорогий вихід на американський фондовий ринок.

Прикладом може бути така компанія-оболонка:

- зареєстрована в комітеті з ринку цінних паперів (SEC) корпорація, яка здає періодичну звітність;
- має акції, зареєстровані з дотриманням Закону «Про цінні папери» (Securities Exchange Act), і періодично складає звітність, керуючись правилом 12 (g) даного Закону;
- компанія була сформована для об'єднання з приватною компанією і має вільну операційну історію, активи (відмінні від її ринкової капіталізації) та діючі, або умовні зобов'язання;
- має капіталізацію – 100 000 000 звичайних акцій;
- приблизно 5 000 000 акцій, які перебувають в обігу, не пов'язані з опціонами, варантами та зобов'язаннями;
- висновок аудиту звітності говорить про відсутність боргів і матеріальних активів.

Сутність зворотного поглинання у тому, що власники приватної компанії набувають право контролю над компанією-оболонкою шляхом поглинання її своєю компанією. Власники даної приватної компанії отримують акції компанії-оболонки (як правило, понад 50% акцій) і контролюють раду директорів останньої. Така угода може бути завершена впродовж 3 місяців [3, с. 177]. У цей спосіб власники приватної компанії швидко перетворюють її на публічну. Частка акцій, що передаються в ході поглинання, часто сягає 90-95%. Ще 2-5% колишньої корпорації-оболонки при цьому відходить її першим американським акціонерам, які і підтримують ліквідність акцій компанії на початкових етапах торгівлі, а решта (3-7%) передається компанії-посереднику за здійснення програми зворотного поглинання та за подальше просування підприємства на американському фондовому ринку.

Приватне підприємство, таким чином, перетворюється на холдингову структуру на чолі з американською публічною компанією, контрольованою власниками підприємства, і виробничою філією (власне підприємством) у країні розташування. Фінансова звітність даної структури консолідується, в силу чого головна американська фірма (колишня компанія-оболонка) показує у своїх фінансових звітах активи, оборот, прибуток та інші дані приватної компанії, отже з порожньої фірми перетворюється на повноцінно функціонуючу компанію. Все це позитивно впливає на вартість акцій, яка стає набагато вищою, ніж за умов їх оцінки на внутрішньому фондовому ринку країни розташування компанії, що набуває статусу публічної.

Що стосується звітності, то з моменту придбання компанії-оболонки необхідно готувати звітність в США за міжнародними стандартами US GAAP і подавати її до комісії США з ринку цінних паперів (U. S. Securities and Exchange Commission, SEC).

Як уже зазначалося вище, спосіб зворотного поглинання веде до підвищення капіталізації компанії, її вартість може у кілька разів перевищити вартість компанії в умовах внутрішнього ринку. Окрім зростання капіталізації за рахунок операційних показників компанії, додатковим чинником підвищення її вартості буде сама існуюча у публічній компанії США можливість оперативного і ефективного залучення західного акціонерного, а також дешевого короткострокового і довгострокового кредитного фінансування.

Іншим аспектом способу зворотного поглинання є отримання доступу компанії до іноземних інвестицій. Вихід компанії на фондовий ринок США дозволяє створити ефективний і низькозатратний механізм залучення довгострокового фінансування для реалізації масштабних інвестиційних проектів [5, с .48].

У результаті поширення компанією-посередником інформації про компанію та стимулювання інвестиційного інтересу і купівельного попиту на її акції, акціонери компанії отримають можливість швидкого та безперешкодного продажу на ринку будь-яких пакетів акцій, включаючи навіть порівняно невеликі пакети. Враховуючи, що подібні продажі можуть здійснюватися, виходячи із зростаючої капіталізації компанії, її акціонери купують можливість отримувати фінансові ресурси, істотно не розмиваючи свій контроль над компанією .

Статус американської публічної корпорації переводить активи, операції та питання забезпечення економічної безпеки компанії в міжнародну площину. При цьому американські та інші західні акціонери не впливають на управління компанією і не втручаються в питання корпоративного контролю.

У порівнянні з IPO спосіб зворотного поглинання має низку переваг [6, с. 9-10]:

- вимоги до компанії, що використовує метод зворотного поглинання, менш жорсткі, ніж при проведенні IPO: активи та/або річний оборот можуть становити від 5 до 10 млн.

дол. США, підприємство може лише виходити на точку прибутковості, а аудит може бути проведений лише за 2 роки;

• маловитратний і гарантований спосіб виведення компаній на фондовий ринок США при сумарних витратах в від 200 тис. дол. У ряді випадків компанії, що мають малий або навіть нульовий оборот, але хороші перспективи розвитку, виходили на американський фондовий ринок шляхом зворотного поглинання;

• механізм IPO передбачає, що акції компанії мають розміщуватися в США у вигляді депозитарних розписок, тоді як у результаті зворотного поглинання на біржі торгуються акції американської компанії, що істотно розширює коло потенційних інвесторів і кредиторів;

• на відміну від IPO, підготовка до якого триває мінімум 6-9 місяців, процес зворотного поглинання може бути завершений за 3-4 місяці за умови надання компанією всіх необхідних документів;

• додаткова позабіржова емісія акцій «американізованої» таким чином компанії стає можливою ще до досягнення нею повної ліквідності. Іноді навіть початкове фінансування відбувається в самому процесі зворотного поглинання, коли наявні у деяких компаній-оболонок залишки на банківських рахунках (вимірювані іноді мільйонами доларів) обмінюються на додаткову частку акцій, що відходять першим американським акціонерам. Це одразу окупає всі витрати підприємства на здійснення зворотного поглинання.

Однак повна реалізація всіх переваг даної програми все ж пов'язана із зростанням біржового обороту акцій виведеного на американський фондовий ринок підприємства .

Компанія, яка стає публічною внаслідок зворотного поглинання, починає стимулювати інтерес публічних інвесторів шляхом участі у прес-конференціях, зустрічей з потенційними інвесторами і маркет-мейкерами, проведення прес-релізів, поширення медіа-матеріалів, оприлюднення аналітичних оглядів, співробітниками посередницької компанії. Як наслідок, зростає попит на акції компанії, вони починають активніше торгуватися, стають ліквідними. У певний момент компанія-посередник організовує додаткову емісію акцій і розміщує їх на американському фондовому ринку, тобто, по суті, здійснює IPO, залучаючи тим самим необхідний інвестиційний капітал до компанії-клієнта. Важливо і те, що даний спосіб фінансування не є разовим, і може неодноразово повторюватися у вигляді серії додаткових біржових і позабіржових емісій із застосуванням найрізноманітніших фінансових інструментів і механізмів.

Висновки. Використання способу зворотного поглинання дає змогу невеликій динамічній компанії закріпитися на американському фондовому ринку, набути на ньому кредитну історію та підвищити ліквідність своїх акцій, тобто отримати механізм практично необмеженого залучення іноземних інвестиційних ресурсів, за умови, що кошти, які надходять від кожної емісії акцій, використовуються ефективно і покращують її виробничі та фінансові показники.

Список використаної літератури

1. Задорожна Р. Первинне публічне розміщення цінних паперів як засіб розвитку фондового ринку України / Р. Задорожна // Економіст. – 2006. – № 4. – С. 48-50.
2. Майорова Т. В. IPO як форма залучення інвестиційного капіталу / Т. В. Майорова // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 80-88.
3. Adjei F. The determinants and survival of reverse mergers vs. IPOs / F. Adjei, K. Cyree, M. Walker // Journal of Economics and Finance. – 2008. – № 32. – С. 176-194.
4. Biais B. An Optimal IPO Mechanism / B. Biais, P. Bossaerts and J.-Ch. Rochet // Review of Economic Studies. – 2002. – № 69. – P. 117-146.

5. Feldman D. Reverse Mergers and Other Alternatives to Traditional IPOs / D. Feldman. – New York: Bloomberg Press, 2009. – 272 p.
6. Lee M.C. Shell Games: Are Chinese Reverse Merger Firms Inherently Toxic? / M.C. Lee, Kevin K. Li, and Ran Zhang // Working Paper. Palo Alto, Stanford University. – 2012. – 55 p.
7. Madura J. Global valuation of equity: One market correcting another / J. Madura, N. Richie // International Journal of Managerial Finance. – 2007. – № 3 (2). – P. 178-190.
8. Pukthuanthong K. Alternative Methods of Going Public: A Comparative Study of Reverse Mergers, SPACs, DPOs, and IPOs / Kuntara Pukthuanthong, Nikhil P. Varaiya, Thomas J. Walker // Journal of Economics and Finance. – 2008. – № 32 (2). – P. 176-194.
9. Schaub M. Investment performance of American Depository Receipts listed on the New York Stock Exchange: Long and short / M. Shaub // Journal of Business & Economic Studies. – 2003. – № 9 (2). – P. 1-19.
10. Ursel N. Investing in emerging equity markets: The case of Chinese ADRs versus B Shares / N. Ursel, X. Lin, J. Li // Multinational Business Review. – 2006. – № 14 (2). – P. 83-98.

REVERSE TAKEOVER AS A METHOD OF ENTERING THE US STOCK MARKET

Kutovyi T. V.

Applicant for an Academic Degree of Candidate of Economic Sciences (PhD in Economics) Department of International Finance, Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Scientific supervisor: professor Rogach O.

Abstract. *This article describes two alternative ways of entering the foreign stock markets – IPO and reverse merger method . This article contains a brief comparative analysis of the advantages and disadvantages of both methods. The authors emphasize that the choice of method often depends on the size of the market value of the firm. Traditional IPO agreement is too costly, time-consuming and risky way for companies in small and medium-sized businesses, prompting their recent search for more accessible mechanisms to change the status of a company and to find the access to funding sources.*

To implement the method of reverse merger company picks up a shell company, already incorporated in the United States as a public one, but subsequently ceased its core activities due to various circumstances, selling its assets and liabilities by covering suspended its commercial activities. Private firm thus transformed into a holding structure, headed by a U.S. public company controlled by the owners of the enterprise, and operational branch (actually now) in the home country. Due to the Status of the American public corporation, assets, operations and issues of economic security acquire international character. At the same time, American and other Western shareholders will not affect the management of the company and do not interfere in matters of corporate control.

The method of reverse merger has several positive features and implications: the short time for achievement prime goals of agreement between the participating companies, less stringent financial requirements to the company, using the method of reverse merger, the relative cheapness and flexibility. Foothold in the American market, earning the credit history and increase the liquidity of its shares, the company receives virtually unlimited mechanism to attract foreign investment to improve its operational and financial performance.

Key words: *initial public offering (IPO), American Depository Receipts (ADRs), the Stock Exchange, the company shell, reverse merger.*

Referances

1. Zadorozhna R. Pervynne publichne rozmishchennya tsinnykh paperiv yak zasib rozvytku fondovoho rynku Ukrayiny / R. Zadorozhna // Ekonomist. – 2006. – № 4. – S. 48-50.
2. Mayorova T. V. IPO yak forma zaluchennya investytsiynoho kapitalu / T. V. Mayorova // Finansy Ukrayiny. – 2010. – № 6. – S. 80-88.
3. Adjei F. The determinants and survival of reverse mergers vs. IPOs / F. Adjei, K. Cyree, M. Walker // Journal of Economics and Finance. – 2008. – № 32. – S. 176-194.
4. Biais B. An Optimal IPO Mechanism / B. Biais, P. Bossaerts and J.-Ch. Rochet // Review of Economic Studies. – 2002. – № 69. – P. 117-146.
5. Feldman D. Reverse Mergers and Other Alternatives to Traditional IPOs / D. Feldman. – New York: Bloomberg Press, 2009. – 272 p.
6. Lee M. C. Shell Games: Are Chinese Reverse Merger Firms Inherently Toxic? / M. C. Lee, Kevin K. Li, and Ran Zhang // Working Paper. Palo Alto, Stanford University. – 2012. – 55 p.
7. Madura J. Global valuation of equity: One market correcting another / J. Madura, N. Richie // International Journal of Managerial Finance. – 2007. – № 3 (2). – P. 178-190.
8. Pukthuanthong K. Alternative Methods of Going Public: A Comparative Study of Reverse Mergers, SPACs, DPOs, and IPOs / Kuntara Pukthuanthong, Nikhil P. Varaiya, Thomas J. Walker // Journal of Economics and Finance. – 2008. – № 32 (2). – P. 176-194.
9. Schaub M. Investment performance of American Depository Receipts listed on the New York Stock Exchange: Long and short / M. Shaub // Journal of Business & Economic Studies. – 2003. – № 9 (2). – P. 1-19.
10. Ursel N. Investing in emerging equity markets: The case of Chinese ADRs versus B Shares / N. Ursel, X. Lin, J. Li // Multinational Business Review. – 2006. – № 14 (2). – P. 83-98.

ОБРАТНОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ КАК СПОСОБ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК США

Кутовой Т. В.

Соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: профессор Рогач А. И.

Аннотация. *В статье рассматриваются два альтернативных способа выхода компании на внешние фондовые рынки – первичное размещение акций и способ обратного слияния. Статья содержит краткое сравнительный анализ преимуществ и недостатков обоих способов. Авторы акцентируют внимание на том, что выбор способа часто зависит от размера рыночной стоимости фирмы. Традиционная соглашение IPO слишком затратным, длительным и рисковым способом для компаний, представителей малого и среднего бизнеса, что побуждает последние искать более доступных механизмов изменения своего статуса и доступа к источникам финансирования.*

Для реализации способа обратного поглощения компания подбирает компанию-оболочку, инкорпорированы в США, в свое время вышла на биржу, но впоследствии прекратила свою основную деятельность в силу разных обстоятельств, распродает свои активы в счет покрытия обязательств и приостановила свою коммерческую деятельность. Частная фирма, таким образом, превращается в холдинговую структуру во главе с американской публичной компанией, контролируемой владельцами предприятия, и производственной филиалом (собственно предприятием) в стране базирования. Статус американской публичной корпорации переводит активы, операции и вопросы обеспечения экономической безопасности компании в международную плоскость. При этом американские и другие западные акционеры не влияют на управление компанией и не вмешиваются в вопросы корпоративного контроля.

Способ обратного поглощения имеет ряд положительных характеристик и последствий: скорость достижения целей соглашения между компаниями-участниками поглощения, менее жесткие финансовые требования к компании, использующей метод обратного поглощения, относительная дешевизна и гибкость. Закрепившись на американском фондовом рынке, заработав на нем кредитную историю и повысив ликвидность своих акций, компания получает механизм практически неограниченного привлечения иностранных инвестиционных ресурсов, при условии, что средства, которые поступают от каждой эмиссии акций, используются эффективно и улучшают ее производственные и финансовые показатели.

Ключевые слова: *первичное публичное размещение (IPO), американские депозитарные расписки (АДР), фондовая биржа, компания-оболочка, обратное поглощение.*

НОВІТНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ДЕРЖАВНОГО КАПІТАЛІЗМУ

Кандела Ю. І.

Студент І курсу магістратури спеціальності «міжнародний бізнес» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ.
Науковий керівник – кандидат економічних наук, професор Мазуренко В. П.

Анотація. *У статті розкрито особливості державного капіталізму та визначена міра ефективності держави як суб'єкта ринкових відносин в умовах глобалізації.*

Ключові слова: *державний капіталізм, глобалізація, інвестиції, суверенні фонди добробуту.*

Постановка проблеми. Сучасна світова економічна система ставить під сумнів доктрину ринкового фундаменталізму. Економіки таких країн як США та ЄС перебувають у стані стагнації. У той час на арені міжнародних економічних відносин з'являються потужні гравці як Китай, Росія, Бразилія, Сінгапур, які демонструють розвиток завдяки активній участі держави як суб'єкта ринкових відносин. Усе це актуалізує необхідність теоретичного осмислення ролі державного капіталізму в умовах глобальних викликів та загроз.

Мета статті – теоретичне узагальнення сучасних тенденцій державного капіталізму в умовах глобальних викликів та загроз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика державного капіталізму є актуальною для вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, можна відмітити роботи О. Ваймана, К. Омае, В. Катасонова, В. Кондратьєва, Л. Мізеса, М. Ротбарта, Я. Бремена, А. Сахарова.

Основні результати дослідження. У сучасній системі глобальних викликів та загроз постає питання моделі розвитку економіки. Приріст світового ВВП за ПКС в 2012 році склав 3% [1]. За прогнозом МВФ даний показник може скласти 2,9% у 2013 році. Фактично зростання в 2012 році відбулося за рахунок країн, що розвиваються: Китай (+7,8%), Індія (+5,5%), країни Латинської Америки (+3,1%). В цілому приріст ВВП вищезгаданих країн склав 5,5%. Водночас розвинені країни демонструють значно нижчі темпи приросту економік, зокрема 2,2% темпу приросту ВВП у США при 18,3% світового виробництва. Для порівняння частка Китаю у світовому виробництві складає 16,4%, а темпи приросту ВВП – 7,8%. Темпи приросту ВВП Європи (20,3% світового виробництва) складає -0,2%. Аналіз потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) дає можливість виокремити наступні тенденції. Відбулось зменшення ПІІ в розвинені країни на 32%, що становили 561 млрд. дол. США [2, с. 9]. В той час вперше у 2012 році 52% світових ПІІ припадає на країни, що розвиваються. Потужними реципієнтами ПІІ є країни BRICS. Інвестиції в дану групу країн зросли з 7 млрд. дол. США в 2000 році до 145 млрд. дол. США в 2012 році, що становить 10% світових ПІІ. Дані тенденції в світовій економіці ставлять під сумнів концепцію ринкового фундаменталізму. Саме завдяки моделі державного капіталізму такі країни як Росія, Китай, Бразилія та Індія останнім часом демонструють розвиток.

Кількість державних ТНК у світі зросла з 650 в 2010 році до 845 в 2012 р., при цьому на них припадає 10% світових ПІІ [2, с. 14]. У 2005 р. кількість державних компаній серед 500 найбільших корпорацій світу у списку журналу «Forbes» становило 67, а в 2011 р. – 106 . У 2012 р. в списку провідних двадцяти глобальних компаній даного журналу було 6

© Кандела Ю. І. 2014.

державних корпорацій, а в 2008 р. – жодної [3]. Тільки за період з 2004 р. по 2008 р. серед 2000 глобальних компаній з'явилося 117 державних підприємств з Бразилії, Росії, Індії та Китаю. Одночасно 239 корпорацій з США, Японії, Великобританії та Німеччини покинули цей список.

Успіх Китаю забезпечується впровадженням активної промислової політики держави. За останні 30 років щорічні темпи приросту ВНП складали 9,5%, а обсяг міжнародної торгівлі збільшився на 18%. За останнє десятиліття ВНП країни більш ніж потроївся, що складає 11 трлн. дол. США. Китай випередив Японію в якості другої економіки світу і США за обсягом ринку споживчих товарів. КНР – найбільший акціонер 150 провідних корпорацій країни [4, с. 61].

Уряд Бразилії впровадив нову модель промислової політики, суть якої полягає в заміні мажоритарного володіння власністю на міноритарне. Контроль над державними активами здійснює Банк національного розвитку. Міноритарне володіння має кілька переваг. По-перше, воно обмежує можливості держави використовувати компанії як інструмент соціальної політики, оскільки приватні акціонери можуть заблокувати такі рішення. Водночас ця модель дозволяє впливати на більше число компаній. У 2011 р. вартість всіх пакетів акцій підприємств, що знаходилися у володінні BNDESPAR (інвестиційна дочірня компанія Банку національного розвитку), становила 67,76 млрд. дол. США, або 4% вартості фондового ринку країни [5, с. 204]. На рис. 1 показана динаміка вартості портфелю BNDESPAR за 2005-2011 рр . Попри кризу 2008 р. BNDESPAR демонструє зростання вартості з 35,22 млрд. дол. США до 61,31 млрд. дол. США.

Рис. 1. Динаміка ринкової вартості портфелю BNDESPAR.

Новий тип державного капіталізму мав місце в Сінгапурі. Лі Куан Ю привернув в країну провідні транснаціональні корпорації світу і одночасно відкинув ідеї вільного ринку. В результаті Сінгапур став високорозвиненою країною державного капіталізму зі змішаною економікою. Державі належать пакети акцій компаній, сукупний обсяг виробництва яких становить 60% ВНП країни. Темпи приросту економіки за 1960-2000 рр. склали 8% на рік, рівень безробіття – 2,2%. У 2010 р. темпи зростання (близько 15% на рік) були найвищими у світі . У 2013 р. Сінгапур посідає друге місце в світі за рівнем глобальної конкурентоспроможності [6, с. 340].

Економісти зазвичай зіставляють державний капіталізм з ліберальною ринковою економікою. Людвіг фон Мізес один з найбільш впливових представників австрійської школи економістів, прирівнював державний капіталізм до соціалізму і навіть «плановій економіці» [7, с. 32]. Мюррей Ротбард зазначав: «Різниця між капіталізмом вільного ринку і державним капіталізмом – це різниця між, з одного боку, мирним добровільним обміном і, з іншого боку, експропріацією» [8, с. 419].

Першим, хто спробував закласти основи концептуального підходу до розуміння різних форм залучення держави в сучасну економіку, став Ян Бреммер. Автор відокремив державний капіталізм як від командної економіки з її плануванням і державним перерозподілом ресурсів, так і від економіки вільного ринку з мінімальним державним втручан-

ням. Державний капіталізм – це система, в якій «держава застосовує різні форми державних підприємств для управління процесом використання ресурсів, а також для створення великої кількості нових робочих місць. Держава допомагає приватним компаніям зайняти домінуючі позиції в певних секторах економіки через використання механізму суверенних фондів» [9, с. 54].

Суверенний фонд добробуту (Sovereign Wealth Fund (SWF)) – державний інвестиційний фонд, який складається з акцій, облігацій, нерухомості та інших фінансових інструментів, виражених в іноземній валюті. Частина коштів може бути інвестована всередині економіки. Інвестування коштів суверенного фонду добробуту передбачає більш високий рівень прибутковості в порівнянні з державними резервами і відповідно більш високий рівень ризику [10, с. 25].

Виокремлюють наступні функції суверенних фондів добробуту:

1) використання коштів фонду для покриття дефіциту держбюджету в момент несприятливої кон'юнктури;

2) акумуляція експортних надходжень та запобігання прояву «голландської хвороби» в період високих цін на сировину.

За даними ЮНКТАД вартість активів під управлінням суверенних фондів в 2012 році складала 5,3 трлн. дол. США. 80% даних активів знаходяться в країнах, що розвиваються [2, с. 10]. На 2012 рік існує 73 суверенних фондів добробуту, при цьому 60% СФД було створено за останні 10 років та 21 країни вже розглядають можливість їх створення. ПІІ суверенних фондів у 2012 році склали 20 млрд. дол. США, що у 2 рази більше порівняно з 2011 роком. Рейтинг найбільших світових фондів добробуту (СФД) за обсягом активів представлений в табл. 1.

Таблиця 1.
Найбільші в світі СФД за обсягом активів

	Країна	Назва СФД	Активи, млрд. дол. США	Рік заснування
1	Норвегія	Government Pension Fund-Global	785,2	1990
2	Саудівська Аравія	SAMA Foreign Holdings	675,9	1952
3	ОАЕ	Abu Dhabi Investment Authority	627,0	1976
4	Китай	China Investment Corporation	575,2	2007
5	Китай	SAFE Investment Company	567,9	1997
6	Кувейт	Kuwait Investment Authority	386,0	1953
7	Китай	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	326,7	1993
8	Сінгапур	Government of Singapore Investment Corporation	285,0	1981
9	Сінгапур	Temasek Holdings	173,3	1974
10	Китай	National Social Security Fund	160,6	2000

Джерело: [11].

Government Pension Fund-Global – суверенний фонд добробуту Норвегії. Обсяг активів – 785,2 млрд. дол. США. Управління фондом здійснює ЦБ Норвегії. Як правило, даний фонд має наступну структуру інвестиційного портфелю: 60% – акції, 35-40% – облігації

(при цьому частка державних цінних паперів складає 70%, корпоративні бонди – 30%), до 5% – нерухомість [12]. Станом на 30.06.2013 року структура інвестиційного портфелю: 35,7% припадає на облігації, 63,4% – акції, 0,9% – нерухомість. В табл. 2 відображена динаміка дохідності інвестиційного портфелю за двома характеристиками: портфель акцій та портфель активів з фіксованим доходом.

Таблиця 2.
Динаміка дохідності інвестиційного портфелю Government Pension Fund-Global 1999-2013

Рік	Дохідність інвестиційного портфелю, %	Дохідність на акції, %	Дохідність активів з фіксованим доходом, %
1999	12,44	3,49	-0,99
2000	2,49	-5,82	8,41
2001	-2,47	-14,60	5,04
2002	-4,74	-24,39	9,90
2003	12,59	22,84	5,26
2004	8,94	13,00	6,10
2005	11,09	22,49	3,82
2006	7,92	17,04	1,93
2007	4,26	6,82	2,96
2008	-23,30	-40,71	-0,53
2009	25,62	34,27	12,49
2010	9,62	13,34	4,11
2011	-2,54	-8,84	7,03
2012	13,42	18,06	6,68
І пів. 2013	5,50	9,22	-0,35

Джерело: [12].

Оскільки 60% інвестиційного портфелю припадає на акції, то помітний суттєва залежність його доходності від ринкової кон'юнктури. Наприклад, в 2008 р. дохідність інвестиційного портфелю складала -23,3% (в абсолютному вираженні втрати фонду становили 20,96 млрд. дол. США), зокрема дохідність по акціям становила -40,71%. За перше півріччя 2013 року дохідність інвестиційного портфелю складала 5,5%, при цьому акції забезпечують 9,22% , облігації – -0,35%. Галузева структура інвестицій в акції Government Pension Fund-Global представлена в табл. 3.

Таблиця 3.
Галузева структура інвестицій в акції GPFG

Сектор	Частка, %
Фінансовий	23,3
Споживчі товари	14,0
Промисловість	13,6
Нафта і газ	8,8
Послуги	9,8
Фармацевтика	9,3
Технології	7,5
Добувна промисловість	6,3
Телекомунікації	3,8
Виробництво електроенергії, газу та води	3,7

Джерело: [13].

Від'ємна дохідність мала місце в добувній промисловості: в I кварталі 2013 – -3%, в II кварталі 2013 – -7,5%. Сильними гравцями на ринку акцій залишається сектор телекомунікацій та фармацевтика, що відповідні показники дохідності 4,5% та 3,4%. В табл. 4 показані топ-10 інвестиційних об'єктів СФД Government Pension Fund-Global.

Таблиця 4.

Компанія	Обсяг капіталу СФД, млрд. дол. США
Nestle	6,11
Royal Dutch Shell	4,58
HSBC	4,25
Novartis	4,11
Roche Holding	3,77
Black Rock	3,24
Sanofi	3,13
Vodafone Group	3,10
BP	2,93
Exxon Mobil	2,91

Джерело: [13].

В табл. 5 та 6 показана структура активів з фіксованим доходом та дохідність за II квартал 2013 року.

Таблиця 5.
Структура та дохідність активів з фіксованим доходом

	Дохідність,%	Частка в активах з фіксованим доходом,%
Облігації уряду в національній валюті	-2,0	60,9
Облігації уряду в іноземній валюті	-1,0	11,9
Індексована облігація	-3,4	1,8
Облігації корпорацій	-1,0	14,5

Джерело: [13].

Таблиця 6.
Обсяг інвестицій в активи з фіксованим доходом

Емітент	Обсяг інвестицій СФД, млрд. дол. США
уряд США	58,36
уряд Японії	20,73
уряд ФРН	11,55
уряд Великобританії	6,86
уряд Нідерландів	5,36
уряд Італії	4,76
банк Kreditanstalt für Wiederaufbau	4,56
уряд Мексики	4,49
уряд Франції	4,23
уряд Канади	4,02

Джерело: [13].

Структура активів з фіксованим доходів, де 72% припадає на облігації урядів країн та трійка найбільших інвестиційних об'єктів (казначейські облігації США, Японії, ФРН, тобто країни з активною монетарною політикою низьких відсоткових ставок) дає пояснення від'ємної дохідності даного інвестиційного сегменту.

СФД Government Pension Fund-Global розпочинав свою діяльність з інвестицій 320 млн. дол. США, а в 2012 демонструє прибуток 71,52 млрд. дол. США. Протягом 1998 - 2012 рр. було залучено 508,8 млрд. дол. США та чистий прибуток становив 211,52 млрд. дол. США.

Висновки. Сучасні тенденції світової економіки ставлять під сумнів доктрину ринкового фундаменталізму. Саме тому в умовах глобалізації альтернативою економічного розвитку стає державний капіталізм, детермінантами якого є формування державних корпорацій в стратегічних галузях національної економіки та державних інвестиційних фондів. Існує два підходи стосовно контролю над державними активами в залежності від володіння пакетом акцій: мажоритарний та міноритарний. Міноритарний підхід має перевагу, що дає можливість впливати на більше число компаній. Важливим елементом державного капіталізму є суверенні фонди добробуту, що є ефективним інструментом макроекономічної політики держави в умовах глобалізації.

Список використаної літератури

1. Global Economic Outlook 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.conference-board.org/data/globaloutlook.cfm.
2. World investment report 2013.
3. Кондратьев В. Б. Государственный капитализм на марше. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshe_2012-08-24.htm.
4. State Capitalism. Special Report. The Economist, January 21, 2012.
5. BNDESPAR. Annual Report, 2011.
6. The Global Competitiveness Report 2013-2014.
7. Ludwig von Mises. Socialism: an economic and sociological analysis. Auburn, 2009.
8. M. Rothbard. A Future of peace and capitalism. Boston, 1973.
9. Bremmer. The end of the free market who wins the war between states and corporations? N. Y. 2010.
10. Сахаров А. А. Суверенные фонды благосостояния. Опыт России // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии. – 2008. – № 6.
11. Офіційний сайт The Sovereign Wealth Fund Institute – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.swfinstitute.org.
12. Офіційний сайт уряду Норвегії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.regjeringen.no.
13. Government Pension Fund Global. Quarterly Report 2013.

NEW DETERMINANTS OF STATE CAPITALISM

Kandela Y. I.

First-year student of MA course in «International Business», Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University, Kyiv.

Supervisor – PhD, Professor Mazurenko V. P.

Abstract. *The article deals with the features of state capitalism. Measure of the effectiveness of state acting as the subject of market relations in conditions of globalization is defined.*

Key words: *state capitalism, globalization, investments, sovereign wealth funds.*

Referances

1. Global Economic Outlook 2013. – [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.conference-board.org/data/globaloutlook.cfm.
2. World investment report 2013.
3. Kondratyev V. B. Gosudarstvennyj kapitalizm na marche. – [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/gosudarstvennyj_kapitalizm_na_marshe_2012-08-24.htm.
4. State Capitalism. Special Report. The Economist, January. 21, 2012.
5. BNDESPAR. Annual Report, 2011.
6. The Global Competitiveness Report 2013-2014.
7. Ludwig von Mises. Socialism: an economic and sociological analysis. Auburn, 2009.
8. M. Rothbard. A Future of peace and capitalism. Boston, 1973.
9. I. Bremmer. The end of the free market: who wins the war between states and corporations? N.Y. 2010.
10. Saharov A. A. Suverennie fondi blagosostoyaniya. Opit Rosiyi // Reglamentatsiya bankovskih operatsiy. Documenti i kometariyi. – 2008. – № 6.
11. Ofitsiyniy sayt The Sovereign Wealth Fund Institute – [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.swfinstitute.org.
12. Ofitsiyniy sayt uryadu Norwegiyi. – [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.regjeringen.no.
13. Government Pension Fund Global. Quarterly Report 2013.

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

Кандела Ю. И.

Студент I курса магистратуры специальности «международный бизнес» Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель – кандидат экономических наук, профессор Мазуренко В. П.

Аннотация. *В статье раскрыты особенности государственного капитализма и определена степень эффективности государства как субъекта рыночных отношений в условиях глобализации.*

Ключевые слова: *государственный капитализм, глобализация, инвестиции, фонды национального благосостояния.*

УДК 339.923

СОТ: НЕТАРИФНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЇХ НАСЛІДКИ

Огіда П. П.

Студент 4-го курсу спеціальності «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: кандидат економічних наук, асистент Підчоса О. В.

Анотація. *У сучасних умовах функціонування міжнародних економічних відносин, які характеризуються постійними трансформаціями на світовому ринку та загрозами глобальної рецесії, активне використання нетарифних протекціоністських заходів суттєво загострює становище на світовій економічній арені. Нетарифне регулювання виступає одним з основних інструментів регламентації міжнародної торгівлі. Враховуючи загальносвітову тенденцію до зниження впливу тарифних протекціоністських заходів, країни все більше вдаються до нетарифних методів регулювання торгівлі. Такий стан речей зумовлює необхідність подальшого дослідження обраної проблематики. В даній роботі досліджено нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі та їх наслідки для економіки країн світу.*

Ключові слова: *нетарифні методи, міжнародна торгівля, ГАТТ, СОТ.*

Постановка проблеми. Однією з особливостей сучасного розвитку світової економіки є продовження процесу глобалізації торгівлі, яка виступає в якості однієї з основних складових міжнародних економічних відносин. За таких умов, та з огляду на зростаючий рівень глобальної конкуренції, у торговельній політиці кран посилюється практика використання інструментів протекціоністського характеру. Політика держав у цьому напрямі реалізується шляхом використання митно-тарифних і нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Варто зазначити, що хоча Світова організація торгівлі (СОТ) досягла певних успіхів в сфері зниження рівня і зв'язування тарифних ставок, проте вищезазначена проблема не втратила своєї актуальності в сучасних міжнародних торгових відносинах і потребує подальшого ґрунтовного вивчення.

Мета статті – дослідження основних методів та інструментів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; визначення особливостей нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі в сучасних умовах та ідентифікація наслідків їх застосування; обґрунтування необхідності пошуку шляхів співпраці у сфері регулювання міжнародної торгівлі в сучасних умовах розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням теоретичних засад міжнародної торгівлі із висвітленням окремих аспектів її регулювання в контексті нетарифних методів, займалися як українські, так і зарубіжні науковці, зокрема: Р. Акофор, В. Андрійчук, Р. Болдвін, І. Бураковський, О. Гребельник, Н. Горін, А. Деардорф, О. Кірєєв, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Н. Науменко, Л. Пісьмаченко, В. Сіденко, Р. Стерн, А. Філіпенко, Н. Фомічов, О. Шишаєв та інші.

Основні результати дослідження. Незважаючи на глобалізаційні процеси в світовій економіці та швидке накопичення емпіричної інформації про них, достовірної та якісної інформації відносно нетарифних методів регулювання (НТМ), яка б показувала чітку тен-

© Огіда П. П. 2014.

денцію щодо їх загального використання та впливу, – на даний момент немає. В даному контексті необхідно відзначити суттєвий внесок країн з розвиненою економікою та країн, що розвиваються, в процес накопичення інформаціїї щодо НТМ. При цьому, існує негативний момент – відсутність уніфікованого підходу до збору інформації. Вищезазначені дані збираються різними країнами з різною метою, тому досить часто не відображають важливі моменти. Проаналізована емпірична інформація розвинених країн та країн, що розвиваються, дає змогу розділити основні бар'єри на: технічні, санітарні та фіто-санітарні. Необхідно підкреслити, що країни, можуть встановлювати певні обмеження на торгівлю (експорт/імпорт), проте будь-які обмеження, не згадані у законодавстві, визнаються незаконними. Так, перелік пільг щодо НТМ був встановлений в ході Уругвайського раунду переговорів в рамках СОТ та пізніше доповнювався країнами-учасницями організації. Важливим є те, що виходити за межі вищевказаного переліку забороняється [9].

Вимоги щодо публікацій та запитів регулюються у ст. X. 1 Статуту ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі) та ТБТ (технічні бар'єри у торгівлі) Угодою СОТ (ст. 2.9.1 та ст. 2.11) [9]. Складністю є те, що перевірити невиконання Стороною певних вимог дуже складно, тому немає чіткої інформації щодо ефективності їх застосування. Майже половина подібних вимог стосується конкретних товарів, а інша половина – методів, які застосовуються до груп даних товарів. Для полегшення роботи з такою інформацією Секретаріат створив спеціальну інформаційну базу, яка містить інформацію про ТБТ та СФС (санітарні та фіто санітарні заходи) заходи у документальному (не кількісному) вираженні.

Моніторингові звіти СОТ поділяються на два вид: один охоплює інформацію про торгівлю та відповідні зміни у ній; другй є оглядом стану торгівлі та інвестиційних заходів та створюється на прохання Великої 20-ки [1]. Конкретними проблемами торгівлі визнаються ті, які певним чином стосуються країни та є перешкодою для розвитку економіки. Звернення з подібними проблемами розділяються на ТБТ та СФС. З 1995 року по 2010 рік перших було 317, а других – 312 [3, с. 56].

Ще одним джерелом інформації є дебати. Лише станом на грудень 2011 року база даних СОТ містила 427 «запити на консультацію». Їх недоліком є те, що вони не вказують конкретний тип нетарифних заходів, і часто дублюються.

Необхідно зазначити, що для збору інформації щодо НТМ використовуються й інші джерела, які не належать СОТ. В цьому контексті можна виділити систему TRAINS (Trade Analysis and Information System), яка була розроблена ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку). База даних включає інформацію 86-ти країн за період з 1992 по 2010 роки [3, ст. 24]. Ще одним джерелом є база даних Світового Банку щодо тимчасових перешкод у торгівлі. Дана база містить інформацію відносно антидемпінгових заходів та компенсаційних мит більш ніж 30 країн світу, починаючи з 1980-го року. Також, в якості інформаційного джерела, виступає доповідь ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) щодо регулювання товарного ринку. Вона містить якісні дані про закони та правила, які можуть вплинути на конкуренцію у кількісних показниках. ОЕСР пропонує декілька індикаторів для визначення показників серед яких:

- Індикатор регулювання товарного ринку в масштабах всієї економіки, що охоплює внутрішні нормативи як у виробничому секторі, так і у секторі послуг.
- Секторний індикатор. Охоплює 3 невиробничих сектори: енергетика, транспорт і зв'язок та ідентифікує заходи, що впливають на ринок та державну власність та вертикальну інтеграцію та структуру ринку, але лише в семи галузях промисловості [7].

Що стосується обмеження прямих іноземних інвестицій, то можна виділити 4 види заходів: обмеження на іноземні акції; обмеження відбору та попереднього схвалення; пра-

вила обмеження для керівного персоналу; обмеження на діяльність іноземних підприємств.

Варто також згадати про Базу даних торгівельних бар'єрів. Вона включає 32 сектори та 7 основних категорій: тарифи та мито; інструменти торгового протекціонізму; нетарифні бар'єри; бар'єри, пов'язані з інвестиціями; бар'єри щодо інтелектуальної власності; та інші методи, пов'язані з експортом та спеціальні методи щодо надання послуг. Кожна з цих категорій поділяється на кілька підкатегорій. Нетарифні бар'єри, наприклад, класифікуються на: кількісні обмеження та заходи; інші технічні заходи; державні закупівлі; субсидії; інші нетарифні заходи, а також санітарні та фіто-санітарні заходи [7].

Тенденція щодо впливу заходів ТБТ та СФС на окремі сектори торгівлі, загалом, є стабільною, проте наприкінці кожного десятиліття спостерігалося загострення ситуації: для СФС проблем це – 1997-1998 роки та 2008 рік; для проблем в сфері ТБТ – 1999-2000 роки, 2010 рік. В контексті заходів СФС увага була приділена питанням фармацевтичних товарів яке було підняте США, Бразилією, Швейцарією, Канадою, Австралією та ін.; молочних продуктів, підняте країнами Європейського Союзу (ЄС) проти Польщі. Пік протистояння припав на 2008 рік і стосувався позову США на Китай, а інших країн проти Японії відносно м'ясних, молочних та овочевих продуктів. Для ТБТ: перше питання було піднято багатьма країнами (США, Японією, Китаєм та ін.) проти ЄС щодо багатьох секторів (хімічні продукти, іграшки, різні метали, електричне автобудування); друге (2000 рік) – підняте США, Канадою, Японією проти ЄС відносно електричного машинобудування; останнє загострення – навпаки підняте ЄС проти США і стосувалося хімікатів і пластмас.

Новітній аналіз проведений експертами ЮНКТАД у 2012 року з використанням останніх даних про НТМ у 30-х країнах, що розвиваються а також ЄС і Японії показує, що заходи ТБТ та СФС переважають над іншими заходами НТМ. Разом вони мають більше значення, аніж «жорсткі заходи», такі як цінові і кількісні міри контролю. В середньому, країни використовують заходи ТБТ, що розповсюджуються на близько 30% товарів та секторів торгівлі, а заходи СФС – на 15%.

Частка технічних вимог серед заходів НТМ становить 17%. Варто підкреслити, що заходи ТБТ/СФС складають половину серед всіх заходів НТМ. Найчастіше можна побачити звіти про вимоги щодо сертифікації – 26%, експортного контролю – 23% і отримання експортних ліцензій-дозволів – 13%. Разом ці категорії складають більш ніж 60% від загальної кількості скарг про заходи відносно експорту. Необхідно зазначити, що перераховані вище показники характеризують ситуацію в країнах, що розвиваються, проте вони не висвітлюють ситуації у розвинених країнах (наприклад в США, ЄС та Японії) [7].

У першу п'ятірку проблем, які стоять перед американськими експортерами, увійшли: заходи, що стосуються імпорту (24%); заходи відносно інвестицій інвестиційні (20%); перевірка стандартів (12%); заходи СФС (10%); права інтелектуальної власності (9%). Що стосується ЄС, то це: заходи СФС (35%); перевірка стандартів (16%); обмеження конкуренції (9%); права інтелектуальної власності (7%); і заходи, що стосуються імпорту (6%) [6, с. 62]. Три четвертих усіх обмежуючих заходів НТМ припадає на розвинені країни-імпортери; ⅓ – на країни, що розвиваються.

Адміністративні процедури є найпоширенішим джерелом проблем для трейдерів, тоді як заходи ТБТ/СФС відіграють другорядну роль. Заслуговує уваги той факт, що НТМ порізному впливають на кожний із секторів економіки, проте, не пропорційно, при цьому ступінь їх впливу залежить від сектору, де вони застосовуються. Так, наприклад, головною відмінністю є відмінність між сільським господарством та іншими секторами економіки.

Заходи СФС впливають на сільськогосподарський сектор у 251 з 267 випадків (94%), а заходи ТБТ – на 29% у сільському господарстві та 65% у інших галузях економіки.

Також експертами ЮНКТАД було зібрано докази того, що сільськогосподарська продукція більше інших страждає від нетарифних методів. Близько 53% компаній повідомили, що застосування заходів НТМ спричинило негативні наслідки.

Серед процесуальних перешкод найчастішими є нестаток часу (35%); затримки, пов'язані з короткими строками подання документації (35%); адміністративні перепони (17%); високі «неофіційні» платежі (22%); технічні вимоги (55%). Процедурні перешкоди рідко включають: урядові (0%); субсидіальні (0%); контроль за цінами (25%) (включаючи антидемпінгові та компенсаційні міри). Частіше за все вони використовуються у випадках пов'язаних з інтелектуальною власністю (100%) та експортом (88%) [6, с. 68].

Слід зазначити, що в середньому – НТМ обмежують торгівлю майже вдвічі більше, ніж тарифи. Проте ця інформація не оновлювалася на глобальному рівні майже 10 років. Цікавим є те, що у випадку сфери послуг НТМ майже не залежать від рівня розвитку країни, хоча у країнах, що розвиваються, вони, де-факто, значно більші [4, с. 57].

Як відомо, нетарифні методи можуть набувати різних форм: квоти, субсидії, технічні регламенти тощо. Застосування нетарифних методів відрізняється, залежно від країни, до якої вони застосовуються, та сектору економіки. В сучасній економічній літературі не проводиться різниця між видами нетарифних заходів, за винятком сфери охорони навколишнього середовища та регулювання безпеки харчових продуктів [2, с. 45].

Також регулювання, спрямоване на забезпечення відповідних стандартів (наприклад, стандарти бухгалтерського обліку) позитивно пов'язане з транскордонною торгівлею та з надходженням прямих іноземних інвестицій у сферу фінансових послуг. Так, стандарти щодо імпорту спричиняють негативний ефект на імпорт у невиробничих сферах (зокрема: продукти харчування, напої, сировина та матеріали, мінеральне паливо), але позитивно впливають на імпорт у секторі обробної промисловості (в тому числі: масла, хімікати, промислове виробництво та ін.) [2, с. 49].

Обсяг торгівлі та диверсифікації експортних ринків може включати у себе початкові фіксовані витрати на сертифікацію, але не включає додаткові змінні витрати. З цього випливає, що якщо витрати, пов'язані з торгівлею знижуються, то фірми з високою продуктивністю праці розширюються. Таким чином, найбільш вищезазначені фірми входять на експортні ринки, у той час як фірми, з меншою продуктивністю праці або ж зменшують свою частку, або взагалі з виходять з експортних ринків.

Існують також деякі свідчення того, що наслідки заходів ТБТ/СФС на диверсифікацію експортного ринку залежать від типу фірми. Стандарти та технічні регламенти (якщо вони не впроваджені) виявляються особливо впливовими (в негативному сенсі) на експорт фірм. Крім того, заходи ТБТ/СФС ще більш негативно впливають на вхід до ринку малих та середніх підприємств. Важливим є той факт, що НТМ можуть також бути обмежувальними, як і тарифні методи, або навіть носити ще більш жорсткий характер у випадку країн з високим або середнім рівнем доходу.

Також слід підкреслити, що не обов'язково всі НТМ обмежують торгівлю. Наприклад, заходи ТБТ/СФС не завжди однозначно збільшують чи зменшують обсяги торгівлі: позитивно вони впливають на технологічні передові сектори; негативно – на сировинні товари, напівфабрикати тощо. В даному контексті, важливо зробити акцент на тому, що гармонізація і взаємне визнання стандартів – способи, за допомогою яких можна пом'якшити негативний вплив заходів ТБТ/СФС.

Висновки. З огляду на вищенаведене дедалі частіше використання нетарифних заходів обмеження торгівлі зумовлює необхідність подальшого розробки політики міжнародної співпраці, яка направлена на мінімізацію їх негативного впливу на міжнародну торгівлю. Також однією з проблем є той факт, що в основному вплив НТМ на міжнародну торгівлю досить складно виявити. Досить часто виникають питання щодо причин введення нетарифних заходів, чи являються вони необхідними для зниження ризику для здоров'я, або виступають виключно у вигляді протекціоністських мір. Проведений аналіз є важливим в контексті проведення ефективної торговельної політики, оскільки подальше удосконалення нетарифних інструментів регулювання та прозорість їх використання повинні стати одним із основних засобів ефективності функціонування міжнародного економічного простору.

Список використаної літератури

1. A Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 53 / United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2013 [Electronic resource]. – Mode of excess: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab54_en.pdf.
2. Classification of Non-Tariff Measures. February 2012 Version / Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2013. – 48 p.
3. Eighteen Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement (G/TBT/33) / The WTO Committee on Technical Barriers to Trade. – 2013. – 26 p.
4. Evolution of the international trading system and its trends from a development perspective (Trade and Development Board Fifty-ninth session) / UNCTAD secretariat. – Geneva, 2012. – 25 p.
5. I-TIP Goods: Integrated analysis and retrieval of notified non-tariff measures [Electronic resource]. – Режим доступу: http://i-tip.wto.org/goods/default.aspx?language=en.
6. Key Statistics and Trends in Trade Policy / United Nations Conference on Trade and Development: Trade Analysis Branch, Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. – Geneva, 2013. – 28 p.
7. UNCTAD. World Trade Report 2012 – Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-tariff Measures in the 21st Century.
8. Wilke M. Tuna labelling and the WTO: How safe is «dolphin-safe»? / M. Wilke // Bridges Trade BioRes Review. – 2012. – Volume 6. No. 2 [Electronic resource]. – Режим доступу: http://ictsd.org/i/news/bioresreview/135695.
9. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_264.
10. Макконнелл Р. К., Брю С. Л. Економікс: Принципи, проблеми та політика. – М. : Республика, 1992. – Т.2. – С. 320-363.
11. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (СОТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org.
12. Турбан Г. В. Развитие международной торговли и рост протекционизма / Г. В. Турбан // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2010. – Вип. 2. Т. 2. – С. 430-435.

WTO: NON-TARIFF MEASURES OF REGULATION OF INTERNATIONAL TRADE AND THEIR PRACTICAL IMPLICATIONS

Ogida P. P.

4th-yaer student, specialty «World Economy and International Economic Relations», Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Scientific supervisor: Ph.D., assistant professor Pidchosa O. V.

Abstract. *Taking into account modern conditions of the international economic relations, which are characterized by constant transformations in the global market, the threat of global recession, active use of non-tariff protectionist measures exacerbates the situation in the world. Non-tariff regulation has been one of the main tools of regulation of international trade. Considering the global trend to reduce the impact of tariff protectionist measures, countries are increasingly resorting to non-tariff regulations of commerce. This situation makes it necessary to investigate the issue further. In this paper we have investigated methods of non-tariff regulation of international trade and their implications for the economy.*

Key words: *non-tariff measures, the international trade, GATT, WTO.*

Referances

1. Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No.53 / United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2013 [Electronic resource]. – Mode of excess: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab54_en.pdf.
2. Classification of Non-Tariff Measures. February 2012 Version / Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. United Nations Conference on Trade and Development. – Geneva, 2013. – 48 p.
3. Eighteen Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement (G/TBT/33) / The WTO Committee on Technical Barriers to Trade. – 2013. – 26 p.
4. Evolution of the international trading system and its trends from a development perspective (Trade and Development Board Fifty-ninth session) / UNCTAD secretariat. – Geneva, 2012. – 25 p.
5. I-TIP Goods: Integrated analysis and retrieval of notified non-tariff measures [Electronic resource]. – Mode of excess: http://i-tip.wto.org/goods/default.aspx?language=en.
6. Key Statistics and Trends in Trade Policy / United Nations Conference on Trade and Development: Trade Analysis Branch, Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. – Geneva, 2013. – 28 p.
7. UNCTAD. World Trade Report 2012 - Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-tariff Measures in the 21st Century.
8. Wilke M. Tuna labelling and the WTO: How safe is «dolphin-safe»? / M. Wilke // Bridges Trade BioRes Review. – 2012. – Volume 6. No. 2 [Electronic resource]. – Mode of excess: http://ictsd.org/i/news/bioresreview/135695.
9. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947). [Electronic resource]. – Mode of excess: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_264.
10. Makkonnell R.K., Brû S.L. Ekonomìks: Principi, problemi ta polìtika. – M.: Respublika, 1992. – T.2. – S. 320-363.
11. World Trade Organization Official Website [Electronic resource]. – Mode of excess: http://www.wto.org.
12. Turban G. V. Razvitie meždunarodnoj torgovli i rost protekcionizma / G. V. Turban // Vìsnik Donec'kogo nacìonal'nogo unìversitetu. Serìâ V: Ekonomìka ì pravo. – 2010. – Vip. 2. T. 2. – S. 430-435.

ВТО: НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Огида П. П.

Студент 4-го курса специальности «Мировое хозяйство и международные экономические отношения» Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.
Научный руководитель: кандидат экономических наук, ассистент Подчёса А. В.

Аннотация. *В современных условиях международных экономических отношений, которые характеризуются постоянными трансформациями на мировом рынке, угрозами*

глобальной рецессии активное использование нетарифных протекционистских методов обостряет положение на мировой арене. Нетарифное регулирование выступает одним из основных инструментов регламентации международной торговли. Учитывая общемировую тенденцию к снижению влияния тарифных протекционистских методов, страны все чаще прибегают к нетарифным методам регулирования торговли. Такое положение вещей вызывает необходимость дальнейшего исследования этой проблемы. В работе исследованы нетарифные методы регулирования международной торговли и их последствия для экономики.

Ключевые слова: *нетарифные методы, международная торговля, ГАТТ, ВТО.*

ЗМІСТ

Будкін В. С.
Соціально-політичні чинники підвищення стійкості економіки європейських країн СНД 4

Варналій З. С., Білик Р. Р.
Напрямки підвищення стійкості та забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіонів України 11

Каніщенко О. Л., Козлова А. І.
Прогнозні сценарії інтернаціоналізації інноваційного розвитку в умовах глобалізації 21

Мазуренко В. П.
Світовий досвід формування і реалізації ефективної бюджетної політики: практика Російської Федерації 31

Чеберяко О. В.
Сутність офшорної фінансової діяльності та її вплив на економіку України 46

Бабина О. Є.
Концептуальні основи моделювання процесів формування та реалізації потенціалу підприємства 60

Єлісєєнко Н. О., Стародубцева О. І.
Рух інформаційних потоків при злиттях і поглинаннях 70

Євтушенко В. А., Шевченко Т. П.
Феномен соціальної відповідальності у підвищенні стійкості корпорацій на національному та міжнародному рівнях 76

Квасницька Р. С.
Особливості змісту категорії «потенціал» 85

Карпенко О. О.
Імітаційне моделювання процесу функціонування інноваційно-індустріальних кластерних об’єднань 93

Липова Т. В.
Інструменти програмування координації та управління проектами міжнародних організацій в Україні 102

Нечай О. О.
Аналіз розвитку зовнішньої торгівлі запорізького регіону з країнами Європейського Союзу 108

Нямещук Г. В.
Якісні характеристики формування «нової» економіки в контексті інформатизації світогосподарського розвитку 113

Редзюк Є. В.
Необхідність формування ефективних вітчизняних корпоративних інститутів власності в умовах глобалізації 122

Фліссак К. А.
Механізми державної підтримки експорту у підвищенні стійкості економіки 134

Шевченко В. В.
Прибуток як показник ефективності в умовах трансформації економіки України. 143

Сібекіна А. Ю.
Підписання угоди про асоціацію з ЄС в умовах економіко-політичної кризи в Україні 150

Іващенко Т. Ю.
Індекс сталого людського розвитку: методика і практика дослідження 161

Шевчук А. А.
Теоретичні аспекти дослідження ролі інструментів контролю щодо формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів 170

Артеменко Л. В.
Фінансове забезпечення інноваційного розвитку як фактор економічної безпеки України 175

Воронкова І. Ю.
Організаційно-економічні основи управління кластероутворенням 183

Нерода-Березка К. І.
Об'єктивна основа інтернаціоналізації створення знань транснаціональних корпорацій 190

Кутовий Т. В.
Зворотне поглинання як спосіб виходу компанії на фондовий ринок США 197

Кандела Ю. І.
Новітні детермінанти державного капіталізму 204

Огіда П. П.
СОТ: нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі та їх наслідки 211

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 118
(частина II)

Заснований в 1996 році.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: **Дорошко М. С.**, доктор історичних наук, професор.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Протокол № 7 від 25 лютого 2014 року.

Підписано до друку 28. 02. 2014 року.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25
Сайт: **http://journals.iir.kiev.ua**