



**НАУКОВІ ЗАПИСКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 5(33)

Науковий журнал

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2017

Науковий журнал «Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка»

Заснований 08.09.1999 року Національним університетом «Острозька академія».
Свідectво про державну реєстрацію KB № 21245-11045P від 12 березня 2015 р.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.

Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань
(ISSN International Centre. Paris, France): ISSN 2311-5149 (друкований).

Журнал включено до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

INDEX COPERNICUS, <http://jml.indexcopernicus.com/>;

EBSCO Publishing, Inc., США, сайт: www.ebscohost.com;

DOAJ, <https://doaj.org/>;

Російський індекс наукового цитування (РІНЦ), Російська наукова електронна бібліотека, сайт: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37741;

Googl Академія, <https://scholar.google.com.ua>;

Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського, Україна, сайт: <http://nbuv.gov.ua>.

*Друкується за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
Протокол № 8 від 29 червня 2017 року.*

Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;

Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна рада:

Козак Л. В. (д. е. н., доц., головний редактор);

Дем'янчук О. І. (к. е. н., доц., заступник головного редактора);

Шулик Ю. В. (адміністратор).

Аверкіна М. Ф. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Бранч Джон (д. е. н., Ann Arbor, Мічиган, США);

Власюк А. П. (д. тех. н., проф., Острог, Україна);

Дзеканський Павел (д. ф. б., Островець Швентокшиський, Польща);

Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ, Білорусь).

Editorial council:

Kozak L. V. (PhD, docent, editor-in-chief);

Demianchuk O. I. (PhD, docent, deputy editor-in-chief);

Shulyk Y. V. (PhD, administrator-in-chief).

Averkina M. F. (PhD, prof. (Ostroh, Ukraine);

John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA);

Vlasyuk A. P. (PhD, prof. (Ostroh, Ukraine);

Pawel Dziekański (PhD, Ostrowiec Świętokrzyski, Poland);

Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus).

Редакційна колегія:

Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);

Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія);

Карлін М. І. (д. е. н., проф., Луцьк, Україна);

Кнейслер О. В. (д. е. н., доц., Тернопіль, Україна);

Кондратенко Н. О. (д. е. н., проф., Харків, Україна);

Кривицька О. Р. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Левицька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна);

Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);

Нелеп В. М. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Новоселецький О. М. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультет управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща);

Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Мінью, Брага, Португалія);

Тарангул Л. Л. (д. е. н., проф., Ірпін, Україна);

Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Черкаси, Україна);

Топішко І. І. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна);

Харчук Ю. Ю. (к. е. н., ст. викл., Острог, Україна).

Editorial board:

Vitlinskyi V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);

Gary Cook (PhD, prof., Liverpool, United Kingdom);

Karlin M. I. (PhD, prof., Lutsk, Ukraine);

Kneisler O. V. (PhD, docent, Ternopil, Ukraine);

Kondratenko N.O. (PhD, prof., Rivne, Kharkiv, Ukraine);

Kryvytska O. R. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Levytska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine);

Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);

Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);

Nelep V. M. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);

Novoseletskyi O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland);

Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal);

Taranhul L. L. (PhD, prof., Irpin, Ukraine);

Tkachenko N. V. (PhD, prof., Cherkasy, Ukraine);

Topishko I. I. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine);

Kharchuk Yu. Yu. (PhD (Ostroh, Ukraine).

Адреса редакції: Національний університет «Острозька академія»,

Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2. Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.

Головний редактор Л. В. Козак

Відповідальний за випуск О. І. Дем'янчук

Адміністратор Ю. В. Шулик

Технічний редактор Р. В. Свиначук

Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Коректор Ю. Г. Шабатіна

© Видавництво Національного університету

«Острозька академія», 2017

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Отримано: 28 травня 2017 р.

Прорецензовано: 08 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 16 червня 2017 р.

ivan.topishko@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-4-15

Топішко І. І. Яку модель соціально-економічного розвитку розбудовувати Україні? А. Сміт, Д. Рікардо, М. Фрідман ... чи Ф. Ліст, Й. Шумпетер, Е. Райнерт? / І. І. Топішко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 4–15.

УДК: 330.101

JEL-класифікація: A-10; B-00; E-00

Топішко Іван Іванович,

кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, менеджменту та маркетингу
Національного університету «Острозька академія»

ЯКУ МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РОЗБУДОВУВАТИ УКРАЇНІ? А. СМІТ, Д. РІКАРДО, М. ФРІДМАН... ЧИ Ф. ЛІСТ, Й. ШУМПЕТЕР, Е. РАЙНЕРТ?

У статті проведено порівняльний аналіз концепції «невидимої руки» А. Сміта, головних ідей сучасного неолібералізму і теорій Ф. Ліста, Й. Шумпетера, Е. Райнерта, зорієнтованих на стимулювання інноваційного розвитку та захист національних економічних інтересів. Обґрунтовано необхідність докорінної зміни існуючої в Україні моделі соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: неолібералізм, націоналізм, протекціонізм, фритредерство, соціально-економічна модель, шокова терапія, Вашингтонський консенсус.

Топишко Иван Иванович,

кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, менеджмента и маркетинга
Национального университета «Острожская академия»

КАКУЮ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБУСТРАИВАТЬ УКРАИНЕ? А. СМИТ, Д. РИКАРДО, М. ФРИДМАН ... ИЛИ Ф. ЛИСТ, Й. ШУМПЕТЕР, Э. РАЙНЕРТ?

В статье проведен сравнительный анализ концепции «невидимой руки» А. Смитта, основных идей современного неоллиберализма и теорий Ф. Листа, Й. Шумпетера, Э. Райнерта, сориентированных на стимулирование инновационного развития и защиту национальных экономических интересов. Обоснована необходимость коренной смены существующей в Украине модели социально-экономического развития.

Ключевые слова: неоллиберализм, национализм, фритредерство, социально-экономическая модель, шоковая терапия, Вашингтонский консенсус.

Ivan Topishko,

PhD in Economics, Associate Professor Department of Economic Theory, Management and Marketing
The National University of Ostroh Academy

WHICH MODEL OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT SHOULD BE DEVELOPED IN UKRAINE? A. SMITH, D. RICARDO, M. FRIEDMAN... OR F. LIST, J. SCHUMPETER, E. REINERT?

In this article we made a comparative analysis of the A. Smith's «invisible hand» concept and the main ideas of contemporary neo-liberalism. We also took the theories of F. List, J. Schumpeter, E. Reinert into consideration. This comparative analysis aims at stimulating innovation development and national economic interests' protection. The necessity of radical change of the existing socio-economic development model in Ukraine was substantiated.

Key words: neoliberalism, nationalism, protectionism, free trade, socio-economic model, shock therapy, Washington consensus.

Постановка проблеми. Майже тридцятилітнє «ринкове» реформування економіки України на основі принципів неолібералізму і Вашингтонського консенсусу призвело до тотальної деіндустріалізації однієї з найрозвинутіших індустріальних країн світу і перетворення її на колоніальну периферію. Як зазначає Б. Ложкін, «замість сучасного ринкового капіталізму наші попередники збудували нестійку, несправедливу і неефективну олігархічну модель» [1, с. 13]. Прем'єр В. Б. Гройсман небезпідставно вказує на те, що «ми все ще не будемо, ми – руйнуємо ... варто задуматися над питанням: а яку ми розбудовуємо модель економіки? Те ж саме можу сказати про систему освіти, охорони здоров'я, взагалі держави» [2].

Економічна теорія, економічна політика, модель соціально-економічного розвитку та практика господарювання і зрештою місце країни в системі світогосподарських координат та добробут народу тісно,

нерозривно пов'язані між собою. Тому вибір теорії як основи економічної політики має надзвичайно важливе значення. Фальшива економічна теорія, стверджував Дж. М. Кейнс, може бути небезпечною для добра суспільства, тоді як істинна теорія є небезпечною для зла. Ідеї економістів і політичних мислителів, на думку Кейнса, мають набагато більше значення, ніж прийнято вважати: «Насправді тільки вони й управляють світом» [3, с. 458].

Опора в політиці як на віджилу, так і хибну теорію може вести і, як показує досвід багатьох країн, веде до згубних наслідків. Головною причиною руйнівних реформ, на нашу думку, була і поки що залишається неправильно обраною теорією як основа соціально-економічної політики. Як зазначає Нобелівський лауреат Дж. Стігліц, «якщо б з економічною теорією реформ все було гаразд, то теж саме було б і з політикою» [4, с. 28]. В. Юсим небезпідставно вказує на те, що «з глобальною економічною кризою економіка зіштовхнулася тільки тому, що в стані глибокої кризи знаходиться економічна теорія» [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан та найпоширеніші тенденції в розвитку економічної науки глибоко і всебічно досліджували і продовжують досліджувати у своїх працях багато відомих вітчизняних та зарубіжних учених. Ця проблематика знайшла відображення в публікаціях Л. Абалкіна, Ю. Архангельського, А. Арсєнка, М. Блауга, А. Бузгаліна, А. Гальчинського, В. Геєця, Р. Гейлброне-ра, Р. Грінберга, Дж. К. Гелбрейта, А. Гриценка, П. Єщенка, В. Леонтьєва, І. Лукінова, С. Мочерного, М. Павлишенка, Ю. Пахомова, А. Пороховського, Е. Райнерта, С. Солодовникова, Дж. Стігліца, В. Тарасевича, А. Чухна та інших дослідників.

За останні роки все більше уваги звернено на дослідження взаємозв'язку і взаємообумовленості кризи економічної і суспільної науки загалом та кризою економіки і тупиковим характером економічної політики. Як зазначає Л. Шевцова, втрачений «не лише вектор руху, а навіть систему координат ... провідні світові актори не знають що робити з нагромадженням викликів ... 2013 рік розкрив не лише загивання світового порядку, але й неготовність ключових держав замислитись про те, як його реформувати» [6].

Метою статті є обґрунтування необхідності зміни наявної в Україні моделі соціально-економічного розвитку, що базується на принципах теорії неолібералізму та політиці в руслі реалізації постулатів Вашингтонського консенсусу.

Виклад основного матеріалу. Повний, безпрецедентний провал «ринкових реформ» в Україні та ряд інших постсоціалістичних країн і водночас небачені до цього часу у світовій історії успіхи в ринковому реформуванні цілого ряду інших країн, насамперед гігантського Китаю, «створюють складні проблеми для традиційних економічних теорій» [7, с. 24].

Понад два десятиліття тому новообраний тоді Президент України Л. Д. Кучма дуже влучно відзначив: «Те, що сталося з економікою України не має історичних аналогів» [8, с. 28]. Характер, масштаби, направленість процесів та найпоширеніших тенденцій, що мали місце всі ці роки, не дають ніяких підстав для більш оптимістичних оцінок як нинішнього стану української економіки та соціальної сфери, так і прогнозів щодо перспектив їх розвитку як у найближчому, так і більш віддаленому майбутньому. Адже за останні роки стрімко прискорюється їх деградація, затягується борговий зашморг, втрачаються залишки навіть формального суверенітету, загострюються антагонізми, наростають анархія та безлад у всіх сферах суспільного буття. Зупинити подальше руйнування продуктивних сил, занепад соціальної сфери, широкомасштабні громадянські зіткнення, небачену депопуляцію українського народу неможливо в принципі на основі подальшого збереження моделі «дикого» (мафіозного, неандертальського, сатанинського, ковбойського, кумівського, олігархічного, анархо-олігархічного і т. д.) капіталізму. «На сьогодні, вказується в Національній доповіді Академії наук України, в Україні спостерігається не просто економічна криза, а крах існуючої моделі економічного розвитку» [9, с. 87].

Тривалий, стійкий, безпрецедентно-кризовий стан усіх сфер життєдіяльності суспільства мотивує звертатися не лише до аналізу та оцінок поверхових процесів і форм прояву змісту реформ, а також інститутів та інструментів їх здійснення, а й до аналізу вихідних, фундаментальних принципів і теоретичних основ, на яких вони базуються та втілюються в життя.

Першою відносно цілісною економічною теорією було вчення меркантилістів. Незважаючи на ряд суперечливих і дискусійних моментів, що згодом піддавалися критиці, в ній містилося немало положень, які пройшли випробування часом і не втратили своєї актуальності до наших днів. Насамперед це стосується активної ролі держави у спрямуванні, забезпеченні та стимулюванні економічного розвитку. Особливого значення меркантилісти надавали обґрунтуванню політики протекціонізму, захисту національного ринку і виробника. В більш конкретному плані рекомендувалося обмежувати експорт і стимулювати імпорт сировини і, навпаки, стимулювати експорт і стримувати імпорт готових виробів, у сучасній термінології товарів, що включають у свою вартість більшу долю доданої вартості. Протекціонізм обстоював і фундатор класичної політичної економії в Англії Уільям Петті.

Класична політична економія сформувалася переважно в Англії. Ідеї А. Сміта та Д. Рікардо розглядали як універсальні, а економічні закони трактували як загальні, що притаманні для всіх країн незалежно від рівня їх економічного розвитку. На період становлення вчення Сміта-Рікардо Англія займала провід-

ні позиції у світовому господарстві, була світовою промисловою майстернею. Її частка у світовому випуску промислової продукції сягала половини (49%). Тому Англії на той час була вигідною та доцільною політика, що базувалась на принципах вільної конкуренції, саморегуляції, свободи зовнішньої торгівлі та обмеження ролі держави (за Смітом держава є «нічним сторожем», а у Л. Мізеса «будь-яка державна діяльність є зло»).

Американські економісти та політики в період домінування Англії на світовому ринку і відставання в промисловому розвитку США обстоювали принципи протекціонізму, захисту від конкуренції ще слабкої на той час американської промисловості. Ситуація докорінно змінилася у другій половині XIX ст. США виходять на перші позиції у світі у промисловому розвитку, а Англія зміщується на другорядні та треторядні ролі. Тому американські економісти і політики у XX ст. обстоювали принципи фритредерства, а Англія більш широко використовувала елементи протекціонізму. Глибинною причиною недавнього рішення Англії щодо виходу з ЄС також є, на нашу думку, прагнення забезпечити збереження суверенітету, не потрапити в надто велику залежність від потужнішої в економічному відношенні Німеччини.

За останні десятиліття США стрімко втрачають лідерські позиції у світовому господарстві, а Китай бурхливо нарощує свій потенціал, зокрема освітній і науково-технічний, і відтісняє американську економіку з вершин світового економічного Олімпу. Достатньо лише відзначити, що обсяги патентування за останні 15 років зросли в Китаї з 51906 до 1101864, а в США з 295895 до 589410. До того ж, розрив з кожним роком стрімко наростає. Тільки за 2011–2015 рр. кількість патентів у Китаї зросла більше, ніж удвічі й цей приріст тільки дещо не досягнув загальної кількості патентів у США у 2015 р. «США стрімко втрачають свої лідерські позиції в технологічному розвитку... битву за майбутнє лідерство в технологічному розвитку вони з тріском програли, а ефективність китайської науки значно вища за американську» [10].

Тому не випадково новообраний американський президент проголошує наміри і робить суттєві реальні кроки в напрямі проведення політики з чітко вираженими елементами протекціонізму. Натомість лідер Китаю на форумі в Давосі у 2017 р. закликав партнерів дотримуватись принципів глобалізації, вільної торгівлі, вільної конкуренції тощо. Отже, на національному рівні для успішних країн не може бути і не буває раз і назавжди заданої теорії як основи економічної політики. Її оптимальний вибір обумовлюється як внутрішнім станом та рівнем розвитку конкретної країни в конкретних обставинах історичного часу, так і її місцем у системі світогосподарських координат. Одна і та ж теорія і соціально-економічна політика, що базується на її основі, може слугувати як забезпеченню прискореного розвитку і зміцненню позицій країни у світовому господарстві, так і обумовлювати занепад та деградацію економіки і соціальної сфери та послаблення конкурентних позицій у системі міжнародних економічних відносин. При цьому сама теорія не стає більш чи менш істинною. Істинність і ефективність теорії в якості бази економічної політики далеко не завжди співпадають. Інтересам більш розвинутих країн із високим рівнем конкурентоздатності об'єктивно є більш ефективною і сприйнятливою більш ліберальна політика і відповідна їй теорія. Вона забезпечує утримання і зміцнення їх позицій на світовому ринку. Ця ж теорія і політика для менш розвинутих країн може вести і, як показує досвід, у багатьох випадках веде до гальмування їх розвитку і послаблення позицій на світовому ринку. Для таких країн на період подолання відставання більш ефективною є політика і теорія, що зорієнтовані на активну, сильну роль держави, протекціонізм. Саме тому, зазначає Ерік Райнерт, «багаті країни мають тенденцію накидати бідним країнам теорії, яких вони самі ніколи не дотримувалися і, можливо, ніколи й не будуть дотримуватись» [11, с. 59].

Оскільки Німеччина до останньої третини XIX ст. була роздробленою і відсталою в економічному плані країною, ліберальна доктрина в середовищі німецьких економістів знайшла глибоких критиків [12, с. 195]. Даючи характеристику своєї концепції, видатний теоретик Ф. Ліст зазначав: «Як на характерну відмінність створеної мною системи я вказую на націоналізм. На сутності націоналізму як середньої ланки між поняттями індивідуалізму і людства базується моя будівля» [13, с. 31].

Центральною ідеєю в системі Ф. Ліста було обґрунтування протекціонізму. Він виходив із того, що для двох націй вільна конкуренція тільки тоді може бути сприятливою, коли вони обидві знаходяться на одному рівні промислового розвитку. Нація ж, яка через ті чи інші несприятливі обставини є відсталою, повинна направити всі свої зусилля на те, щоб бути здатною підтримувати конкуренцію з націями, що стоять на більш високому ступені розвитку. А це можливо забезпечити тільки за умови активного втручання держави в економіку, захисту нею внутрішнього ринку від іноземних конкурентів, підтримки розвитку нових галузей та виробництв. Головним напрямом такого активного втручання Ф. Ліст уважав торгову політику. Бідні, слабкі і дикі країни ставали могутніми державами переважно завдяки їх мудрій торговій політиці. Інші, навпаки, внаслідок відсутності продуманої торгової політики з висоти своєї національної величі опустилися до ступеня незначимості. Нації, зазначав Ф. Ліст, навіть втрачали свою самостійність і переставали існувати політично, державно, тому що їх торгова система не сприяла розвитку і зміцненню національних інтересів. Держава, за Ф. Лістом, має гнучко здійснювати захист своєї національної промисловості. На цей важливий аспект у сучасних умовах звертає увагу Дж. Стігліц, «Для

країн, що розвиваються, зазначає він, передчасна і погано проведена торгова лібералізація є згубною. Багато в чому лібералізація ринку капіталу є навіть гіршою» [14, с. 77].

Сучасні ліберальні концепції і течії (лібертаріанство, монетаризм, неолібералізм), на основі яких написано більшість підручників та посібників з економічної теорії та ведеться її викладання, базуються на основних ідеях концепції «невидимої руки» А. Сміта [15, с. 546–547]. На цій же теоретичній основі базуються принципи Вашингтонського консенсусу та політика «шокової терапії» [16, с. 914–915].

Як зазначає Томаш Седлачек, «сучасний мейнстрім, який проголосив себе послідовником класичної економіки Адама Сміта, повністю витіснив етику. І хоча тема добра й зла завжди домінувала в класичних дискусіях, сьогодні навіть згадка про неї вважається ледь не найстрашнішим злочином. Загальноприйняте трактування Сміта веде економіку неправильним шляхом» [17, с. 305].

У «західній» економічній науці за останні десятиліття (з початку 90-х років і у вітчизняній економічній науці) набули широкого розповсюдження і навіть домінування немало сумнівних догм і міфів ліберальної економічної доктрини. До їх числа можна віднести такі положення, що нерідко трактують мало як не абсолютні істини:

- розгляд «спонтанного порядку» як такого, який найбільшою мірою відповідає глибинній суті та об'єктивним вимогам функціонування ринкової системи і несприйняття будь-яких проявів «конструктивізму», включно навіть до обґрунтування пропозицій із позбавлення держави повноважень здійснювати емісію грошей [18; 19; 20];

- ототожнення ринкової економіки з економікою капіталістичною. «Такої економічної організації як змішана економіка... не існує», зазначав Л. Мізес [18, с. 42];

- твердження, що «єдине, що дає громадянину всю повноту свободи ... це ринкова економіка» [18, с. 64];

- теза про те, що в ринковій економіці споживач є «королем», «повновладним господарем» [18, с. 7], має бути найкращим чином задоволений, а виробник служить йому;

- догма про можливість, доцільність та ефективність використання механізму саморегуляції економіки як найбільш адекватного, сприйнятливості і найпоширенішого механізму;

- твердження, відповідно до яких ринкова економіка в режимі саморегуляції функціонує на рівні потенційного ВВП;

- теза щодо необхідності обмеження державного втручання в процеси функціонування економічної системи;

- положення, відповідно до якого вільна конкуренція спрямовує економічну систему до встановлення рівноваги;

- розгляд вільної конкуренції як головного рушія функціонування вільного ринку;

- трактування ринкової системи як «вільного ринку», в якому ключову роль у збалансуванні попиту і пропозиції відіграє ціновий механізм;

- твердження щодо того, що ринковий механізм забезпечує найбільш ефективний розподіл і використання ресурсів;

- зміщення акцентів у дослідженні процесу відтворення з безпосереднього виробництва на споживання та обмін;

- теза, відповідно до якої всі суб'єкти економічних відносин у ринковій економіці завжди роблять раціональний, оптимальний вибір;

- абсолютизація принципу максимізації прибутку як головної мети господарської діяльності підприємств;

- ототожнення процесу задоволення платоспроможного попиту з процесами задоволення потреб;

- трактування максимізації доходів акціонерів, капіталістів, власників натурально-речових факторів виробництва як процесу максимізації суспільного добробуту;

- міф про те, що приватна власність на засоби виробництва скрізь і завжди, за будь-яких ситуацій і обставин є більш економічно ефективною і соціально сприйнятливою, ніж власність державна і колективна;

- догма, відповідно до якої всі об'єкти привласнення в ринковій системі завжди і за будь-яких обставин у кінцевому підсумку потрапляють до ефективних власників;

- розгляд будь-яких проявів монополізму як проявів абсолютного зла;

- розгляд фритредерства як найбільш ефективної і сприятливої політики для всіх країн незалежно від наявної в них конкретної соціально-економічної ситуації і рівня їх економічного розвитку;

- твердження щодо того, що рівновага торгового і платіжного балансів у національних економічних системах як важливої умови макроекономічної рівноваги, може забезпечуватись у процесі вільного руху товарів, грошей, капіталів;

- трактування глобалізації як об'єктивного процесу на основі домінування англо-саксонської моделі;

- заперечення принципу соціальної справедливості і намагання довести його несумісність із економічною ефективністю;

- обґрунтування високого рівня диференціації доходів не лише як закономірного і неминучого явища в умовах функціонування ринкової економіки, але і як позитивного і доцільного;
- твердження щодо пріоритетності приватних (особистих) інтересів порівняно з інтересами суспільними, державними і колективними;
- недооцінка і навіть ігнорування процесів відчуження людини від людини; людини від держави; держави від суспільства; праці від капіталу; найманих працівників від засобів виробництва і т.д.;
- недооцінка, ігнорування і навіть заперечення ролі моральних, етичних духовних факторів у розвитку соціально-економічної системи;
- повне затушовування класового підходу до аналізу соціально-економічних процесів;
- перенасичення економічної теорії математичних апаратом досліджень на шкоду розкриттю глибинної сутності соціально-економічних процесів і проблем. Догматизму і міфології в сучасному нео-лібералізмі значно більше, ніж у політекономії соціалізму радянського періоду. Він ще більшою мірою відірваний від реалій життя і практики господарювання.

У результаті домінування цих догм і міфів склалася ситуація, зазначає Дж. Сорос, яка характеризується тим, що «там, де алхімія зазнала поразки як наука, суспільна наука зуміла вибороти перемогу як алхімія» [21, с. 61].

У сучасних умовах глибоку й аргументовану критику системи Сміта-Рікардо, нео-лібералізму, принципів Вашингтонського консенсусу і шокової терапії блискуче здійснює всесвітньо відомий норвезький економіст Ерік Райнерт [11; 22].

Слід також відзначити, що ідеї Ф. Ліста та представників історичної школи політичної економії суттєво вплинули на погляди представників ліберальної течії економічної думки Німеччини та інших європейських країн. Ордоліберали не заперечують важливої, активної, конструктивної ролі держави в забезпеченні соціально-економічного розвитку. «Політико-економічна діяльність держави, писав фундатор ордолібералізму В. Ойкен, повинна бути спрямована на створення форм економічного порядку» [23, с. 429]. Водночас «самостійної валютної, аграрної політики, або ж самостійної політики в галузі державних фінансів не повинно більше існувати. Всі вони повинні були б стати тільки частинами політики економічного порядку» [23, с. 441]. Отже, соціально-економічна система, за ордолібералами, є не продуктом «спонтанного порядку», що виникає і функціонує сама по собі в режимі автоматичної саморегуляції, а наслідком свідомої, цілеспрямованої, планомірної діяльності суспільства і, насамперед, держави.

На недопустимість абсолютизації принципів «невидимої руки» А. Сміта вказує також відомий мільярдер і дослідник Дж. Сорос. «Ідеологія ринкового фундаменталізму, зазначає він, виглядає глибоко і безнадійно хибною. Простіше кажучи, ринкові сили, якщо надати їм цілковиту свободу, навіть у чисто економічних і фінансових сферах спричиняють хаос і однозначно ведуть до розвалу світової капіталістичної системи» [21, с. 24]. А видатний американський економіст Дж. К. Гелбрейт зазначав, що «ті, хто говорить, а багато хто говорить про це жваво і навіть не замислюючись, про повернення вільного ринку часів А. Сміта, є неправими настільки, що їх точка зору може бути прийнята за психічне відхилення клінічного характеру. Це те явище, якого в нас на Заході немає, яке ми б не стали терпіти і яке не могло б вижити» [24, с. 69].

Нео-лібералізм нехтує національною державою, недооцінює або взагалі ігнорує її важливі функції. Тому, на думку Е. Райнерта, «нам потрібний здоровий нексенофобський націоналізм, який мали всі успішні країни протягом початкового періоду свого розвитку» [11, с. 9].

На важливе значення протекціонізму як найважливішої складової націоналізму в соціально-економічній сфері вказував найвидатніший український економіст М. І. Туган-Барановський: «По всіх, без винятку, капіталістичних країнах, зазначав він, капіталістична промисловість розвинулася під охороною протекційної системи» [25, с. 119].

Спроби інтеграції відсталого на сьогодні в економічному плані України з більш високорозвинутими країнами на принципах нео-лібералізму матимуть не позитивні, а негативні і навіть трагічні наслідки. «Приєднавшись до ЄС, зазначає Е. Райнерт, Україна вочевидь ризикує тим, що її спіткає та сама доля, що й Латвію, коли головним експортним продуктом країни стануть її люди. Це становитиме не економічний прогрес, а економічний регрес, названий у цій книжці примітивізацією... всі країни, що за останні понад півтисячі років перейшли від бідності до багатства, досягли успіху завдяки сприянню видам економічної діяльності зі збільшеною прибутковістю, тобто – обробній промисловості» [11, с. 9].

Глобалізація в тому варіанті як вона проводиться під диктатом підконтрольних Вашингтону «міжнародних» інституцій, на думку Райнерта, «стала новим процесом колонізації», а «ті самі економічні теорії, які породили колоніалізм, тепер породжують неокolonіалізм» [11, с. 101]. Глибинна сутність колоніалізму і неокolonіалізму одна й та ж сама. Але неокolonіалізм, що базується на використанні фінансових механізмів і інституцій, які застосовуються для поневолення народів, виявився значно, на порядки «ефективнішим» від колоніалізму, що базується на поневоленні переважно вогнем і мечем. Немало народів до колонізації мали доходи і рівень життя не нижчий, а то й вищий, ніж у майбутніх колонізаторів.

На середину XVIII ст. розрив у доходах найбагатших і найбідніших країн складав 2:1. Після краху і розпаду системи класичного колоніалізму в 60–70-х рр. XX ст. він становив 10-15:1. На сьогодні перевищує 500 разів і продовжує надзвичайно стрімко наростати. «Дохід на душу населення в найбагатшій країні (Норвегії) приголомшливо більший (у 534 рази), ніж у найбіднішій (Бурунді)» [26, с. 192].

Сучасна система міжнародної торгівлі і загалом міжнародних економічних відносин базується на теорії порівняльних переваг (порівняльних витрат) Д. Рікардо та її модифікації, зокрема в теоремах Хекшера-Оліна та Столпера-Самуельсона. «Спеціалізуючись на виробництві певного продукту згідно з принципом порівняльної переваги та вступаючи в обмін з іншими державами, зазначає І. Бураковський, країна отримує позитивний ефект від міжнародної торгівлі, який реалізується в формі збільшення виробництва (виробничий ефект) та збільшення споживання (споживчий ефект)» [27, с. 33].

Е. Райнерт наводить як доволі переконливі теоретичні аргументи, так і великий фактичний матеріал на їх підтримку в багатьох регіонах та країнах світу за тривалий проміжок часу, якими демонструє вигідність сучасної системи міжнародних економічних відносин для багатих, розвинутих країн та її деструктивний, руйнівний характер для бідних, периферії. На цей важливий аспект сучасного світового економічного порядку звертає увагу і видатний український економіст А. С. Гальчинський. На його думку, «сформовано жорсткі механізми, які по суті унеможливають вертикальну міграцію країн із нижнього на вищий технологічний рівень... Навпаки, процес диференціації весь час прискорюється... прірва між тими, кому випадають плоди глобалізації, і всіма іншими продовжує зростати, причому як у межах окремих держав, так і у світовому масштабі... Плоди глобальної нерівності перетворилися на центральну проблему XXI ст.» [28, с. 362; 363].

Теза, яка лежить в основі концепції Райнерта, полягає в запереченні прогресивної, створювальної ролі вільної конкуренції та вільного ринку для країн, що намагаються подолати економічну відсталість і зорієнтовані на «прагнення дорівнятися». Натомість він намагається довести, що в основі успіху країн, які забезпечили досягнення та утримання високого рівня доходності та добробуту, а також тих, хто подолав соціально-економічну відсталість, лежать принципи меркантилізму, нексенофобського націоналізму та інноваційної теорії розвитку Й. Шумпетера. Остання базується на принципах недосконалої, а не досконалої конкуренції. Й. Шумпетер виходив із того, що «у капіталістичній дійсності, на відміну від її хрестоматійного зображення, до уваги береться не ця конкуренція, а конкуренція, базована на нових різновидах товарів, новій технології, нових джерелах пропозиції, нових типах організації (гігантські монополії, наприклад) – тобто конкуренція, яка вимагає вирішальної переваги у витратах і якості та яка завдає ударів не по чистих прибутках та продукції фірми, а по їхніх підвалинах і самому існуванню. Такий різновид конкуренції настільки ж ефективніший, ніж інший, наскільки артилерійський обстріл ефективніший, ніж виламування дверей, і настільки важливіший, що вже стає байдуже, чи конкуренція у звичайному розумінні спрацьовує швидше, а чи повільніше: могутній важіль, який зрештою розширяє виробництво та знижує ціни, у всякому разі являє собою щось інше» [29, с. 113].

Концепція Е. Райнерта, узагальнюючи досвід багатьох регіонів та країн за тривалий проміжок часу, дає цілісне методологічне та теоритичне обґрунтування для вирішення двох ключових, взаємопов'язаних проблем:

- 1) як забезпечити не просто економічне зростання, а зростання, що забезпечує розвиток;
- 2) як зміцнити позиції країни в системі світогосподарських координат. Саме цього на сьогодні найбільше бракує Україні.

На вказані аспекти проблематики цілком правомірно звернули увагу й автори доктрини «Україна-2030». «Актуальність доктрини, зазначають вони, зумовлена відсутністю в Україні цілісного документу, де були б визначені стратегічні цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку держави з урахуванням, з одного боку, національних інтересів і наявного потенціалу, а з іншого – глобальних викликів і трендів розвитку світу» [30, с. 4].

На прикладі багатьох країн та регіонів світу за тривалий історичний проміжок часу Е. Райнерт показує, як діють механізми неоколоніального закабалення країн і народів, перетворюючи їх на сировинну, колоніальну периферію. Ці механізми базуються на принципах неолібералізму, шокової терапії, Вашингтонського консенсусу. Він розкриває також соціально-економічні наслідки дії цих механізмів. Водночас на прикладі багатьох успішних країн він чітко розкриває механізми, за допомогою яких можна уникнути колонізації, потрапляння в «зачароване коло» бідності та деградації. Китай, наприклад, долаючи відсталість, тримав МВФ, Світовий банк і т.д., за словами Райнерта, «на короткому повідку» [22], не поспішаючи виконувати рекомендації експертів цих «міжнародних» фінансових організацій.

Загальний алгоритм деіндустріалізації і деградації країни та перетворення її в сировинний, колоніальний придаток розвинутих країн такий: знищення насамперед найбільш розвинутих, високотехнологічних галузей промисловості; деградація науки та освіти; занепад традиційних галузей промисловості; примітивізація, занепад самого сільського господарства; скорочення чисельності населення шляхом міграції та вимирання.

Реформування соціально-економічної сфери України на принципах Вашингтонського консенсусу за рецептами МВФ призвело до катастрофічних наслідків. Тільки за 2013–2015 рр. ВВП знизився більш, ніж удвічі (з 183,31 млрд дол. до 90,615 млрд дол. США), втрічі знецінилася національна валюта, державний та гарантований державою борг України на кінець 2016 р. досяг 71 млрд дол. [30, с. 18; 19; 29]. Як зазначає С. Кораблін, за роки «ринкових» реформ (1991–2014 рр.) реальний ВВП України скоротився на 35%. За даними Світового банку, як зазначає автор, це найгірший результат у світі (із 166 країн). Тільки в п'яти країнах на цей період мали місце мінусові значення приросту ВВП (Молдова – 29%, Грузія – 15,4%, Зімбабве – 2,3%, Центральнo-Африканська республіка – 0,94%) [31].

Враховуючи наявні тенденції, що мають місце в останні роки в Україні та в цих країнах (Грузію, зокрема, нерідко вважають успішною і навіть зразковою країною в проведенні реформ) не виняток, що на 2017 р. за цими ганебними показниками Україна у світовому просторі опинилася в гордому одиноцтві, до того ж наростивши глибину падіння з 35% до 40–42%. Натомість, за показниками рівня диференціації доходів і концентрації багатства та масштабів бідності Україна знаходиться попереду всієї планети. «За кількістю мільярдерів на 100 млрд дол. ВВП, зазначає акад. А. Гриценко, Україна 2012-го року була першою країною у світі, випереджаючи як розвинені країни зі збалансованою соціальною структурою (наприклад, Швейцарію – майже удвічі; Великобританію – більш як утричі; США – більш як удвічі), так і країни з істотним соціальним розшаруванням (наприклад, Бразилію, Індію більш як удвічі, Росію – на 15%)» [32]. Такий небачений у світі рівень розшарування, концентрації національного багатства в руках невеликої купки олігархів, політиків та чиновництва відбувається на базі загального низького рівня доходів на одну особу. ВВП на душу населення в Україні в рази і навіть десятки разів менший, ніж у цих країнах. Поміркований, оптимальний рівень диференціації доходів із децильним коефіцієнтом 5-8:1, як у західних країнах ЄС, при середньорічному зростанні реального ВВП на рівні навіть 2–3% є явищем позитивним з економічного погляду і сприйнятливим із соціального, політичного, морального, психологічного. Натомість стрімке розшарування на базі не зростання, а різкого падіння ВВП тягне за собою надзвичайно серйозні виклики, ризики та загрози. Поляризація соціальної структури, вимивання середнього класу веде не лише до гальмування економічного зростання, а й загрожує виникненням соціально-політичної дестабілізації, хаосу, анархії, широкомасштабних громадянських зіткнень.

Під час реформ в Україні за рецептами МВФ відбулася стрімка, небачена за масштабами в індустріальну епоху деіндустріалізація країни. Першими були знищені найбільш високотехнологічні, наукомісткі галузі, в яких вироблялася продукція з найбільшою часткою доданої вартості та найвищим рівнем конкурентоздатності: електронна промисловість; приладобудування; галузі військово-промислового комплексу; авіаційна; суднобудівна промисловість; енергетичне машинобудування; верстатобудування і т.д. Паралельно відбувалася стрімка деградація науки та освіти. За цими високотехнологічними галузями та сферами настала черга за традиційними галузями та виробництвами. Деградувало виробництво тканин, взуття, одягу, споживчих товарів довготривалого користування і навіть найелементарніших низькотехнологічних готових виробів. Наприклад, ліс-кругляк експортуємо, а виготовлені з нього палички для розмішування чаю та кави імпортуємо за цінами в десятки разів вищими за ліс-кругляк. За останні три роки черга дійшла до знищення потужних підприємств хімічної промисловості, промисловості із виробництва мінеральних добрив та чорної металургії. Особливо небезпечною є деградація галузей паливно-енергетичного комплексу, які є фундаментом, базою для забезпечення виживання країни та народу.

Зворотним боком деіндустріалізації є така ж стрімка аграризація країни. Продукція АПК вийшла на провідні позиції як у структурі ВВП, так і експорту. Аграризація – явище не нове для вітчизняної економіки. Такий процес мав місце під час реформ 20-х років ХХ ст., що увійшли в історію як політика НЕПу [33, с. 578–579]. Тодішня аграризація хоча і мала цілий ряд позитивних моментів у зруйнованій війнами країні, але водночас не створювала надійних передумов для забезпечення прискореного зростання в довгостроковому проміжку часу на базі розвитку високотехнологічних, обробних галузей промисловості. Тому вона й була згорнута в кінці 20-х років і проголошено курс на індустріалізацію. Слід відзначити, що загалом прогресивний процес індустріалізації, якого не змогла уникнути жодна з сучасних розвинутих країн, не слід ототожнювати, що нерідко відбувається в сучасних публікаціях, із перекосами, диспропорціями, проявами волюнтаризму, насильства і навіть злочинів, що мали місце в цей період.

Е. Райнерт виходить із того, що сировинні галузі та сільське господарство є секторами зі зменшуваною прибутковістю (в іншій термінології спадною доходністю, спадною продуктивністю, спадною ефективністю). В цих секторах, на відміну від промисловості, особливо її високотехнологічних галузей, не генерується велика частка доданої вартості. Отже, ті країни, які стають на шлях аграризації із визначення не здатні забезпечити високий рівень доходів своїх громадян та зростання на цій основі їх добробуту. До того ж, Е. Райнерт стверджує, що чим більшою є частка сільського господарства у структурі ВВП, тим більш імовірною є загроза виникнення голоду в таких країнах. Доступність продовольства, якість харчування в умовах відкритої економіки визначаються зовсім не величиною аграрного потенціалу і навіть не обсягами виробництва сільськогосподарської продукції на душу населення. Вони залежать

від рівня платоспроможності (доходності), а рівень останньої визначається рівнем розвитку обробних галузей, насамперед високотехнологічних.

Слід підкреслити, що положення щодо зменшуваної прибутковості (спадної доходності, продуктивності, ефективності) має універсальний характер. Воно чітко проявляється не лише в моделях ринкової економіки, а й у командно-адміністративних економічних системах. Так, якщо в період індустріалізації доля вилучень у формі податку з обороту на сільськогосподарську продукцію у структурі роздрібної ціни була надзвичайно високою (у ціні борошна, наприклад, перевищувала 90%), то за останні десятиліття багато видів продукції дотувалися, як і в більшості західних розвинутих країн. Водночас по деяких видах продукції частка дотації у структурі роздрібної ціни перевищувала 70%. Джерелом для дотацій, як і в країнах із розвинутою ринковою системою господарювання, була більш високодоходна промисловість. На сьогодні наша аграрна продукція на ринках розвинутих країн навіть при мізерних зарплатах не завжди конкурентоспроможна, оскільки не дотується, а якщо й дотується, то далеко не на такому рівні, як у розвинутих країнах. А джерела для дотування обмежені, оскільки не розвиваються галузі зі збільшуваною прибутковістю.

Таким чином, успішний розвиток аграрного сектору і сировинних галузей без розвитку галузей високих технологій неможливий. Саме цим можна пояснити нинішню ситуацію в Україні, яка на поверхні виглядає парадоксальною. Ситуація, коли посилення аграризації обумовлює зубожіння широких верств населення, а не підвищення добробуту, якості харчування. Якщо у 1990 р. середньостатистичний житель України споживав 3597 кілокалорій (один із найкращих показників у світі), то в 1995 і в 2000 рр. – 2696 кілокалорій. На 2014 р., за оцінками деяких високофахових експертів, до 15 млн громадян України недоїдали, оскільки не мали достатнього рівня платоспроможності [34]. Як зазначає заступник Голови Аграрної партії України Денис Марчук, «те, що спостерігаємо в Україні – це ще не голод. Але, за оцінкою ООН, 1,5 млн українців переходять із межі бідності на межу голоду. Мільйони наших громадян не можуть дозволити собі споживати рекомендовану біологічну норму молока, м'яса, риби і яєць. «Недобір» у цих категоріях складає до 50–60%» [35]. Е. Райнерт проводить паралелі в реформуванні за принципами Вашингтонського консенсусу і реформами Моргентау в перші післявоєнні роки на окупованій території Західної Німеччини. Деіндустріалізація та аграризація на території майбутньої ФРН потребували знищення 20 мільйонів людей, оскільки вони не здатні були забезпечити себе мінімумом засобів існування. Тому план деіндустріалізації Моргентау був змінений на план реіндустріалізації Маршалла. Останній відіграв якщо й не вирішальну, то значну роль у формуванні того, що у світовій історії дістало назву західнонімецького економічного дива.

Деструктивні моменти в розвитку народногосподарського комплексу України не вичерпуються його аграризацією. У межах аграризації відбуваються надзвичайно стрімкі процеси монокультуризації самого сільського господарства, що посилює зменшення прибутковості. За період з 1990 р. до 2014 р. площі під посів ріпаку збільшилися з 90 тис. га до 882 тис. га, майже в десять разів, а льону-довгунця (трудомісткої культури, що є сировиною для виробництва тканин із безмежним ринком збуту) зменшилися з 172 тис. га до 2 тис. га, тобто у 86 разів. Одночасно поголів'я великої рогатої худоби зменшилося з 26638 тис. голів у 1985 р. до 3884 тис. голів у 2014 р., тобто майже у 7 разів. Навіть порівняно з 1915 р. (другим роком Першої світової війни) поголів'я великої рогатої худоби зменшилося у 2,35 рази при значно меншій чисельності населення понад століття тому [36, с. 129; 149].

Такі фундаментальні зміни у структурі виробництва самого АПК обумовили надзвичайно стрімке зниження рівня зайнятості. Кількість зайнятих у сільському, лісовому та рибному господарстві України за період із 2000 р. до 2014 р. зменшилася з 2785,7 тис. до 607,5 тис., тобто в 4,58 рази [36, с. 342]. Звідси випливає висновок: потрібно забезпечувати не експорт непереробленої сільськогосподарської сировини та імпорт готових до вживання продуктів харчування, особливо тваринництва. Навпаки, заохочували імпорт сільськогосподарської сировини та експорт м'яса, сирів, масла тощо, тобто продуктів із більш високою долею доданої вартості.

Але, як про це не прикро говорити, деструктивні процеси в розвитку економіки лише цим не вичерпуються. Важлива проблема полягає в тому, що навіть та мізерна додана вартість, що створюється у виробництві сировини, напівфабрикатів та аграрній сфері не утримується в межах країни, а вимивається за її кордони. Один із експертів України зробив 5 жовтня 2011 р. заяву, суть якої полягає в тому, що «у селян зерно закуповується за цінами 100 дол., а продажна ціна – 300 дол. І вся ця різниця залишається не у нас в країні» [37].

Обвальна лібералізація економіки України на принципах шокової терапії і Вашингтонського консенсусу призвела також до безпрецедентних масштабів витоку капіталу і фінансового знекровлювання України. В ідеалі, відповідно до концепції неолібералізму, приплив капіталу в ті чи інші країни має вести також до переливу робочої сили, підвищення її пропозиції і зниження як вартості робочої сили, так і заробітної плати в цих країнах. У тих країнах, звідки здійснюється відплив капіталу, мав би посилюватись і відплив робочої сили, зменшуватись її пропозиція, відбуватись підвищення її вартості та зростання

заробітної плати. У результаті, вартість робочої сили і рівні заробітної плати мали б вирівнюватись. Але насправді «ворота» для витоку капіталу з менш розвинутих до більш розвинутих країн є широко відкритими, тоді як приплив робочої сили в розвинуті країни надзвичайно жорстко контролюється і регламентується. Про що найбільш наочно свідчить і знаменитий багатостраждальний «безвіз» для українських громадян.

Масштаби витоку капіталу з України безпрецедентні. Фінансово виснажена молода держава протягом усіх років «ринкового» реформування була і залишається донором більш розвинутих країн. І це при постійній демагогії щодо залучення іноземного капіталу та надання їй фінансової допомоги. Екс-виконуючий обов'язки Генпрокурора О. Махніцький на весь світ заявляв у 2014 р., що сім'я Януковича «вкрала 100 млрд дол. 30 млрд дол. вивезено готівкою». А екс-трічі генпрокурор С. Піскун називає суму коштів, що виводяться за кордон останніми роками в 100 млрд дол. за рік [38]. Ці суми, хоча і їх озвучують колишні правоохоронці високого рівня, є, за нашими оцінками, занадто завищеними. Близькими до реальності, на нашу думку, є суми виведення капіталу за кордони України біля 20 млрд дол. за рік, що є співмірними з річним державним бюджетом. Але, якщо виходити навіть з цих поміркованих оцінок, то й тоді суми виведених за кордон, в офшорні компанії і т.д. коштів будуть багаторазово перевищувати обсяги фінансування реіндустріалізації 17 країн Західної Європи за планом Маршалла, що складали 160 млрд дол. у сучасних цінах. Таким чином, процеси деіндустріалізації, аграризації, монокультуризації неминуче ведуть до перетворення країни у фактичну колонію, сировинний придаток. На ній усе жорсткіше затягується борговий зашморг і в кінцевому підсумку відбувається втрата економічного, а за ним і політичного суверенітету.

Шокову терапію Е. Райнерт характеризує «чистісіньким божевільям», а політику Вашингтонського консенсусу як «злочин проти значної частини людства» [11, с. 314; 362]. Україна за роки «ринкових» реформ здійснила небачений «деградаційний стрибок». Вона опинилася в статусі колонії, сировинного придатку. Подолати цей статус неможливо без докорінної зміни моделі соціально-економічного розвитку. «Головний висновок щодо чинної економічної моделі України полягає в тому, зазначають автори доктрини збалансованого розвитку, що вона повністю вичерпала ресурс навіть для власного самовідновлення й потребує негайної зміни» [30, с. 20].

У формі економічних категорій та привабливих гасел як, наприклад, «свобода», «вільний ринок», «лібералізація», «приватизація», «дерегуляція» тощо для України понад два десятиліття тому був запропонований і реалізований на «великій шахівниці» [39] подвійний гамбіт. Партія близька до завершення. Її результат уже відомий і очевидний. З одного боку, на основі деіндустріалізації відбулася небачена поляризація суспільства на кучку олігархів і великі маси зuboжілих людей. Із другого боку, стрімко послабилися і продовжують надалі послаблюватися позиції країни в системі світогосподарських координат. Перебудувати світовий економічний порядок Україна не в стані. Але вона в стані оголосити завершення нав'язаної партії на «великій шахівниці» й оголосити нову, свою партію із своїм же новим подвійним гамбітом. Метою цього подвійного гамбіту має стати відродження національної економіки і зміцнення на цій основі позицій країни в системі світового поділу праці та світового ринку на рівноправних, взаємовигідних умовах.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

1. Реформування соціально-економічної сфери України на основі принципів неолібералізму та Вашингтонського консенсусу має яскраво виражений руйнівний характер. Зміна цієї моделі є на сьогодні найбільш нагальною потребою та необхідністю. Нова модель, зорієнтована на якісне економічне зростання та розвиток, має базуватися на принципах теорій Ф. Ліста, Дж.М. Кейнса, Й. Шумпетера, Е. Райнерта, західноєвропейської соціал-демократії з урахуванням національної специфіки та особливостей України.

2. Опинившись у статусі колонії, сировинного придатку, Україна ще повністю не втратила всіх шансів вирватися із нього за умови реалізації в практичній площині «прагнення дорівнятися». Для цього потрібно, насамперед, розвивати високотехнологічні галузі та виробництва, які генерують високу долю доданої вартості і створюють саме так матеріальний фундамент для зростання доходів і добробуту, причому не лише в цих сферах, а й загалом у межах країни. За даними авторів програми «Україна 2015: Національна стратегія розвитку», серед яких є багато видатних учених та державних діячів, «зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90%» [40, с. 41]. Стратегія технологічного і соціально-економічного розвитку має базуватися, на думку авторів документу, на концепції «обганяти не доганяючи». Такі принципи для подолання відсталості Німеччини ще в середині XIX ст. були висунуті Ф. Лістом. А Е. Райнерт вважає, що «країна має потребу в наявності якогось свого чемпіона «світового класу» [11, с. 344]. Одночасно необхідно жорстко обмежувати олігархію, що зорієнтована на вилучення природної ренти в сировинних, низькотехнологічних галузях та сільському господарстві.

3. Розвиток високотехнологічних галузей можливий лише на основі лідерського розвитку освіти та

науки. Тому ці сфери слід розглядати, зокрема й в аспекті їх фінансування, як беззаперечні пріоритети. У забезпеченні фундаментальних наукових досліджень, проведенні прикладних наукових робіт та дослідно-конструкторських розробок провідну, визначальну роль відіграє держава, а не приватний сектор. На це чітко вказує навіть Б. Гейтс, який досягнув грандіозних успіхів як приватний дослідник та підприємець. «Приватний сектор, зазначає він, надто егоїстичний та неефективний і не стане добровільно займатися реалізацією подібної задачі без допомоги держави! ... З часів Другої світової війни державний сектор науково-практичних досліджень США задавав тон практично у всіх галузях, а приватний сектор, як правило, залишається недієздатним у цьому питанні» [41].

4. Важливо також відроджувати традиційні галузі та виробництва обробної промисловості. Все, що може вироблятися в межах України (наприклад, тканини, одяг, взуття тощо) має вироблятися на її території національними виробниками, а не імпортуватися. «Країна з неефективним промисловим сектором, пише Е. Райнерт, набагато заможніша, ніж країна, де взагалі немає промислового сектора» [11, с. 213].

5. Необхідно терміново закрити найбільшу «чорну діру», в якій уже понад чверть століття поглинаються ресурси і результати праці українського народу. Ця «чорна діра» знаходиться у сфері зовнішньоекономічних відносин, включно з відносинами офшорними. Під нескінченну демагогію щодо залучення іноземних інвестицій фінансово вкрай виснажена Україна є донором для економік більш розвинутих країн, одночасно перетворюючись у їхнього боржника. І чим далі, тим у більшого боржника. З неї представниками іноземного капіталу та компрадорами-олігархами і чиновниками викачано навіть не сотні мільярдів, а трильйони гривень. У сфері зовнішньоекономічних відносин потрібно невідкладно переходити до реалізації політики виваженого протекціонізму, включно з введенням елементів державної монополії в ряді напрямів. Без припинення широкомасштабного витоку капіталу (не тільки фінансового, а й людського, інтелектуального) Україна ніколи не зможе піднятися з колін і стати на шлях розвитку та прогресу.

6. Ключовою проблемою на сьогодні як для забезпечення стимулювання економічного зростання та розвитку, так і відновлення принципів соціальної справедливості, утвердження соціально-політичної стабільності є вирішення вже давно перезрілої проблеми докорінної зміни відносин розподілу і перерозподілу суспільного продукту. Якщо зміни техніко-економічних відносин у сфері безпосередньо виробництва потребують немало часу та значних зусиль, то вдосконалення відносин розподілу та перерозподілу більшою мірою піддаються впливу суб'єктивних факторів, залежать від політичної волі й не потребують значних витрат. Натомість вони дають швидкий і значний позитивний економічний та соціальний ефект.

У цих відносинах насамперед необхідно невідкладно усунути дві кричущі, однаково деструктивні як в економічному, так і соціальному та політичному плані крайнощі. З одного боку, має місце тотальна зрівнялівка, яка ще більше посилилась після подвійного зростання мінімальної заробітної плати у 2017 р. До того ж, ця зрівнялівка утвердилася і нарощується на базі загального для більшості громадян низького рівня доходів. Це обумовлює бідність значної частини навіть працевлаштованих, зокрема з високим рівнем освіти, кваліфікації та продуктивності. Така зрівняльність підриває стимули та мотиви до праці та спонукає до пошуку напівлегальних і нелегальних доходів, що породжує великомасштабну побутову корупцію.

З другого боку, має місце ніякими об'єктивними критеріями не обґрунтована величезна диференціація в доходах, зокрема в оплаті праці, причому й у межах самого державного сектору. Заробітна плата менеджерів НБУ, «Укрзалізниці», «Укргазвидобутку» і т. п., у тому числі «варягів», у десятки і навіть сотні разів (наприклад, в «Укрнафті» офіційна річна заробітна плата топ-менеджера «варяга» складала 2 млн дол.) перевищує як мінімальну, так і середню в країні. До того ж, система оподаткування доходів побудована так, що на чисельно незначну, але карколомно багату частину населення, насамперед олігархат, падає найменше податкове навантаження (дивіденди та інші нетрудові доходи оподатковуються за ставкою 5%, а заробітна плата 18% + 1,5%). Оподатковуються навіть пенсії, чого світ ще ніколи і ніде не бачив. Порівняно з цивілізованими країнами, в яких доходи оподатковуються за прогресивною шкалою і з більшою прогресією для нетрудових, а не трудових доходів, у нас усе поставлено в цій сфері, як і в багатьох інших, із ніг на голову.

Система, в якій невеликий за чисельністю прошарок (політики, олігархи, чиновники, правоохоронці) забезпечує для себе все й сьогодні, а абсолютній більшості безкінечно пропонується очікувати світлого, заможного, але не визначеного в часі майбутнього, повністю вичерпала себе і не має жодних перспектив для існування в нашому суспільстві. І вона буде неминуче змінена, яким би затятим не був опір олігархату та частини політикуму і чиновництва.

«Добробут для всіх» – це не тільки назва книги відомого видатного західнонімецького реформатора Л. Ерхарда, творця західнонімецького економічного дива, а й головний, визначальний принцип соціально-економічної політики в моделі соціально орієнтованої ринкової економіки, держави загального добробуту. І нам потрібно переорієнтувати всю політику, державне управління та регулювання на реалізацію

саме цього принципу. І чим раніше це буде здійснено, тим скоріше відійдуть у минуле бідність, безнадія, криза, відчай тощо. Як і прояви сепаратизму, так і загрози громадянських зіткнень, руйнування державності.

7. Перехід на нову модель соціально-економічного розвитку об'єктивно вимагає вдосконалення існуючих і, що особливо важливо, створення нових інституцій та інструментів. «Інституція, яка підходить одній системі виробництва, пише Е. Райнерт, може не годитися для іншої» [11, с. 278]. Своєю чергою змінити інституції та інструменти, як переконливо доводять Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон, можливо лише через політичні механізми, спонукаючи до цього через використання демократичних, ненасильницьких механізмів політичні еліти, зокрема і шляхом їх ґрунтового оновлення та зміни. «Ми стверджуємо, зазначають вони в знаменитій праці, що для розуміння світової нерівності потрібно розібратися, чому деякі нації організовані вельми неефективно й у соціально небажаний спосіб. Нації часом стають спроможними створити ефективні інститути й досягти процвітання, але, на жаль, це поодинокі випадки. Більшість економістів і політиків зосередилися на «правильній поведінці», тоді як насправді слід пояснити, чому в бідних націях «все пішло не так». Неправильні дії здебільшого пов'язані не з невіглаством чи культурою ... бідні країни бідують через вибір можновладців, який створює бідність. Вони діють неправильно не через помилки або незнання, а навмисне» [42, с. 278].

Е. Райнерт пропонує цілу систему «інструментарію прагнення дорівнятися і економічного розвитку». Серед них такі інструменти: свідоме планування; протекційний захист прогресивних галузей і виробництв; тимчасові монополії, тимчасові патенти із конкретних видів діяльності; дешеві кредити, податкові пільги, субсидії і т.п. для визначених видів діяльності; патентний захист знань; наголос на освіті та навчанні тощо.

Варто звернути особливу увагу на те, що в цьому переліку на першому, заголовному місці виділено «свідоме планування». І це, на нашу думку, далеко не випадково. Ще в епоху «дикого капіталізму» найвидатніший підприємець ХХ ст. Г. Форд наголошував на тому, що головні провали цієї системи полягають у тому, що «вона позбавлена плану. Все залежить від ступеня плановірності і доцільності» [43, с. 4]. Найвидатніший менеджер ХХ ст. Лі Якокка вказував на те, що прогрес є неможливий, якщо ми не відмовимося від безглуздої ідеї, що начебто будь-яке планування в масштабах країни є загрозою для капіталістичної системи. В роки «ринкових» реформ навіть самі категорії «план» та «планування» були демонізовані. Місце далеко не в усьому досконалого планування надовго, впевнено і безроздільно зайняв «спонтанний хаос» [11, с. 255]. Тому відновлення на новій основі (переважно індикативній, а не директивній) системи дієвого державного планування вже давно на часі.

Преференції «для визначених видів діяльності» Е. Райнерт образно характеризує «Шумпетерівським кумівством». Воно не містить сірих, а тим більше чорних відтінків, оскільки слугує забезпеченню «творчого руйнування», а значить і розвитку за Й. Шумпетером. Таке кумівство, на відміну від мальтусівського, кумівство в значенні державного сприяння і підтримки прогресивних видів діяльності із зростаючою прибутковістю є однозначно позитивним.

8. Усі ці надскладні, доленості проблеми зі зміни моделі соціально-економічного розвитку України з метою спрямування її на шлях стабільного, стійкого і якісного економічного зростання та розвитку можливо вирішити лише за умови реалізації в практичній площині трьох ключових стратегій, що лежать більшою мірою поза соціально-економічною сферою. Необхідно здійснити такі заходи:

- невідкладно відновити добровільно втрачену державою монополію на насилля. Без цього ніякі інші проблеми, зокрема соціально-економічні не можуть бути вирішені;
- забезпечити утвердження реального державного суверенітету;
- удосконалити вже наявну, а в багатьох аспектах створити з нуля на демократичній основі систему дієвого, ефективного суспільного, громадського контролю за діяльністю бізнесової та політичної «еліти», органів влади та управління на всіх рівнях управлінської ієрархії та чиновництва. «Сьогодні, в глобальному світі, підкреслює Е. Райнерт, чимало національних еліт більше ототожнюють себе з глобальною елітою, ніж з елітою рідної країни» [11, с. 350]. Громадянське суспільство має жорстко, але демократично, без використання «коктейлів Молотова» та «сміттєвих люстрацій» спонукати еліту діяти не у своїх егоїстичних, вузькокланових інтересах, а в інтересах загальнодержавних, загальнонаціональних, загальнонародних. Якими б складними не буди ці проблеми, Україна, якщо вона прагне утвердитися в сучасному жорстко конкурентному світі як соціальна держава з високим рівнем добробуту та якості життя, має їх вирішити. Іншого просто не дано.

Література:

1. Ложкін Борис. Четверта республіка. Чому Європі потрібна Україна, а Україні – Європа : [Текст] / Борис Ложкін. – Харків : Фоліо, 2016. – 251 с.
2. Гройсман В. «Если правительство думает, что, обобрав людей до нитки, можно избежать дефолта, – то это большая ошибка» / В. Гройсман // Зеркало недели – № 42. – 7 ноября 2015 г.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М., 1978.
4. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7.
5. Юсим В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.
6. Шевцова Л. 2013 рік: яким був світ у році, що минає? / Л. Шевцова // Щотижневик «День», 27–28 грудня 2013 року. – № 239–240.
7. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели : движение к пост-Вашингтонскому консенсусу / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.
8. Кучма Л. Д. Шляхом радикальних економічних реформ : [Текст] / Л. Д. Кучма. – К., 1994.
9. Новый курс: реформы в Украине 2010–2015 гг. Национальная доповідь. – К., 2010.
10. Хаустов Володимир. Куди переміщується столиця світу / Володимир Хаустов // Щотижневик «Дзеркало тижня», 27 травня 2017 р. – № 20.
11. Райнерт Ерік. Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними : [Текст] / Ерік Райнерт. – К., 2015.
12. Мочерний С., Топішко І. Ліст Фрідріх / С. Мочерний, І. Топішко // Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 2. / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Академія, 2001. – С. 195.
13. Национальная система политической экономии. Сочинение д-ра Фридриха Листа. – Санкт-Петербург, 1891.
14. Стігліц Джозеф. Глобалізація та її тягар. – К. : КМ Академія, 2003. – 252 с.
15. Топішко І. «Невидима рука» Сміта / І. Топішко // Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 2. / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Академія, 2001. – С. 546–547.
16. Топішко І. «Шокова терапія» / І. Топішко // Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 3. / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Академія, 2002. – С. 914–915.
17. Седлачек Томаш. Економіка добра і зла. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2017. – 520 с.
18. Мизес Л. Антикапиталистическая ментальность. – Нью-Йорк : Телекс, 1992. – 78 с.
19. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12.
20. Фридман и Хайек о свободе. – Минск, 1990.
21. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму. Відкрите суспільство під загрозою. – К. : Основи, 1999.
22. Райнерт Ерік. Не робіть те, що вам кажуть робити американці, а робіть те, що американці робили самі / Ерік Райнерт // Щотижневик «Дзеркало тижня», 4 березня 2017 р. – № 8.
23. Ойкен В. Основные принципы экономической политики : [Монография] / В. Ойкен. – М. : Прогрес, 1995. – 496 с.
24. Цит. по: Экономические науки. – 1991. – № 1.
25. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 203 с.
26. Ха-Юн Чанг. Економіка. Інструкція з використання / Ха-Юн Чанг. – К. : Наш формат, 2016. – 400 с.
27. Бураковський Ігор. Теорія міжнародної торгівлі : [Текст] / І. Бураковський. – К. : Основи, 1996. – 241 с.
28. Гальчинський Анатолій. Економічна методологія. Логіка оновлення / А. Гальчинський. – К., 2010.
29. Шумпетер Йозеф А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер. – К. : Основи, 1995. – 540 с.
30. Україна-2030. Доктрина збалансованого розвитку / Колектив авторів. – Львів : Кальварія, 2017. – 127 с.
31. Кораблин Сергей. Великая депрессия. Украина / Сергей Кораблин // Ежедневник «Зеркало недели», 22–28 августа 2015 г. – № 30.
32. Гриценко Андрій. «Українське економічне диво», або куди ведуть реформи? / Андрій Гриценко // Щотижневик «Дзеркало тижня», 17 червня 2016 р. – № 22.
33. Топішко І. Нова економічна політика / І. І. Топішко // Економічна енциклопедія : у 3 т. – Т. 2. / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] – К. : Академія, 2001. – С. 578–579.
34. Чопенко Володимир. Голодний ситому не рівня / Володимир Чопенко // Щотижневик «Дзеркало тижня», 2014. – № 23.
35. Марчук Денис. Чому українці бояться голоду? Аграрна партія / Денис Марчук // Інформаційний бюлетень, 2017. – № 21.
36. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2015. – 552 с.
37. Щотижневик «2000», 14 жовтня 2011 року.
38. Щотижневик «2000», 21 квітня 2017 року.
39. Бжезинський Збігнев. Великая шахматная доска / З. Бжезинский. – М. : Международные отношения, 2000.
40. Україна – 2015 : Національна стратегія розвитку. – К, 2008.
41. Гейтс Билл. Клімат спасет лишь социализм / Б. Гейтс // Ежедневник «2000», 30 октября 2015 г.
42. Аджемоглу Дарон, Робінсон Джеймс. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства та бідності / Аджемоглу Дарон, Робінсон Джеймс. – К. : Наш формат, 2016. – 472 с.
43. Форд Генри. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд. – Чернигов : Деснянская правда, 1995. – 184 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Отримано: 29 травня 2017 р.*Прорецензовано:* 11 червня 2017 р.*Прийнято до друку:* 19 червня 2017 р.

gogrya@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-17-25

Гонак І. М. Особливості економічного суперництва на світових ринках сировинних паливно-енергетичних ресурсів / І. М. Гонак // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 17–25.

УДК 341.655:339.548

JEL-класифікація F02:F13

Гонак Ігор Михайлович,*аспірант кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА НА СВІТОВИХ РИНКАХ СИРОВИННИХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ

У статті розглянуто механізми економічного суперництва на світових ринках нафти, вугілля і природного газу. Охарактеризовано теоретичні аспекти впливу на світові сировинні паливно-енергетичні ринки за допомогою механізмів економічного суперництва; проаналізовано основні форми та методи економічного суперництва на світовому ринку нафти, вугілля та природного газу за допомогою політичних, юридичних, інформаційних та економічних механізмів впливу. Охарактеризовано вплив економічного суперництва на ринках сировинних паливних ресурсів на економіку України.

Ключові слова: економічне суперництво, сировинні паливні ресурси, експорт, імпорт, ембарго.

Гонак Игорь Михайлович,*аспірант кафедры международной экономики, Тернопольский национальный экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОПЕРНИЧЕСТВА НА МИРОВЫХ РЫНКАХ СЫРЬЕВЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

В статье рассмотрены механизмы экономического соперничества на мировых рынках нефти, угля и природного газа. Охарактеризованы теоретические аспекты влияния на мировые сырьевые топливно-энергетические рынки с помощью механизмов экономического соперничества; проанализированы основные формы и методы экономического соперничества на мировом рынке нефти, угля и природного газа с помощью политических, юридических, информационных и экономических механизмов воздействия. Охарактеризованы влияние экономического соперничества на рынках сырьевых топливных ресурсов на экономику Украины.

Ключевые слова: экономическое соперничество, сырьевые топливные ресурсы, экспорт, импорт, эмбарго.

Igor Gonak,*Postgraduate student of the Department of International Economics, Ternopil National Economic University*

FEATURES OF ECONOMIC COMPETITION ON THE WORLD MARKETS OF RAWFIELD FUEL AND ENERGY RESOURCES

This article deals with the ways of economic rivalry in the oil, coal and natural gas world market. The theoretical aspects of influence on the world raw materials fuel and power markets with the help of economic rivalry mechanisms are characterized; The main forms and methods of economic rivalry in the oil, coal and natural gas world market are analyzed with the help of political, legal, informational and economic mechanisms of influence. The economic rivalry influence on the raw fuel resources markets of the Ukrainian economy is characterized.

Key words: economic rivalry, fuel and power raw materials, export, import, embargo.

Постановка проблеми. Механізми економічного суперництва на світових ринках нафти, вугілля і природного газу здійснюють суттєвий вплив на економічну та політичну складові державної політики будь-якої країни. На початку XXI ст. країни все частіше вдаються до використання непрямих економічних методів впливу на ринках нафти, вугілля і природного газу. Для України це особливо актуально в умовах перманентних змін цінової динаміки і логістики на ринках нафти, вугілля і природного газу, зважаючи на трансформаційні процеси в економічній, правовій та політичній системах країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів функціонування на світових ринках нафти, вугілля і природного газу знайшли своє місце у працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Окремі аспекти функціонування таких ринків досліджували сучасні науковці: В. Є. Новицький, Ю. Г. Козак, Н. С. Логвинова, К. І. Ржепішевський, О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Грищенко, Г. Ю. Дарнопих, Д. В. Бусарєв, О. В. Кадишева, С. В. Мочерний, Ю. С. Шемчушенко та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою та завданнями наукової статті є визначення можливостей використання технологій економічного суперництва на світових ринках нафти, вугілля та природного газу як комбінацію інформаційних, правових, політичних та економічних механізмів, покликаних забезпечити досягнення фінансово-економічних, політичних та безпекових цілей.

Виклад основного матеріалу. На початку XXI ст. світова економіка зіткнулась із надзвичайно складними для людства проблемами забезпеченості, використання та наслідками переробки сировинних паливно-енергетичних ресурсів у процесі соціально-економічної діяльності економічних суб'єктів.

Проблема видобування та використання сировинних паливних ресурсів та її розв'язання перебуває, на нашу думку, за межами вузької економічної логіки, а впливає і на соціальну, правову, політичну, інформаційну, воєнну та інші сфери людської діяльності. Сировинні паливно-енергетичні ресурси становлять собою первинну природну матеріальну субстанцію діяльності економічних суб'єктів (людини, підприємства, держави, економічних міждержавних об'єднань) та є предметом як міжнародного економічного співробітництва, так і глобального економічного суперництва [1, с. 735].

Особливості використання паливно-енергетичних сировинних ресурсів зумовлені певними обмеженнями, які пов'язані із: екологічними межами зростання видобутку сировинних паливних ресурсів, їх промислової переробки і використання; фізичним вичерпуванням сировинних паливних енергетичних ресурсів; технічною неможливістю безрозмірного їх залучення до процесу виробництва; відчутним, випереджаючим зменшенням забезпеченості сировинними паливно-енергетичними ресурсами в розрахунку на одну людину; нерівномірністю забезпечення сировинними паливними енергетичними ресурсами окремих країн і регіонів; наявністю різних (часто різнонаправлених або антагоністичних) економічних та політичних цілей окремих країн чи економічних блоків, які можуть вдаватися до дій, що суперечать інтересам інших суб'єктів світової економіки та економічній логіці; величезна енерговитратність виробництва, екстенсивний нерациональний характер як видобутку, так і використання. Ці фактори позначаються на характері сучасних міжнародних економічних відносин як між країнами, так і між економічними міждержавними об'єднаннями з приводу сировинних паливно-енергетичних ресурсів. Ці відносини часто набувають гостроти, зумовленої політикою, яку проводять зацікавлені країни та міждержавні об'єднання [1, с. 736].

Із активним розвитком світової економіки ринок сировинних паливних енергетичних ресурсів у загальному, і ринки нафти, вугілля та природного газу, зокрема, динамічно розвиваються та змінюються. На сьогодні завдяки нафті, вугіллі та природному газу покриває 80–85% попиту на енергію і навіть із урахуванням активного розвитку альтернативних джерел енергії після 2050 р., їх сумарна частка становитиме приблизно 60% загального енергетичного балансу міжнародної економіки [2, с. 90]. Водночас міжнародний ринок паливних ресурсів піддається впливу великої кількості зовнішніх і внутрішніх чинників, а також впливає на розвиток міжнародних як економічних, так і політичних та соціальних процесів. Торгівля сировинними паливно-енергетичними ресурсами характеризується певними особливостями:

- попит та пропозиція на світовому ринку паливно-енергетичних сировинних ресурсів залежить від соціально-економічної і політичної ситуації на міжнародному та національному рівнях, кліматичних умов, кількості розвіданих і потенційних сировинних запасів, наявності розвинутої високотехнологічної транспортної інфраструктури країн-експортерів, країн-транзитерів (зокрема, в найважливіших сировинних регіонах) та країн-імпортерів. У зв'язку з цим торгівля сировинними паливно-енергетичними ресурсами характеризується високою волатильністю та турбулентністю на ринках;

- із розвитком інноваційних технологій видобутку сировинних паливно-енергетичних ресурсів на початку XXI ст. простежують і надалі простежуватимуть довгострокове перевищення пропозиції сировинних паливно-енергетичних товарів над попитом на них. На думку О. О. Мамалуя, у світовому господарстві збільшується пропозиція мінеральних ресурсів внаслідок використання НТР у геологорозвідувальних роботах і з 90-х років XX ст. зберігається тенденція до зниження світових цін на сировину на тлі випереджаючого розширення міжнародної торгівлі [3, с. 447]. Отже, така ситуація на світових сировинних паливно-енергетичних ринках характеризується довгостроковою динамікою зниження цін на сировинні паливно-енергетичні ресурси та зумовлює наростання частоти і глибини економічних криз у країнах, які є активними експортерами цих ресурсів (країн із вузькою номенклатурою експорту паливно-енергетичної сировини), оскільки експорт паливно-енергетичних сировинних ресурсів забезпечує їм від 50 до 100% доходів від експорту та величезну частку доходів бюджетів (наприклад, доходи бюджету Росії [4] та Венесуели [5] від експорту паливно-енергетичних сировинних ресурсів складають понад половину загального обсягу доходів бюджету цих країн);

- країни-партнери в особі державних або державно-приватних (із понад 50 відсотковою державною часткою статутного капіталу) монополістів мають на меті забезпечити довготривалі відносини на основі міжнародних або міждержавних угод, у яких експортерів буде забезпечений збут паливно-енергетичного ресурсу на тривалу довгострокову перспективу, а імпортер отримує гарантовані регулярні поставки

сировинних паливно-енергетичних товарів із фіксованою або добре прогнозованою ціною на ресурс. Проте дуже часто в разі зміни динаміки ринкової ціни на сировинних паливно-енергетичних ринках після підписання довгострокового контракту одні партнери несуть збитки від укладених контрактів, а інші отримують додаткову незаплановану фінансову вигоду. Такі ситуації призводить до отримання незапланованих конкурентних переваг у світовій торгівлі країнами, що мають більш гнучку структуру цін на імпортовані паливні енергетичні ресурси і в разі зниження цін національні виробники країн-імпортерів отримують можливість знижувати ціни на товари, частка паливних ресурсів у собівартості яких є досить значною (наприклад, азотні добрива), на внутрішньому та експортному ринках; до виникнення спорів та додаткової дестабілізації ринків сировинних паливно-енергетичних ресурсів, що змушує контрагентів конфліктувати та звертатись до міжнародних арбітражів (наприклад, Стокгольмський арбітраж [6], у якому розглядалася газова суперечка між НАК «Нафтогаз України» та Газпромом [7]);

– розширюються межі втручання країн та інших національних та міжнародних суб'єктів, що не мають прямого стосунку до торгівлі сировинними паливно-енергетичними ресурсами (наприклад, блокування громадянами торгівлі вугіллям між окупованими районами Донецької та Луганської областей і вільними територіями України [8] та блокування громадянами торгівлі електроенергією на адміністративному кордоні Херсонської області та окупованої Автономної Республіки Крим [9]), у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі паливно-енергетичними ресурсами;

– спостерігається високий рівень монополізації та монополістичного державного регулювання світового ринку сировинних паливно-енергетичних ресурсів. Глобальна монополізація світового ринку паливних ресурсів є провідною тенденцією розвитку на початку третього тисячоліття, яка знаходить своє відображення в діяльності нафтогазових транснаціональних компаній. ТНК у сучасних умовах формують глобальні мережі видобування сировинних паливно-енергетичних ресурсів, канали їх переробки, збуту, маркетингу та транспортування, формуючи основні пропорції паливного сегменту світового ринку [10]. Найбільшими нафтогазовими компаніями світу є державні компанії або державні кампанії із часткою приватного капіталу (найбільшим у світі виробником нафти і природного газу є Saudi Aramco, державна нафтова компанія Королівства Саудівська Аравія, яка володіє найбільшими у світі запасами нафти, а її запаси природного газу оцінюються приблизно у 280 трлн футів 3; «Газпром» – друга у світі за величиною нафтогазова компанія, яка видобуває найбільший у світі об'єм газу і володіє найдовшою у світі, протяжністю понад один мільйон миль, газотранспортною системою; третьою за величиною у світі нафтогазовою компанією є національна іранська нафтова компанія National Iranian Oil Company (NIOC), яка володіє другими після «Газпрому» запасами природного газу у світі і величезними запасами нафти; американська нафтова компанія Exxon Mobil Corporation займає четверту сходинку за величиною нафтогазовою компанією на світовому паливно-енергетичному ринку і є найбільшою у світі публічною нафтогазовою транснаціональною корпорацією та міжнародним лідером по переробці і реалізації нафтопродуктів, при цьому здійснює свою економічну діяльність у 47 країнах; п'яту сходинку в рейтингу найбільших нафтогазових компаній світу займає китайська компанія Petro China із доведеними запасами сирої нафти в розмірі 11 млрд барелів та понад 67 трлн футів 3 природного газу, велика частина з яких знаходиться в Китаї [11]). До лідерів енергетичного ринку можна також віднести такі державні компанії, як кувейтська «KPC», венесуельська «PVD» катарська «Qatar Petroleum», індонезійська «Pertamina» та компанії держав із високим рівнем державного регулювання та централізації енергетичного ринку – мексиканська «Pemex», малайська «Petronas» [12]. Це зумовлює ситуацію, коли найбільші промислові та торговельні енергетичні компанії за безпосередньої підтримки національних урядів прагнуть встановлювати монополю високих цін на сировинних паливно-енергетичних ринках для імпортерів і внутрішніх споживачів сировинних паливних ресурсів та продуктів їх переробки, дуже часто завдяки монополюваному становищу на ринку, намагаються досягати інших, не економічних, цілей;

– постійно продовжується підвищення вимог імпортерів енергетичних ресурсів до екологічної безпеки та якості паливно-енергетичних товарів, що постачаються на внутрішній ринок країн-імпортерів;

– динамічно зростає обсяг торгівлі напівфабрикатами, виготовленими на основі паливно-енергетичної сировини, а також паливно-енергетичною сировиною глибокої переробки і спеціально підготовленими високотехнологічними матеріалами підвищеної якості;

– знижуються темпи зростання експорту сировинних паливних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі товарної групи [2, с. 77] (світовий ринок палива містить торгівлю товарами розділу 3 Стандартної міжнародної торговельної класифікації (СМТК) ООН: брикетами, коксом, вугіллям (група 32); нафтою, нафтопродуктами і подібними їм товарами (група 33); штучним та природним газом (група 34); електроенергією (група 35) [2, с. 88]).

Світовий ринок нафти, ринок природного газу і ринок вугілля міцно взаємопов'язані та взаємозалежні. Це можна пояснити тим, що в багатьох випадках експортери нафти є й експортерами природного газу, ці товари є взаємозамінювані (взаємозамінювані товари (субститути) є товарами, які здатні більшою чи меншою мірою замінювати один одного завдяки тому, що вони виконують подібні чи аналогічні

функції, задовольняють ті самі потреби [13, с. 182]). У зв'язку з цим ціна природного газу та вугілля на світовому ринку опосередковано прив'язана до біржової ціни нафти – в разі зміни цінової динаміки нафти із певним часовим лагом простежується подібна цінова динаміка на природний газ і вугілля (існування часового лагу пов'язане з тим, що нафта – це товар, який реалізується через механізм товарних бірж (Нью-Йоркська торговельна біржа, Міжнародна нафтова біржа в Англії) і його ціна встановлюється як рівноважна наявного на теперішній час попиту і пропозиції на даний сировинний паливно-енергетичний товар, а природний газ (на 100%) та вугілля (на 75%) реалізуються на основі укладення довгострокових угод [2, с. 76] із урахуванням біржової ціни на нафту за певний проміжок часу.

Отже, основна роль на ринку паливно-енергетичних ресурсів належить нафті, частка якої на світовому ринку сировинних паливних товарів складає близько 40% світового виробництва і споживання, вугіллю належить приблизно 30% ринку світового ринку сировинних паливних товарів, а природному газу належить понад 20% світового ринку. Проте до 2020 р. споживання природного газу у світі перевищить споживання вугілля і частка природного газу у світовому енергозабезпеченні зросте до 25–30%, а вугілля – зменшиться до 15–25% [2, с. 90].

Найбільшими виробниками нафти у світі є Китай, Венесуела, Росія, Колумбія, а також країни Африки, Північної Америки, Перської (Арабської) затоки. Найбільшими експортерами нафти у світі є Венесуела, Колумбія, Росія, країни Перської (Арабської) затоки та Африки. Після результативної розвідки та початку активного видобутку сланцевої нафти в Північній Америці до переліку країн-експортерів приєдналися США. На межі тисячоліть економічне суперництво на світовому ринку нафти різко загострилось. Це пов'язано із активним переформатуванням економічної та політичної ситуації на світовій економічній та політичній арені.

Для контролю над світовим ринком нафти тринадцять країн-експортерів цього паливно-енергетичного ресурсу створили Організацію країн-експортерів нафти (OPEC, The Organization of the Petroleum Exporting Countries [14]). Метою OPEC є: координація діяльності і вироблення загальної паливно-енергетичної політики щодо видобутку та реалізації нафти серед країн-учасниць організації, з метою підтримки стабільних цін на нафту на світовому паливно-енергетичному ринку або їх (на думку учасників OPEC) необхідної цінової низхідної чи висхідної динаміки; забезпечення безперебійних поставок нафти споживачам на міжнародному ринку; одержання віддачі від інвестицій та інновацій у нафтову галузь виробників цього паливно-енергетичного ресурсу і сприяння забезпеченню стійких грошових доходів країн-виробників нафти; сприяння регулярному постачанню нафти країнам-споживачам; опрацювання питань охорони навколишнього природного середовища.

Зустрічі керівників міністерств, що регулюють ринок нафти країн-учасниць OPEC, проводяться двічі на рік у Відні для оцінки ситуації на світовому нафтовому ринку та можливості прогнозування тенденцій його розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Під час цих зустрічей узгоджуються дії, які покликані стабілізувати або змінити в потрібному напрямі ринкові тенденції щодо цін чи обсягів видобутку і реалізації нафти. На конференціях OPEC можуть бути прийняті рішення щодо змін обсягів видобутку нафти та її реалізації на світовому паливно-енергетичному ринку відповідно до зміни попиту на неї на міжнародному нафтовому ринку. Країни-учасники OPEC мають можливість контролювати приблизно 2/3 розвіданих запасів нафти у світі, забезпечують приблизно 2/5 світового видобутку та біля половини експорту нафти на світовому паливно-енергетичному ринку.

Світовий ринок природного газу розвивається у фарватері змін на ринку рідкого палива. Найбільший інтерес на світовому сировинному паливно-енергетичному ринку проявляється до зрідженого природного газу, оскільки його використання в літаках, автомобілях, гелікоптерах, на електростанціях постійно зростає. Торгівля зрідженим газом зосереджена в основному в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – понад половина світового обсягу. Проте активно розвивається експорт зрідженого газу в Європу із країн Перської (Арабської) затоки, зокрема із Катару. Це склало серйозну конкуренцію для природного газу із Нідерландів, Великої Британії, Росії та Норвегії.

Ситуація на світовій енергетичній мапі тісно пов'язана із змінами на політичній – взаємний вплив простежується постійно. Економічне суперництво за контроль над територіями видобутку та шляхами транспортування енергетичних ресурсів призводять до змін на політичній мапі світу. Спроби контролювати країнами-експортерами обсяги виробництва і реалізації паливно-енергетичних ресурсів та шляхів їх транспортування призводить як до жорстокого економічного суперництва та різких змін цін на сировинні паливні ресурси, так і до політичного та військового суперництва, до війн і змін кордонів та інших хаотичних чи контрольованих геополітичних і гео економічних змін. Наприклад, спроби контролювати постачання сировинних паливних ресурсів із країн Близького та Середнього Сходу значною мірою спричиняли арабо-ізраїльські війни та ірано-іракський конфлікт 1980–1988 рр. [15]; спроби Іраку встановити контроль над кувейтським виробництвом і реалізацією нафти та транспортуванням цього паливно-енергетичного ресурсу (на початку 90-х XX ст. Ірак і Кувейт спільно контролювали приблизно чверть світового ринку нафти) призвели до Ірако-Кувейтської війни у 90-х рр. XX ст. із подальшою окупацією

Іраку міжнародними силами безпеки. Економічне суперництво на світовому ринку паливно-енергетичних ресурсів також вплинуло на розвиток революційних подій і дестабілізацію внутрішньополітичного та економічного життя у країнах Близького Сходу та Північної Африки (так звана «Арабська весна») у 2010–2014 рр., здійснило вплив на провокування процесів нестабільності в Нігерії та Венесуелі (обидві країни – виробники та експортери нафти), призвело до фактичного розпаду Лівії (виробник та експортер нафти) та Сирії (потенційно потужний транзитер енергетичних ресурсів із країн Перської (Арабської) затоки до Європи), до втрати частини територій такими країнами як Україна (втрата Криму із частиною Чорноморського шельфу, де видобувається природний газ і планувався видобуток нафти, та частини Донбасу, де видобувається вугілля), Грузія (втратила Абхазію із портом Сухумі, який мав величезний транзитний потенціал), Азербайджан (втрата території Нагірно-Карабаської автономної області спровокувала призупинення активного зростання іноземних інвестицій у видобуток сировинних паливних енергетичних ресурсів).

Позитивні та негативні сценарії розвитку подій у імпортерів та експортерів енергоресурсів впливають на цінову динаміку по-різному. Наприклад, економічна чи політична нестабільність у країнах-імпортерах призводить до зменшення темпів їх економічного зростання і світова ціна нафти (а за нею – і природного газу) отримує низхідну динаміку, а економічне зростання у країнах-імпортерах провокує зростання ціни нафти і природного газу на світовому ринку. І навпаки, внутрішня нестабільність у країнах-експортерах та країнах-транзитерах енергетичних ресурсів провокує зростання ціни сировинних паливних енергетичних ресурсів із-за потенційного чи реального дефіциту паливної сировини на світовому енергетичному ринку, а політична та економічна стабільність у таких країнах провокує падіння цін на сировинні паливні енергетичні ресурси.

Різна направленість інтересів експортерів, транзитерів та імпортерів нафти та природного газу зумовлює використання різних методів впливу на сировинний паливно-енергетичний ринок.

Багато країн-експортерів енергетичних ресурсів намагаються реалізовувати не сиру нафту, а продукти її переробки (дизельне пальне, бензин, мастила, інші товари), забезпечуючи створення нових робочих місць та збільшення доходів бюджетів у середині країни. Проте країни-імпортери зацікавлені в тому, щоб переробляти сиру нафту в себе і споживати та експортувати продукти переробки нафти, вироблені національними товаровиробниками, забезпечуючи утворення доданої вартості від переробки нафти в межах національної економіки. Тому країни-імпортери в умовах жорсткого економічного суперництва намагаються використовувати різні методи для досягнення даної мети:

- вивчають і аналізують можливості впровадження дозволених ГАТТ-СОТ [16] нетарифних і тарифних методів захисту національного ринку від зовнішніх економічних впливів;
- розробляють і впроваджують механізми стимулювання політичної та економічної турбулентності у країнах-експортерах паливних енергетичних ресурсів для перешкоджання розробці та впровадженню інвестиційних чи інноваційних проектів із переробки сирової нафти і зростання їх фінансових витрат на безпеку;
- надають підтримку державних органів щодо забезпечення отримання довгострокових кредитів із низькою відсотковою ставкою національними товаровиробниками для створення ефективних високоприбуткових виробництв із глибинної переробки нафти та випуску готової продукції;
- приймають законодавчі зміни щодо підвищення екологічних стандартів для продуктів переробки сировинних паливних ресурсів та стандартів якості для готових товарів із паливної сировини;
- надання дешевих короткострокових кредитів урядам країн-експортерів із метою затягнути їх у «боргову кабалу» для зменшення можливостей інноваційного та інвестиційного поступу національних економік країн-експортерів паливно-енергетичних сировинних ресурсів – країна-експортер паливних ресурсів та її комерційні господарюючі суб'єкти часто, отримавши доходи від експорту паливної сировини, зразу покривають свої зовнішні борги, а не інвестують у переробку паливної сировини в готову продукцію (наприклад, Російська Федерація станом на 2017 рік має 519 млрд дол. зовнішніх боргів [17], а перекредитування із-за міжнародних економічних санкцій ускладнене);
- забезпечують ефективне використання великою кількістю біржових гравців з метою впливу на ціну нафти.

Країни-експортери сировинних паливно-енергетичних ресурсів із метою досягнення довгострокових, позитивних для себе, тенденцій на світовому сировинному паливно-енергетичному ринку та максимізації прибутків національних товаровиробників намагаються використовувати такі методи впливу на ринки палива:

- здійснюють картельні змови виробників та експортерів паливних сировинних ресурсів із метою забезпечення висхідної цінової динаміки та максимізації прибутків національних підприємств-експортерів, створюючи штучний дефіцит сировинних паливно-енергетичних товарів на світовому ринку, зменшуючи видобуток природного газу чи нафти;

– використовують картельні змови виробників нафти та природного газу з метою нарощення видобутку та пропозиції природного газу і нафти на експорт для зменшення цін на світових нафтових ринках. Можна використовувати з метою: збільшення світового попиту на сировинні паливні ресурси та забезпечення пришвидшення зростання світової економіки, що своєю чергою спровокує зростання прибутків національних товаровиробників країн-експортерів сировинних паливно-енергетичних ресурсів завдяки ефекту масштабу; зменшення привабливості інвестицій у видобуток нафти і природного газу з високою собівартістю в інших країнах (видобуток в Арктиці чи видобуток сланцевої нафти);

– одноосібне нарощення видобутку та реалізації нафти і природного газу окремими країнами-експортерами з метою завоювання більшої частки світового ринку сировинних паливних ресурсів;

– стимулюють перерозподіл фінансових ресурсів, отриманих від експорту сировинних паливно-енергетичних ресурсів, із «проїдання» в інвестиційний та інноваційний розвиток національної економіки: створення власних підприємств із переробки сировинних паливно-енергетичних ресурсів та експорт напівфабрикатів, а також готової продукції (мастил, бензину, дизельного палива та інших товарів); інвестування отриманих від експорту сировинних паливних ресурсів коштів у розвиток туристичної галузі та розвиток високотехнологічних наукоємних галузей промисловості – машинобудування, електроніку, оборону, космічну та інші галузі).

Часто економічне суперництво між експортерами та імпортерами нафти і природного газу призводить до жорсткого суперництва, яке може проявитися не тільки в обмеженні постачання сировинних паливно-енергетичних ресурсів, а і у впровадженні жорсткого ембарго на постачання паливних ресурсів. Так, ембарго трактують як заборону на ввезення чи вивезення з країни товарів чи валюти з метою: сприяння розвитку тієї чи іншої галузі виробництва національної економіки; здійснення економічного тиску на країну-імпортера чи країну-експортера; захисту монопольних інтересів фірм, країн чи міжнародних організацій; введення міжнародно-правових санкцій; усунення екологічної, економічної, військової чи іншої загрози» [18, с. 357]. На думку І. Синишина, ембарго є засобом політичного та економічного впливу країн одна на одну через введення заборони вивозити / ввозити валюту, цінні папери, товари, а також затримання суден, вантажів та іншого майна, що належить іншій країні [13, с. 495]. Ембарго можуть застосовувати по-різному.

Упроваджене Європейським Союзом у 2012 р. ембарго на експорт сирої нафти із Ірану було здійснене за спробу виробити збагачений уран та власну ядерну зброю. Це призвело до величезних втрат валютного виторгу та падіння економіки країни. Економічним наслідком ембарго стала втрата Іраном близько 20 відсотків свого експортного ринку нафти – цю нафту раніше закуповувала низка країн ЄС [19].

Проте ембарго може бути введене і як заборона на постачання нафти чи природного газу в певні країни, як реакція на дії цих країн. Наприклад, країни Перської (Арабської) затоки в 1973 р. ввели ембарго на постачання нафти до країн Західної Європи та США за їх підтримку Держави Ізраїль у протистоянні із сусідніми арабськими країнами [1, с. 755] чи заборона на постачання природного газу із Росії до України і призупинення транзиту природного газу через українську територію, мотивуючи це нібито «порушеннями» двосторонніх домовленостей і водночас домагаючись економічних та політичних преференцій для російської держави та бізнесу.

Постачання паливно-енергетичних сировинних ресурсів є ефективним засобом впливу на економічний та політичний розвиток країн-імпортерів паливних сировинних енергетичних ресурсів та стимулом упроваджувати зміни для збільшення ефективності національної економіки. Наприклад, ембарго на постачання нафти із країн Перської (Арабської) затоки спровокувало глибоку економічну кризу в європейських країнах та простимулювало структурні зміни в економіці, забезпечило розробку і впровадження енергозберігаючих технологій та загальне підвищення енергоефективності економік країн-імпортерів нафти в Західній Європі.

На сучасному етапі прикладом впливу ембарго на постачання скрапленого газу через Перську (Арабську) затоку на європейський енергетичний баланс може стати транспортна блокада сусідніми державами Катару (повітряна блокада фактично почалась, а наступним кроком може стати морська блокада – найпростіше закрити прохід через Суецький канал і в Перській (Арабській) затоці навігація для суден із Катару може бути суттєво ускладнена). Криза в Перській (Арабській) затоці здатна зачепити не лише Близький і Середній Схід, а і весь Євразійський континент та, зокрема, й Україну. Основним аспектом у міжнародному резонансі цього суперництва є газовий, що є особливо важливим для українців. Газові конфлікти між європейськими державами і Російською Федерацією змусили держави Європейського Союзу шукати альтернативні джерела постачання природного газу. Саме завдяки такій ситуації Катар зумів відшукати свою нішу на ринку Європи. На сьогодні близько 4% природного газу, який споживає Європейський Союз, має катарське походження і це зумовило суттєве зниження цін на природний газ. Проте, якщо ситуація навколо Катару не врегулюється, європейські споживачі певний час можуть не мати доступу до катарського скрапленого газу і це може спричинити дефіцит природного газу на єв-

ропейському ринку та спровокувати зростання цін на цей сировинний ресурс, а за ним – і на нафту. А це автоматично спричинить зростання цін в Україні [20].

На початку третього тисячоліття Росія почала використовувати постачання природного газу як ефективний засіб контролю над політичним та економічним простором сусідніх країн. Росія за допомогою газового тиску домоглася як підписання довгострокових контрактів із завищеними цінами на постачання природного газу, так і інших політичних та економічних преференцій. Для протистояння російському газовому тиску різні країни використовували різні засоби: багато країн Європи почали купляти скраплений газ із Катару та і збільшили купівлю природного газу із Норвегії, Нідерландів та Великої Британії; Литва побудувала термінал для прийому скрапленого газу у Клайпеді і зменшила, а в перспективі нівелювала газову залежність країн Прибалтики від постачань природного газу із Росії; Україна розробляла власний чорноморський шельф та стимулювала прихід інвестицій у видобуток традиційного та сланцевого газу і сланцевої нафти, почала лібералізацію газового, нафтового і вугільного ринків, здійснила диверсифікацію газових поставок і купує природний газ із Європи через Словаччину та інші країни, планує купувати зріджений газ із країн Перської (Арабської) затоки та країн басейну Каспійського моря; Туркменістан побудував газопровід до Китаю. Ці дії країн зменшили політичний та економічний вплив Росії в регіоні та збільшили ефективність та незалежність економік сусідніх країн.

Часто доходи від експорту сировинних паливних ресурсів країни використовують для глобальної військово-політичної дестабілізації. Наприклад, Катар, найбільший у світі постачальник скрапленого газу [21], на величезні доходи від продажу природного газу, які складають понад 100 млрд дол. США на рік [22] при населенні 2,46 млн осіб [23] (для порівняння – ВВП України у 2016 р. склав 2383,2 млрд грн [24] або приблизно 87,2 млрд дол [25], а на 2017 р. планується 97,3 млрд дол. [26] при населенні – 42,5 млн осіб [27]), на думку сусідніх держав, фінансує організації, які вважають терористичними, найвідомішими серед них є «Брати-мусульмани» у Єгипті, ІДІЛ у Іраку та Сирії, Аль-Каїда, ХАМАС у Палестині, Талібан у Афганістані та Пакистані (тобто фінансується дестабілізація терористичними групами величезної частини Близького Сходу та Південної Азії) [21]; Іран на доходи від експорту нафти фінансує «Хесболлу», яка конфліктує із Державою Ізраїль; КНДР на доходи від експорту вугілля в Китай (близько тридцяти млрд дол. США щороку) фінансує розробку ядерної зброї та її носіїв і погрожує нею своїм сусідам – Південній Кореї, Японії та США. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що доходи, отримані від реалізації паливно-енергетичних сировинних ресурсів, можуть не тільки забезпечувати економічне зростання світової економіки, підвищення добробуту громадян країн-експортерів, транзитерів і споживачів, підвищення стійкості економік країн-експортерів завдяки формуванню резервних фондів із доходів від експорту сировинних паливних ресурсів і спричинити інші позитивні наслідки, а й призводити до соціально-економічної, політичної та воєнної дестабілізації в цілих регіонах світу та дезінтеграції окремих держав.

Україна характеризується від'ємним сировинним паливно-енергетичним балансом, що зумовлює купівлю, причому у величезних кількостях, сировинних паливних ресурсів, які традиційно є найбільшою частиною українського імпорту. Для енергоресурсо надвитратної національної економіки це забезпечує величезне фінансове навантаження і різкі зміни світових цін на енергетичні сировинні паливні ресурси призводить до економічних шоків для всієї української економіки. На початку третього тисячоліття задоволення енергетичних потреб України власними паливними сировинними ресурсами складає лише 40–50%, а щодо основних трьох видів енергоносіїв, то самозабезпечення у природному газі складає 20–25%, у нафті – 8–15 %, а у вугіллі – 80–95% [1, с. 740]. Хоча протягом 1992–2013 рр. держава намагалась розвивати видобуток сировинних паливних ресурсів із залученням державного і приватного (зокрема, іноземного) капіталу, частка власного забезпечення залишалась невисокою. Після втрати частини Чорноморського шельфу (поклади природного газу і нафти), окупації Автономної Республіки Крим (із покладами природного газу) та частини Донецької та Луганської областей (із покладами вугілля і потенційними видобутком сланцевої нафти і газу), а також із-за відмови іноземних інвесторів фінансувати видобуток сланцевої нафти на Прикарпатті, пов'язаної із нестабільністю в українському внутрішньополітичному житті, залежність України від імпортової паливно-енергетичної сировини значно зросла. Отже, українська держава, як імпортозалежна від паливної сировини із-за кордону країна, максимально зацікавлена у стабільності та прогнозованості розвитку світового паливно-енергетичного сировинного ринку та залученні нових надійних постачальників енергетичних ресурсів на європейський ринок. Для нашої країни це питання не тільки національної безпеки, а і фізичного виживання.

Висновки. Після проведеного аналізу можна стверджувати, що світова геоekonomіка та геополітика (а, відтак, і глобальна безпека), з одного боку, та ринки природного газу, вугілля та нафти, як основних паливно-енергетичних ресурсів, із другого боку, є надзвичайно тісно пов'язаними. Взаємний вплив простежується у всьому. Наприклад, пришвидшення темпів зростання світової економіки і підвищення стабільності та прогнозованості світової політики провокує зростання ціни природного газу, вугілля та нафти на світовому сировинному паливно-енергетичному ринку, а зменшення темпів зростання та по-

літична нестабільність на міжнародній арені призводять до зниження цін на сировинні паливні товари. І навпаки, позитивна політична й економічна динаміка та зростання видобутку природного газу, вугілля та нафти у країнах-експортерах та країнах-транзитерах цих паливних ресурсів призводять до зменшення світових цін на природний газ і нафту, а політична чи економічна нестабільність у цих країнах провокує збільшення цін на природний газ, вугілля і нафту у світовому енергетичному ринку. Звідси, для ефективного управління світовою політикою, глобальною безпекою й економікою та прогнозування позитивних тенденцій їх розвитку і забезпечення прогнозованих економічних і безпекових тенденцій потрібно здійснювати ефективне управління тенденціями на ринках природного газу, вугілля та нафти, а для забезпечення прогнозованого ефективного розвитку ринку сировинних паливно-енергетичних ресурсів потрібно забезпечити поступальний розвиток світової економічної і політичної системи.

Література:

1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : Підручник / В. Є. Новицький – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Основи міжнародної торгівлі : Навчальний посібник ; 2-ге видання, перероблене і доповнене / За редакцією Ю. Г. Козака, Н. С. Логвиної, К. І. Ржепішевського. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
3. Основи економічної теорії : Підручник / О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Грищенко, Г. Ю. Дарнопих. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
4. Гайдучкий П. ЄС – Росія : міфи про санкції / Павло Гайдучкий // Дзеркало тижня. – 2016. – 24 червня. – № 24–25. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dt.ua/international/yes-rosiya-mifi-pro-sankciyi-.html>.
5. Доходи бюджету Венесуели в 2009 р. знизяться на 6,7% // DAILY [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://daily.rbc.ua/ukr/show/dohody_byudzheta_venesuely_v_2009_g_snizyatsya_na_6_7_220320091.
6. Arbitration institute of the Stockholm chamber of commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sccinstitute.com>.
7. Стокгольмський суд завершив слухання по иску «Нафтогаза» к «Газпрому» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lb.ua/economics/2016/12/05/352587_stokgolmskiy_sud_zavershil_slushaniya.html.
8. Гришко Л. Блокування на Донбасі : вугілля розбрату / Лілія Гришко // DW, 01.02.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/uk>.
9. Соколовський Б. Чи постачатиме Україна електроенергію окупантам Криму? [Електронний ресурс] / Богдан Соколовський // Борисфен Інтел. – 2015. – 26 листопада. – Режим доступу : <http://bintel.com.ua/uk/article/sokol54-blokada>.
10. Бусарев Д. В. Глобальна монополізація світового ринку енергетичних ресурсів / Д. В. Бусарев // Економічний аналіз: зб.наук.праць. – 2014. – Том 16. – № 1. – С. 39–47.
11. <http://www.hydrocarbons-technology.com/features/feature-the-10-biggest-oil-and-gas-companies-in-the-world>
12. Кадышева О. В. Малые и средние независимые нефтяные компании как носители конкурентных преимуществ / О. В. Кадышева // Региональная экономика. – 2008. – № 27 (84). – С. 43–51.
13. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редколегія : С. В. Мочерний (відповідальний редактор) та інші. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
14. The Organization of the Petroleum Exporting Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.opec.org/opec_web/en.
15. Ірано-іракська війна : причини, історія, втрати і наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poradumo.pp.ua/cikave/59643-rano-rakska-vyna-prichini-storya-vtrati-nasldki.html>.
16. The World Trade Organization (WTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wto.org/>
17. Зовнішній борг Росії досяг критичного рівня [Електронний ресурс] // Українська правда (Економічна правда). – 2017. – 9 лютого. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/9/620281/>
18. Юридична енциклопедія : В 6 томах. Том 2 / Редколегія: Ю. С. Шемчушенко (голова редколегії) та інші. – К. : «Українська енциклопедія», 1999. – 744 с.
19. Нафтове ембарго ЄС проти Ірану набуває чинності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.radiosvoboda.org/a/24631726.html>.
20. Мішин О. Катарські історії : як нова криза у Перській затоці загрожує інтересам України [Електронний ресурс] / Олександр Мішин // Українська правда. – 2017. – 6 червня. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/06/6/7066745>.
21. The Economist: Сімейні чвари – Світ // Український тиждень, Тиждень.ua – №24 (500). – 2017. – 15 червня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/World/194567>.
22. Кот Р. Буря в затоці: нові альянси і можливості для Катару [Електронний ресурс] / Роман Кот // Агентство «Кримські новини». – 2017. – 7 червня. – Режим доступу : <http://qha.com.ua/ua/analitika/burya-v-zatotsi-novi-alyansi-i-mojlivosti-dlya-kataru/18532>.
23. Население Катару [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://countrymeters.info/ru/Qatar>.
24. Валовой внутренний продукт Украины [Електронний ресурс] / Финансовый портал «Минфин». – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
25. ВВП Украины на 2016 год (номинальный, ППС, гривна, доллар) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://seosait.com/vvp-ukrainy-na-2016-god-nominalnyj-pps-grivna-dollar>.

26. ВВП Украины на 2017 год (номинальный, ППС, гривна, доллар) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://seosait.com/gdp-ukraine-2017>.

27. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2017 року та середня чисельність у 2016 році (Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя. Розрахунки (оцінки) чисельності населення здійснено на основі наявних адміністративних даних щодо державної реєстрації народження і смерті та зміни реєстрації місця проживання.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ds/kn/kn_u/kn1216_u.html.

Отримано: 29 травня 2017 р.

Прорецензовано: 11 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 19 червня 2017 р.

derynandrey@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-26-31

Дерун А. М. Активізація розвитку великого підприємництва та кластерів в Україні / А. М. Дерун // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 26–31.

УДК: 334.722.8:330.837

JEL-класифікація: G 38; O 31

Дерун Андрій Михайлович,

аспірант Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ВЕЛИКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти створення і функціонування кластерів, зміст поняття «кластер», класичні моделі кластерів, основні форми їх запровадження. Проаналізовано передовий світовий досвід та можливості його застосування в Україні. Розкрито необхідність та доцільність об'єднання підприємств в Україні на базі кластерного співробітництва. Запропоновано комплекс заходів для визначення основних напрямів кластерної політики в Україні, а також спільних дій органів державної влади й управління.

Ключові слова: кластер, кластерна політика, моделі кластерів, види кластерів, світовий досвід, конкурентоспроможність, інновації.

Дерун Андрей Михайлович,

аспірант Института подготовки кадров Государственной службы занятости Украины

АКТИВИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ БОЛЬШОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования и функционирования кластеров, содержание понятия «кластер», классические модели кластеров, основные формы их внедрения. Проанализирован передовой мировой опыт и возможности его применения в Украине. Раскрыта необходимость объединения предприятий Украины на базе кластерного сотрудничества. Предложен комплекс мероприятий для определения основных направлений кластерной политики в Украине, а также совместных действий органов государственной власти и управления.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, модели кластеров, виды кластеров, мировой опыт, конкурентоспособность, инновации

Andrew Derun,

Postgraduate Student at the Personnel Training Institute of the State Employment Service of Ukraine

ACTIVATION OF BIG ENTERPRISES AND CLUSTERS DEVELOPMENT IN UKRAINE.

The article deals with the theoretical and practical aspects of clusters creation and functioning, the content of «cluster», the classical models of clusters and the main forms of their implementation. The advanced world experience and possibilities of its application in Ukraine are analyzed. The necessity and expediency of the enterprises merger in Ukraine on the basis of cluster cooperation is disclosed. A set of measures to determine the main directions of cluster policy in Ukraine as well as joint actions of state authorities and management were proposed.

Key words: cluster, cluster policy, Models of clusters, types of clusters, global experience, competitiveness, innovations.

Постановка проблеми. Для кардинальних структурних зрушень в економіці України необхідно застосувати нові організаційно-економічні важелі, які спроможні забезпечити підвищення продуктивності праці, створення замкнених ланцюгів виробництва із високою часткою доданої вартості, збільшення питомої ваги високотехнологічних та наукоємних виробництв, підвищення інноваційної активності суб'єктів економіки. Як показав світовий досвід, саме великі промислові структури здатні забезпечити виконання таких завдань. Для розбудови сучасної національної економіки потрібна стійка індустріальна основа, яку може забезпечити конкурентоздатне велике підприємництво. Але, як засвідчило проведене дослідження, великі підприємства й об'єднання (акціонерні товариства, асоціації, корпорації, консорціуми, концерни) представлені в Україні в незначній кількості як окремі організаційні структури, тоді як саме вони забезпечують майже 40% обсягу реалізації продукції та основну зайнятість. Водночас в Україні створена та функціонує дуже велика кількість дрібних підприємств, внесок яких у національну економіку порівняно з великими незначний. Для забезпечення інноваційного розвитку України та підвищення продуктивності виробничої сфери необхідно на державному рівні розробити заходи щодо сприяння об'єднанню малих, середніх і великих підприємств у формі кластерів, ефективність яких доведена у світі.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблематику розвитку великого підприємництва та кластерів досліджували у своїх працях такі вчені: А. Маршалл, М. Портер, Е. Бергман, Е. Браун, Л. Ван ден Берг, В. Прайс, М. Енрайт та ін. У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з діяльністю великих підприємств та кластерів знайшли відображення в роботах О. Амоші, І. Бураковського, М. Войнаренка, В. Гейця, Ю. Кіндзерського, В. Ляшенка, М. Малого, С. Мочерного, Ю. Пахомова, Є. Савельєва, М. Якубовського та інших. Проблема розвитку великого підприємництва приділяють увагу спеціалісти Інституту економіки промисловості НАН України. Науковці детально дослідили проблематику модернізації національної економіки [8; 15], напрями промислової політики в умовах посткризового стану та існування системних дисбалансів [10].

Мета статті. Дослідити суть кластерних моделей та можливість їх застосування в Україні з метою об'єднання великих, середніх і малих підприємств для забезпечення інноваційного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Одним із найефективніших способів розвитку економіки є застосування кластерного підходу організації підприємств, який дозволяє поєднати науково-технологічний, інноваційний та виробничий потенціали, сприяє створенню нового класу виробничих систем, що об'єднують ресурси та компетенції, недоступні для окремих підприємств [9]. У науковій літературі існує досить багато трактувань дефініції «кластер». Але найвідоміше належить М. Портеру, який визначив поняття «кластер» як групу географічно близьких взаємопов'язаних компаній (постачальників і виробників) і пов'язаних із ними організацій (освітніх закладів, органів державного управління, інформаційних компаній, наукових установ) у певній сфері, які організували спільну діяльність та взаємодоповнюють одна одну в досягненні кінцевої мети. Успішні конкурентоздатні фірми однієї сфери діяльності мають тенденцію концентруватися в одній країні, або в одному регіоні, досягаючи конкурентоздатності на світовому ринку, такі фірми поширюють свій вплив на навколишнє середовище [16].

У світовій практиці застосовують декілька моделей кластерів, основними характеристиками яких є взаємодія великого, середнього та малого бізнесу у виробничій сфері (таблиця 1). Зокрема, згідно з британською кластерною моделлю велике підприємство є центральним та головним об'єктом спільного функціонування, який діє в межах прогнозно-технологічних програм (змішаний секторально-кластерний підхід), у результаті досягається динамічний регіональний розвиток. Така модель розповсюджена у країнах Євросоюзу. У шотландській моделі ядром спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. Фахівці вважають, що для країн із перехідною економікою найбільше підходить італійська кластерна модель, де малий, середній та великий бізнес співпрацюють рівноправно на основі принципів гнучкої взаємодії.

Таблиця 1

Національні моделі кластерів та їх базові характеристики

	Назва	Характерні риси та найпоширеніші форми впровадження
1.	Британська модель	Велике підприємство – центральний та головний об'єкт спільного функціонування, який діє в межах прогнозно-технологічних програм (змішаний секторально-кластерний підхід), в результаті досягається динамічний регіональний розвиток. <i>Така модель розповсюджена у країнах Євросоюзу.</i>
2.	Шотландська модель	Ядром спільного виробництва стає велике підприємство, що об'єднує навколо себе невеликі фірми. <i>Таку модель обирають країни Європейського Союзу.</i>
3.	Азійська модель	Об'єднання великої компанії з малим та середнім бізнесом у структурі субпідрядних відносин із головною метою – виробництво продукції. Індивідуальність моделі відрізняється ефектом спеціалізації, державна інноваційна система заснована на кластерних підходах (наприклад, Японія).
4.	Італійська модель	Малий, середній та великий бізнес співпрацюють рівноправно, з елементами гнучкості взаємодії у визначених секторах та конкретних місцевостях. Мета – міцні позиції на світових ринках (традиційні товари). Це більш гнучка і рівноправна співпраця підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Фахівці вважають, що <i>для країн із перехідною економікою найбільше підходить саме така форма кластерної організації виробництва.</i>
5.	Модель Сполучених Штатів Америки	Підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий і інтеграційний потенціал. Головні переваги – науково-технологічні досягнення та інновації, особливість – формування моделі «конкурентоспроможності» на основі взаємодії державних структур, академічних організацій та промисловості. Як правило, продукція кластерів орієнтована на експорт.
6.	Фінська модель	Основа кластерних підходів – новітні технології. Перехід від підтримки повільно зростаючих базових галузей до кластеризації цих галузей шляхом розробки промислової політики держави.

Джерело: систематизовано на основі [1, с. 329; 16, с. 169].

В економічній структурі різних країн кластерну концепцію застосовують досить часто і вона перетворилася у вагомий інструмент державної економічної політики. Нідерланди та Данію можна назвати передовими європейськими країнами із впровадження кластерів. Швеція активно використовує кластерну концепцію для регіонального розвитку, а Фінляндія нападає переваги розвитку загальнонаціональних кластерів. Виважену конкурентну політику на основі кластерних підходів для залучення інвесторів здійснює Ірландія. Німеччина є визнаним європейським лідером у галузі біотехнології, об'єднуючи приватні та державні підприємства на основі кластерної ідеї. Значне фінансування для реалізації кластерної політики виділяє Велика Британія.

На сьогодні в США в межах кластерів працює більше половини підприємств, а частка створеного ними ВВП перевищує 60%. Активно йде процес формування кластерів у Південно-Східній Азії та Китаї. Так, у Китаї функціонує більше 60 кластерів, у яких сконцентровано близько 30 тис. компаній із більше ніж 3,5 млн співробітників. У країнах Європи, Японії та Індії 65–70% підприємств є учасниками кластерів; близько 70% кластерних структур функціонує в промисловій сфері. Повністю охоплена кластеризацією економіка скандинавських країн – Данії, Фінляндії, Норвегії та Швеції. У ЄС на сьогодні функціонує близько 2 тис. офіційно зареєстрованих кластерів, у яких працюють 38% зайнятих у всіх країнах ЄС. Із наявних кластерів 150 визнано кластерами світового рівня за показниками зайнятості, розмірами кластера та спеціалізацією. Протягом 2010–2013 рр. у 33,3% фірм, які є членами кластерів, зайнятість зросла більше ніж на 10%, тоді як поза кластерами зайнятість зросла лише у 18,2% фірм [9]. Прикладами всесвітньо відомих об'єднань підприємств є: «Силіконова долина» (Каліфорнія), «Пластикова долина» (м. Тарнув, Польща), Масачусетський мультимедійний кластер, Італійський взуттєвий кластер.

Варто підкреслити, що кластерні програми розвинених країн спрямовані на становлення та розвиток інноваційних секторів економіки. Більшість країн підтримують кластеризацію на державному рівні шляхом реалізації кластерної політики, під якою розуміють спільну діяльність органів державної влади та управління, установ та організацій наукового, виробничого, громадського та інших секторів, спрямовану на створення умов для формування нових кластерів в економіці. Національні програми кластеризації на сьогодні має переважна більшість країн ЄС. Зазвичай у них передбачено надання значної фінансової підтримки розвитку кластерів відповідно до національних стратегічних пріоритетів (ключових технологій, пріоритетних секторів економіки тощо), яка спрямовується переважно на підтримку кластерного менеджменту, НДДКР та інноваційних проектів [9]. Поширеними є промислові, регіональні кластери та бізнес-мережі (таблиця 2).

Таблиця 2

Види кластерів та їх характеристика

	Види кластеру	Характеристика
1.	Промисловий кластер	Це набір виробництв, де взаємовідносини є зв'язкою «покупець-постачальник» та «постачальник-покупець», або загальні технології, покупці, канали розподілу або людські ресурси.
2.	Регіональний кластер	Це промисловий кластер, у якому фірми-члени знаходяться географічно близько один від одного. Регіональні кластери можуть містити промислові райони малих та середніх фірм, концентрації фірм високих технологій, пов'язаних через розвиток та використання загальних технологій, та виробничих систем, що містять великі материнські компанії та їхніх місцевих постачальників та компанії, що відокремилися від материнської компанії.
3.	Бізнес-мережа	Може визначатися як група фірм, використовуючи їхні сумісні здібності та ресурси для співробітництва в сумісних проектах розвитку. Через доповнення один одного та спеціалізації для того, щоб здолати загальні проблеми, учасники можуть досягти колективної результативності та завоювати ринки поза їхньою межею. Мережа, звичайно, складається з декількох фірм, що проводять комунікацію та взаємодію.

Джерело: систематизовано на основі [2, с. 330].

Під промисловим кластером розуміють мережу географічно локалізованих взаємопов'язаних промислових підприємств, обслуговуючих галузей та органів державного управління, що координують їхню діяльність, об'єднаних у єдину самоорганізовану виробничу систему, що формують замкнений виробничий ланцюг, у межах якого створюється додана вартість та кінцева промислова продукція [9]. Досвід свідчить, що найбільш динамічно розвиваються регіони, у яких сформовано промислові кластери. Територіальна близькість компаній полегшує обмін капіталами, ідеями і досвідом, поліпшує логістику. Кластер забезпечує ефективний діалог між бізнесом і урядом та можливості поєднання державних і приватних інвестицій. На думку експертів, держава може перейти від підтримки окремих галузей до підтримки кластерів [13]. Кластери можуть більш раціонально використовувати наявний капітал, економніше витрачати ресурси та контролювати ефективність використання залучених інвестицій, підвищувати якість продукції та осучаснювати її номенклатуру, збільшувати асортимент продукції, прискорювати впровадження нових технологій, мінімізувати виробничі витрати, оптимально розподіляти доходи, а прибутки направляти на капіталізацію.

Попри те, що світовою практикою доведені переваги кластерної форми виробництва, в Україні досі не сформовано загальнонаціональної стратегії розвитку кластерів. Немає нормативно-правових та інституційних основ для реалізації кластерної моделі. Розроблені у 2008–2009 роках проекти нормативно-правових актів у сфері кластеризації залишаються досі незатвердженими (зокрема, це проект Концепції створення кластерів в Україні (2008 р.); проект концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів (2009 р.).

За висновками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень [9] розвиток кластерів в Україні протягом останнього десятиліття має місце в туристичному секторі, харчовій промисловості, важкому машинобудуванні. Але переважна більшість українських кластерів перебувають на стадії становлення. Про незрілість більшості промислових кластерів в Україні свідчить також відсутність стійких міжрегіональних кластерних об'єднань та переважна концентрація промислових кластерів у межах окремих областей або районів (таблиця 3). На думку фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, переважна більшість областей України використовує кластерну модель з метою реалізації двох головних завдань – забезпечення ефективного розвитку АПК та розбудови інноваційної моделі в промисловості. Також кластерні підходи застосовуються у сфері розвитку туристичного сектору (зокрема, «зеленого» туризму), стимулювання транскордонного співробітництва, зміцнення потенціалу малого та середнього підприємництва та розбудова його інфраструктури, вирівнювання регіонального розвитку та вирішення проблем депресивних регіонів, становлення галузі альтернативної енергетики.

Таблиця 3

Кластерні моделі у стратегіях розвитку регіонів України

Мета	Область	Кількість областей
Збільшення ефективності агропромислового виробництва та реалізація потенціалу АПК	Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Полтавська, Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська	9
Запровадження інноваційної моделі розвитку у промисловості	Вінницька, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька	7
Зміцнення потенціалу малого та середнього бізнесу і розбудова його інфраструктури	Волинська, Полтавська, Чернівецька, Донецька, Львівська, Херсонська	6
Забезпечення розвитку рекреаційного потенціалу та туристичної галузі	Тернопільська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська	4
Стимулювання транскордонного співробітництва та прикордонних територій	Вінницька, Закарпатська, Львівська	3
Зменшення диспропорцій розвитку в регіоні та вирішення проблем депресивних територій	Донецька, Київська, Миколаївська	3
Забезпечення розвитку сектору альтернативної енергетики	Івано-Франківська, Чернігівська	2

Джерело: узагальнено на основі [9].

Водночас перспективні можливості розвитку кластерної моделі в регіонах використовують не повною мірою, хоча постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року, у якій передбачено застосування кластерного підходу для вирішення економічних проблем регіонів та забезпечення нових можливостей розвитку основних галузей областей з огляду на пріоритети євроінтеграції. Реформа децентралізації влади відкриває можливість для органів місцевого самоврядування України стати основними суб'єктами державної кластерної політики на регіональному рівні. Це може значно підвищити роль регіонів та місцевих громад у формуванні та реалізації державної політики регіонального розвитку на кластерній основі.

На думку експертів, кластерна політика досі погано орієнтується на активізацію індустріальних галузей економіки України, які спроможні забезпечити створення продукту з високою часткою доданої вартості. Як наголошують учені, велику роль у цьому можуть відіграти заходи державної політики в частині розвитку інноваційного малого та середнього підприємництва [7], а також організації ефективної співпраці великого, середнього та малого підприємництва [6; 14].

Перспективи розвитку кластерів визначено у Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [11]. Кластери нині в Україні відіграють порівняно малу роль в економіці. Інформації про те, скільки існує кластерів, немає, але більшість кластерів функціонує в будівництві, сільському господарстві, текстильній промисловості. Як зазначено у Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу, високотехнологічні кластери в Україні ще не набули достатнього розвитку, за винятком сфери інформаційних технологій. Тому необхідно розробити комплексну програму підтримки перспективних кластерів із залученням до них підприємств малого та середнього бізнесу. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України розглядає можливість інтеграції малого та середнього підприємництва в ланцюги доданої

вартості на основі стимулювання ділових зв'язків, кластерної підтримки, модернізації виробничих потужностей, розвитку індустріальних галузей національної економіки. Вчені також наголошують на тому, що політика розвитку великих підприємств та їх інтеграції з малим та середнім бізнесом може відіграти ключову роль в індустріальному розвитку національної економіки підвищення рівня капіталоозброєності та продуктивності праці, посилення зв'язку науки з виробництвом тощо [2; 3; 4; 5].

Особливо перспективним для України може стати механізм виробничої взаємодії малого, середнього та великого бізнесу та їх об'єднань на базі кластерного підходу. Необхідність цього впливає з огляду на зменшення кількості суб'єктів великого підприємництва в Україні. Зокрема, за даними статистики кількість акціонерних товариств за 1996–2015 рр. зменшилася з 30,9 тис. до 15,6 тис. одиниць. Корпорацій, консорціумів, концернів в Україні налічується дуже мала кількість. Водночас кількість концернів за попередні 20 років зменшилася з 353 до 195 одиниць. Корпорацій на початок 2016 р. було 560 одиниць, а консорціумів – лише 66 одиниць. Крім того, мають місце глибокі диспропорції в результатах діяльності підприємств (таблиця 4).

Таблиця 4

Найбільші диспропорції показників діяльності підприємств України за розмірами у 2015 р.,

% у загальній структурі відповідного показника

	Великі	Середні	Малі	з них мікро підприємства
Кількість підприємств	0,1	4,4	95,5	82,8
Кількість зайнятих працівників	29,0	44,2	26,8	11,7
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)	39,8	42,0	18,2	6,0
Частка в доданій вартості	43,1	41,2	15,7	4,8
Оборотні активи	32,4	36,6	31,0	15,9
Власний капітал	66,1	17,1	16,8	11,5
Поточні зобов'язання (поточні борги)	31,6	36,0	32,4	17,1
Фінансові збитки	34,1	37,8	28,2	12,4

Джерело: систематизовано та розраховано на основі [12].

Так, на великих підприємствах працює 29% від усіх працівників, при цьому обсяг реалізованої продукції досягає 40%, а доданої вартості – 43%. На малих підприємствах працює 27%, але створюється лише 16% доданої вартості. З них на мікропідприємствах працює 12%, але доданої вартості створюється лише 5%. Крім того, малі підприємства під час реалізації лише 18% продукції, володіють та розпоряджаються 31% усіх оборотних активів у національній економіці, і отримують значні збитки, які в загальній структурі займають 28% (таблиця 4). Це є свідченням дуже низької продуктивності значної кількості утворених дрібних організаційних структур. Пропорції наведених показників показали більш вагомий вклад у розвиток національної економіки великих і середніх підприємств, аніж малих.

Висновки та пропозиції. Роль великого бізнесу в Україні недооцінюють, його традиційно ототожнюють із проявами монополізму та браком особистого приватного інтересу, який здатний привести до позитивних результатів. Тим часом в індустріально розвинених країнах державному регулюванню та підтримці великих компаній приділяється значна увага шляхом таких форм взаємодії держави і приватного підприємництва як систему контракування, лобіювання, підписання двохсторонніх договорів, державного замовлення тощо.

Найбільш доцільним в Україні, на нашу думку, є підтримка розвитку великого підприємництва та кластерів, які будуть об'єднувати великі, середні та малі підприємства. Пропонуємо застосувати такі концептуальні підходи до державної політики розвитку великого підприємництва та кластерів:

1. *Формування законодавчої і нормативно-правової бази кластерної політики:* закріплення пріоритетності кластерної стратегії в законодавстві інноваційно-інвестиційної, промислової, зовнішньоекономічної, фінансової, монетарної політики; затвердження Національної стратегії розвитку кластерів в Україні на довгострокову перспективу; розроблення і прийняття спеціальних законів та нормативно-правових актів.

2. *Інституційне забезпечення процесів кластеризації галузей національної економіки:* залучення органів державної влади, бізнесу, наукової та освітньої спільноти, громадських і професійних організацій для визначення механізму кластеризації економіки; організація бенчмаркінгових досліджень у сфері діяльності кластерів; запровадження системи моніторингу, оцінювання та коригування кластерної політики; створення системи відбору кластерних ініціатив для надання державної підтримки; забезпечення зв'язку між бізнесом та наукою в реалізації кластерних ініціатив.

3. *Створення регіональних мереж реалізації кластерної політики:* проведення регіональних кластерних досліджень для визначення пріоритетних напрямів кластеризації економіки регіонів; стиму-

лювання кластерного співробітництва регіонів в умовах реформи децентралізації влади і місцевого самоврядування.

4. *Інтернаціоналізація кластерних ініціатив*: забезпечення участі України в зарубіжних проектах розвитку кластерів; розбудова транскордонних кластерних мереж; створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій у кластерні об'єднання.

5. *Державна підтримка кластерних об'єднань*: запровадження інструментів прямої державної підтримки кластерів та стартапів; широка підтримка інноваційних кластерів із виробництва високотехнологічної наукоємної продукції; використання коштів Державного фонду регіонального розвитку для реалізації індустріальних проектів регіональних кластерів.

З метою використання світового передового досвіду необхідно на державному рівні забезпечити участь українських підприємств та організацій у створенні міжнародних кластерів у межах «Програми Горизонт-2020», до якої приєдналася Україна у 2015 р. Також необхідно брати активну участь у проекті «Індустріальне лідерство», метою якого є зайняття лідерських позицій в передових та промислових технологіях (нових матеріалів, біотехнології, інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій). Перед Україною відкриваються великі можливості для участі кластерів у програмі «Інтернаціоналізація кластерів малого та середнього бізнесу», що реалізовується в межах програми COSME, до якої Україна приєдналася у 2016 р. Важливим є те, що метою програми є створення пан'європейських кластерних консорціумів за безпосередньої участі підприємств малого та середнього бізнесу на основі спільної міжнародної стратегії розвитку, що допоможе освоєнню національними кластерами європейських ринків. Як гарну перспективу для України слід розглядати її членство в Європейському кластерному альянсі (The European Cluster Alliance). Цей альянс є справжнім майданчиком ЄС для діалогу, обміну досвідом та кращими практиками європейських країн в індустріальній політиці на основі кластерних об'єднань.

Література:

1. Бойко Л. І. Кластер як одна із ефективних форм співробітництва / Л. І. Бойко, С. В. Кудря // Економічний простір. – 209. – № 22. – С. 327–331.
2. Горбачевська О. В. Розвиток інтегрованих підприємницьких структур в економічній системі України / О. В. Горбачевська // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 166–170.
3. Кожем'якіна С. М. Роль інвестицій у підвищенні рівня капіталоозброєності та продуктивності праці / С. М. Кожем'якіна, І. М. Могілат // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 6. – С. 87–97.
4. Колосок В. М. Методологія розвитку стратегічного управління великих промислових підприємств : моногр. / В. М. Колосок. – Маріуполь : ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», 2012. – 245 с.
5. Косата І. А. Роль інтегрованих структур бізнесу в економіках провідних країн світу та України / І. А. Косата // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 10. – С. 52–56.
6. Курей О. А. Організація ефективної співпраці малого й середнього підприємництва з великим бізнесом в умовах швидких глобалізаційних змін / О. А. Курей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://scholar.google.com.ua>.
7. Лазарева Є. В. Інституційний механізм підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу малого підприємництва / Є. В. Лазарева, А. В. Курносова, Г. В. Таран // Економічні інновації. – 2014. – № 57. – С. 179–187.
8. Перший етап модернізації економіки України : досвід та проблеми / О. М. Алімов, О. І. Амоша та ін. ; за заг. ред. В. І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя ; КПУ, 2014. – 798 с.
9. Пріоритети державної політики розвитку промислових кластерів в Україні / Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua>.
10. Промислова політика посткризової економіки [Текст] : колект. монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко, д-ра екон. наук, проф. М. М. Якубовського ; Нац. акад. наук України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2014. – 315 с.
11. Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва на 2017-2020 роки / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
12. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва» / Держстат України, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
13. Сухоруков А. І. Удосконалення організаційних структур в економіці України / А. І. Сухоруков, Т. П. Крупельницька // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11. – С. 87–97.
14. Черніна О. В. Глобальні тенденції розвитку господарської інтеграції й партнерства великого і малого бізнесу як засіб підвищення конкурентоздатності на світовому ринку / О. В. Черніна // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 111 (Частина І), 2012. – С. 298–306.
15. Якубовський М. М. Модернізація економіки промислових регіонів : спроба концептуалізації / М. М. Якубовський, В. І. Ляшенко // Вісник економічної науки України, – 2016. № 1 (30). – С. 188–195.
16. Якушев О. Світовий досвід розвитку кластерів: можливості адаптації в Україні / О. Якушев [Електронний ресурс].

Отримано: 16 травня 2017 р.

Прорецензовано: 03 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 10 червня 2017 р.

Кривенко Н. В. Методичні підходи до оцінки розвитку міжнародного поділу праці / Н. В. Кривенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 32–35.

kryvenn@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-32-35

УДК: 339.91: 001.8

JEL-класифікація: F

Кривенко Надія Василівна,

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, докторант ННЦ «Інститут аграрної економіки»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

У статті розглянуто основні показники оцінки розвитку міжнародного поділу праці (МПП), зокрема які характеризують участь окремих країн у МПП, а також місце міжнародних регіонів. Запропоновано використовувати коефіцієнти для визначення участі інтеграційних угруповань у МПП, проаналізовано значення окремих показників участі в міжнародному поділі праці для країн із малою економікою з використанням даних щодо зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: міжнародний поділ праці, спеціалізація, експорт, товарообіг, ВВП, міжнародний регіон, країни з малою економікою.

Кривенко Надежда Васильевна,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, докторант ННЦ «Институт аграрной экономики»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ
К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

В статье рассмотрены основные показатели оценки развития международного разделения труда (МРТ), в том числе характеризующих участие отдельных стран в МРТ, а также – место международных регионов. Предложено использовать коэффициенты для определения участия интеграционных группировок в МПП, проанализировано значение отдельных показателей участия в международном разделении труда для стран с малой экономикой с использованием данных по внешней торговле.

Ключевые слова: международное разделение труда, специализация, экспорт, товарооборот, ВВП, международный регион, страны с малой экономикой.

Nadiya Kryvenko,

PhD in Economics, senior researcher, doctoral student at NSC Institute of Agrarian Economy

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATING THE DEVELOPMENT
OF THE INTERNATIONAL LABOUR DIVISION**

The article considers the main indicators of the international labor division (ILD) development, in particular, those which characterize the participation of individual countries in ILD and the position of the countries among others. It is proposed to use coefficients to determine the participation of integration groups in ILD basing on the significance of separate international labor division participation indicators for countries with a small economy. The research bases on the foreign trade data.

Key words: international labor division, specialization, export, world trade, GDP, international region, countries with a small economy.

Постановка проблеми. Розвиток міжнародного поділу праці (МПП) сприяє все більшій кількості залучення до нього країн різних рівнів економічного розвитку. Спеціалізація на виробництві певних видів продукції сприяє розвитку зовнішньої торгівлі та підвищенню економічного добробуту як країн, так і окремих підприємств. Це зумовило поглиблення наукових досліджень МПП, його теорій та методів оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагоме значення аналізу розвитку МПП надають іноземні та вітчизняні вчені, зокрема Є. Ботенівська, Є. Давиденко, Є. Клеєр, С. Радзівська, А. Поручник, А. Філіпенко, Ю. Шишков, Ямані Хусейн Муса Хусейн. Зроблено значний внесок у вивчення розвитку МПП, впливу науково-технічного прогресу, запропоновано ряд теорій МПП тощо.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи вагомий науковий внесок учених, вважаємо що потребують подальшого дослідження методичні підходи щодо оцінки розвитку МПП.

Виклад основного матеріалу. Участь країни в міжнародному поділі праці значною мірою визначає розвиток її зовнішньої торгівлі, ступінь інтеграції у світове господарство, а також рівень економічно-

го розвитку. Слід зауважити, що розроблено ряд показників, які дозволяють визначити місце країни у МПП, наведемо основні з них.

Показник рівня міжнародної спеціалізації галузі – коефіцієнт відносної експортної спеціалізації ($K_{\text{ВЕС}}$) [с. 27], який розраховують за такою формулою:

$$K_{\text{ВЕС}} = \frac{\text{Питома вага товару в експорті країни (Ек)}}{\text{Питома вага товару в світовому експорті (Есв)}} \quad (1)$$

Цей показник дозволяє визначити міжнародно спеціалізовані товари та галузі для певної країни. Чим $K_{\text{ВЕС}}$ більший одиниці, тим очевиднішою є міжнародна спеціалізація відповідної галузі, і чим показник є меншим одиниці, то менше підстав для таких висновків [1, с. 27–28].

Оскільки спостерігається швидкий розвиток міжнародної економічної інтеграції, на світовому ринку виступають не лише окремі країни, а й інтеграційні угруповання, то такий показник варто використовувати з урахуванням цього процесу. Розрахунок можливо здійснювати, використовуючи питому вагу товару в експорті угруповання та світу.

Вчені поділяють систему показників, які характеризують участь окремої країни у МПП на дві групи: А – розвиток МПП, Б – місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремих країн (рис. 1).

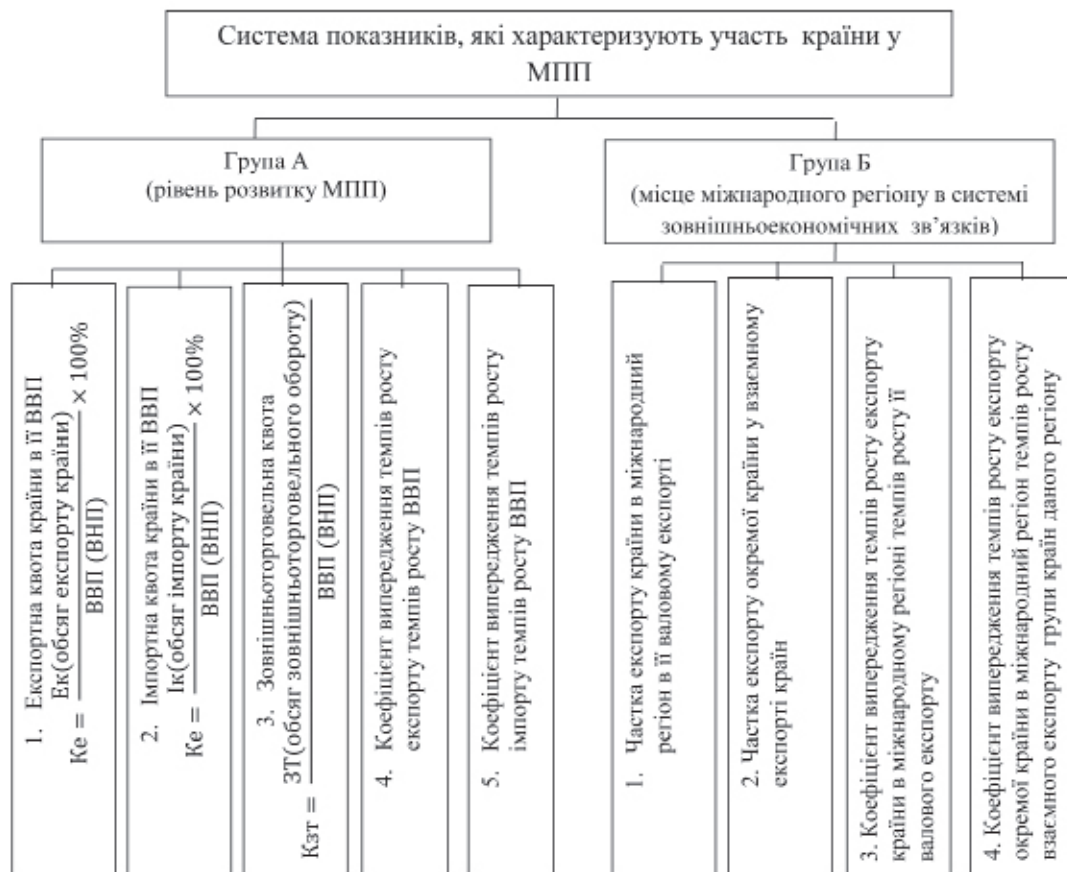


Рис. 1. Показники, які характеризують участь країн у МПП

Джерело: Складено відповідно до [1, с. 28].

До МПП уміщено практично всі країни – різних рівнів економічного розвитку, великі та малі, залежно від території та чисельності населення.

Є. Л. Давиденко та Є. С. Ботеновська, аналізуючи участь країн із малою економікою в МПП, розраховують такі основні показники: питома вага країни у світовому експорті (%), питома вага у світовому ВВП (%), коефіцієнт МПП (%), експорт на душу населення (дол. на людину), зростання експорту на душу населення від кожного проценту ВВП, що експортується (%). Наведемо деякі з них:

$$\text{Коефіцієнт МПП} = \frac{\text{Питома вага країни у світовому експорті}}{\text{Питома вага країни у світовому ВВП}}, \quad (2)$$

Якщо коефіцієнт МПП >1 , тобто для країни є характерним перевищення частки у світовому експорті над її часткою у світовому ВВП, і це свідчить про активну участь країни в МПП. Якщо коефіцієнт МПП <1 , то країні необхідно активніше долучатися до МПП для покращення економічної ситуації.

За розрахунками вчених серед таких малих країн як Австрія, Бельгія-Люксембург, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція коефіцієнт МПП менший одиниці лише для Греції та Португалії, а найвищий (переважає 4) – для Ірландії та країн Бенілюкса, що є найкращим показником серед обраних країн.

Досить великі показники коефіцієнта МПП можуть свідчити про вразливість економіки країни та гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора. Підтвердити чи заперечити такі припущення може аналіз основних товарів, які експортує країна та індексу її диверсифікації. Так, відповідний аналіз малих країн Західної та Північної Європи заперечив такі побоювання.

1. Зростання експорту на душу населення від кожного проценту ВВП, що експортується (%):

$$\text{Зростання Е на душу насел. від кожного \% ВВП, що експортується} = \frac{X_{\text{нд}} \times X_{\text{ввпс}}}{(X_{\text{ввп}} \times X_{\text{ндс}})} \times 100\% \quad (3)$$

де $X_{\text{нд}}$ – експорт країни на душу населення

$X_{\text{ввпс}}$ – частка експорту світу до світового ВВП;

$X_{\text{ввп}}$ – частка експорту країни до ВВП;

$X_{\text{ндс}}$ – експорт світу на душу населення [2, с. 119].

Такий показник показує зростання експорту на душу населення від кожного відсотка ВВП, що експортується порівняно з середньосвітовою, яку приймають за 100%. Так, чим більший експорт на душу населення країни і чим менша при цьому частка ВВП, що вивозиться, тим вищим є показник росту експорту на душу населення від кожного проценту ВВП, що експортується, тобто вивезення товару здійснюється найефективнішим способом.

Відповідно до зробленого вченими розрахунку, за таким показником, країни з малою відкритою економікою знаходяться в межах 274–524 пунктів, а це показує, що їх експорт ефективніший за середньосвітовий у 2,7–5,2 рази. Найнижчі показники ефективності експорту у Греції та Португалії, хоча ефективність їх майже втричі вища від середньосвітової, а найвищі показники мають Швейцарія, Норвегія та Данія, і за середньосвітовий їх експорт ефективніший у 5 раз [2, с. 120]. Тобто навіть малі країни за правильної політики можуть і мають кращі показники ефективності експорту ніж інші країни.

Також учені пропонують ще коефіцієнти щодо МПП, зокрема:

- частку експорту галузі в загальній вартості експорту;
- частку експорту в загальному обсязі виробленої продукції;
- темпи росту експортної спеціалізації порівняно з темпами росту всієї промисловості країни.

На регіональному рівні серед показників розвитку МПП виокремлюють:

- частку взаємного товарообороту в суспільному виробництві цих країн;
- коефіцієнт випередження росту взаємного товарообороту порівняно з ростом загального зовнішньоторговельного обороту;
- коефіцієнт випередження росту взаємного товарообороту порівняно з ростом суспільного виробництва взаємодіючих країн.

Для характеристики певних аспектів участі країни в зовнішньоекономічних зв'язках можуть використовуватися наведені показники [3]. Доречно зазначити, що науковці враховують і обсяги виробництва.

Варто навести, запропоновані польським економістом Ежі Клеєром, фактори, які визначають силу зовнішніх зв'язків національних господарств різних типів:

1. Рівень економічного розвитку країни, який можна виміряти величиною національного доходу на душу населення. Чим більше значення такого показника, тим більші можливості розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни, оскільки від об'єму національного доходу (НД) завжди залежить величина виробленого та особистого споживання. Доречно систематизувати країни залежно від рівня НД на душу населення, при цьому певна потенційна інтенсивність зовнішніх зв'язків відповідатиме кожному рівню НД, класу таких рівнів.

2. Ступінь розвитку структури суспільного продукту. Інтенсивність зовнішніх, а також і внутрішніх зв'язків тим вища, чим більше диференційована структура виробництва і навпаки, оскільки немає умов для широких потоків товарів та послуг як у так і поза межами країни. Лише за умови диференційованої структури експорту та імпорту, високого ступеня обробки товарів міжнародні економічні зв'язки міцні та довготермінові. Між розвиненою структурою суспільного продукту та обсягом НД на душу населення існує пряма залежність, але можливі значні відхилення (високому рівню НД на душу населення відповідає малодиференційована структура суспільного продукту (наприклад, економіка Кувейту), або відносно високому НД на душу населення – диференційоване виробництво, але з малим ступенем обробки,

або низькому НД на душу населення – відносно розвинена та диференційована структура виробництва).

3. Ресурси. Переважно це природні ресурси необхідні для виробництва сільськогосподарської сфери та різних копалин. Їх наявність є вагомою і в умовах недостатньо розвинутої економіки, тоді як лише за певного рівня промислового розвитку проявляється вплив двох попередніх факторів на інтенсивність зовнішніх зв'язків. Але вплив на зовнішньоекономічні зв'язки багатих запасів сировини може бути протилежним, при цьому важливими є й асортимент запасів, і рівень економічного розвитку. Підсиленню зовнішніх зв'язків не сприяє великий обсяг ресурсів за високого рівня економічного розвитку, оскільки ресурси можуть використовувати всередині країни, а в разі обмеженого асортименту країни різних рівнів розвитку змушені розширювати зовнішні зв'язки. Слід урахувати структуру експорту, частку сировини, адже не дарма поділ країн із позиції експорту на індустріальні та аграрні не співпадає з – на розвинені та відсталі, що видно на прикладі Австралії та Нової Зеландії [4, с. 46–47]. Залежно від рівня економічного розвитку нестача внутрішніх ресурсів впливає на зовнішні зв'язки: чим він вищий тим вони ширші.

4. Характер внутрішнього ринку. Обмеженню зовнішніх зв'язків сприяє ємний ринок, але слід урахувати ємність не лише з позиції кількості населення, але й купівельної спроможності населення і доходів, диференціації попиту. Так, багаті внутрішні ринки з диференційованим попитом більше сприяють зовнішнім зв'язкам, ніж ринки такого ж розміру з недиференційованим попитом [4, с. 46–48].

Тобто вчений наводить фактори, які визначають силу зовнішньоекономічних зв'язків, причому як видно з наведеного, залежно від їх використання, впливу держави, вони можуть мати протилежні наслідки.

Висновки. Отже, враховуючи розвиток МПП, усе активнішого залучення до нього країн та зростання їх добробуту від цього, вченими розроблено низку показників, які характеризують участь країн у МПП. Водночас особливу увагу слід приділити показникам, які визначають місце міжнародного регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків окремих країн, інтеграційних угруповань, особливо в умовах розвитку інтеграційних процесів як задля висновків щодо успішності даного процесу, так і подальшої інтеграції.

Література:

1. Галкина В. А. Мировая экономика и международные экономические отношения : Учебно-практическое пособие для дистанционного обучения / В. А. Галкина, С. А. Маруев // Департамент кадровой политики и образования Министерства сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации. TACIS FDRUS 9702 «Укрепление сельскохозяйственной реформы посредством образования» – М., 2001. – 108 с.
2. Давыденко Е. Л. Европейские страны с малой экономикой. Особенности внешней торговли и инновационного развития / Е. Л. Давыденко, Е. С. Ботеновская. – Минск : БГУ, 2015. – 275 с.
3. Яблукова Р. З. Международные экономические отношения [Электронный ресурс] / Р. З. Яблукова. – Режим доступа : <http://www.konspekt.biz/index.php?text=30036>.
4. Клеер Е. Всемирное хозяйство : закономерности развития / Ежи Клеер ; пер. с польск. науч. ред. и предисл. Ю. В. Шишкова. – М. : Мысль, 1979. – 389 с.

Отримано: 02 червня 2017 р.*Прорецензовано:* 10 червня 2017 р.*Прийнято до друку:* 17 червня 2017 р.

sobkevich@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-36-40

Собкевич О. В. Ресурс морегосподарського комплексу в забезпеченні сталого розвитку малих міст і зміцненні економічної безпеки України / О. В. Собкевич // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 36–40.

УДК: 504.4 : 332.01 : 347.79 : 332.14 : 351.863 (477)

JEL-класифікація: R10

Собкевич Оксана Володимирівна,

доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу безпеки реального сектору економіки,
Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України

РЕСУРС МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ І ЗМІЦНЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано тенденції розвитку морегосподарського комплексу в контексті стимулювання сталого розвитку малих міст і зміцнення економічної безпеки держави. Висвітлено законодавче і нормативно-правове регулювання морегосподарського комплексу України, сучасний стан і проблеми функціонування його складових. Обґрунтовано пріоритети розвитку морської індустрії та економічних відносин морегосподарського комплексу з метою отримання суспільної економічної вигоди та задоволення потреб населення та виробництва в продукції та послугах за допомогою використання ресурсів Світового океану, інтелектуально-професійних і створених людиною засобів, реалізація яких сприятиме сталому розвитку малих міст і зміцненню економічної безпеки держави.

Ключові слова: морегосподарський комплекс, сталий розвиток, малі міста, регіональна політика, приморські території, економічна безпека.

Собкевич Оксана Владимировна,

доктор экономических наук, старший научный сотрудник, заведующая отделом безопасности реального сектора экономики, Национальный институт стратегических исследований при Президенте Украины

РЕСУРС МОРЕХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ И УКРЕПЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье проанализированы тенденции развития морехозяйственного комплекса в контексте стимулирования устойчивого развития малых городов и укрепления экономической безопасности государства. Освещено законодательное и нормативно-правовое регулирование морехозяйственного комплекса Украины, современное состояние и проблемы функционирования его составляющих. Обоснованы приоритеты развития морской индустрии и экономических отношений морехозяйственного комплекса с целью получения общественной экономической выгоды и удовлетворения потребностей населения и производства в продукции и услугах посредством использования ресурсов Мирового океана, интеллектуально-профессиональных и созданных человеком средств, реализация которых будет способствовать устойчивому развитию малых городов и укреплению экономической безопасности государства.

Ключевые слова: морехозяйственный комплекс, устойчивое развитие, малые города, региональная политика, приморские территории, экономическая безопасность.

Oksana Sobkevych,

Doctor of Economic Sciences, Senior Research Fellow, Head of the Department for Security of the Real Sector of Economy,
National Institute for Strategic Studies

RESOURCES OF THE MARITIME COMPLEX IN PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT TO SMALL CITIES AND STRENGTHENING THE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article deals with the analysis of maritime complex tendencies in the context of stimulating small cities sustainable development and strengthening state economic security. The legislative regulation of Ukraine's maritime complex is described, the current state and problems of its components operations are outlined. The author substantiates development priorities for the marine industry, and for the maritime complex economic relations, aimed at achieving social economic benefit and satisfying the demand for goods and services from both population and industry. This is possible by utilizing the resources of the World Ocean, and applying intellectual and professional manmade means towards promoting sustainable development of small cities and strengthening state economic security.

Key words: maritime complex, sustainable development, small cities, regional politics, seashore territories, economic security.

Постановка проблеми. Сталій розвиток малих міст України є невід'ємною складовою регіональної політики і чинником зміцнення економічної безпеки держави завдяки активізації ресурсного, інвести-

ційно-інноваційного, екологічного, соціального потенціалу малих міст, що сприятиме згладжуванню диспропорцій територіально-просторового розвитку регіонів, зміцненню інтеграційних, культурно-ділових, торгівельних, транспортно-комунікаційних та інших зв'язків усередині країни.

Роль задіяння ресурсу морегосподарського комплексу в цьому процесі є вагомим – розбудова й ефективне використання можливостей його функціональних складових здатні надати поштовху розвитку приморських територій (які за багатьма характеристиками належать до депресивних регіонів), створюючи позитивні синергетичні ефекти в межах усієї країни завдяки підвищенню рівня життя в приморських регіонах, активізації туризму, стимулюванню підприємництва. Винайдення і наукове обґрунтування шляхів розвитку морегосподарського комплексу, зокрема в контексті сталого регіонального розвитку, актуалізується також у зв'язку із розробленням проекту нової редакції Морської доктрини України на період до 2035 р., необхідність ухвалення якої визначено в затвердженій Указом Президента від 26.05.2015 № 287/2015 новій Стратегії національної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регіонального розвитку, зокрема малих міст, у контексті економічної безпеки держави висвітлені в науковому доробку українських учених, серед яких С. О. Біла [1], З. С. Варналій [2], О. С. Власюк [3], В. Є. Воротін, Я. А. Жаліло [4], А. І. Мокій [5], А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі [6] та ін. Проблематика морегосподарського комплексу також знайшла широке висвітлення в науковій літературі – у працях, зокрема, О. М. Кібік, О. П. Подцерковного, Ю. З. Драпайла [7], В. О. Котлубая [8], О. М. Котлубая [9], А. О. Філіпенка, В. В. Барішнікової [10], Л. В. Хомич [11] та ін. Але аспекти, пов'язані з розкриттям потенціалу морегосподарського комплексу як чинника сталого розвитку малих міст залишаються недостатньо опрацьованими і відображеними в публікаціях.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів розвитку морегосподарського комплексу України для сталого розвитку малих міст і зміцнення економічної безпеки держави на основі аналізу наявного потенціалу його провідних галузей.

Морегосподарський комплекс як об'єкт впливу державної морської політики – це територіальне поєднання суб'єктів господарської діяльності галузі морського транспорту, суб'єктів інших галузей незалежно від форм власності, які взаємодіють між собою та конкурують у межах однієї сфери діяльності, з метою задоволення потреб населення та суспільного виробництва в продукції та послугах за допомогою використання ресурсів Світового океану, інтелектуально-професійних і створених людиною засобів [7]. Однією з найбільш важливих ознак діяльності у сфері морегосподарського комплексу є використання моря як транспортного шляху для здійснення різних перевезень. Водночас предметом діяльності підприємств морегосподарського комплексу є не лише використання моря в зазначеному аспекті, а й діяльність, яка забезпечує функціонування морегосподарського комплексу, а саме: *портова, суднобудівельна, судноремонтна, діяльність рибного господарства* тощо.

Морегосподарський комплекс є об'єктом багатогалузевого правового впливу [7]. Основоположним документом у сфері законодавчого врегулювання питань морегосподарського комплексу, як і для інших галузей господарського комплексу, є Конституція України, яка визначає, зокрема, загальні засади функціонування економіки, правовий режим власності, основи господарювання і має найвищу юридичну силу. Так, відповідно до ст. 42 Конституції, кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Указані положення розвинені в положеннях ст. 73 Кодексу торгового мореплавства України, згідно з якими на території порту можуть діяти підприємства й організації всіх форм власності, метою і видом діяльності яких є обслуговування суден, пасажирів і вантажів в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Частина друга ст. 18 Закону України «Про морські порти України», який набув чинності 13.06.2013, передбачає, що «в межах морського порту функціонують суб'єкти господарювання всіх форм власності, діяльність яких пов'язана з обслуговуванням суден, пасажирів, вантажів, і підприємства, продукція і/або сировина яких транспортується по території або акваторії порту». Стосуються питань функціонування морегосподарського комплексу в частини об'єктів управління й об'єктів права власності та інші статті Конституції (ст. 13, 14, 19, 41, 43, 55, 56, 85 тощо).

Важливе значення для сфери морегосподарського комплексу має положення ст. 42 Конституції України про те, що «держава забезпечує захист конкуренції в підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополією положенням на ринку, неправомірне обмеження конкуренції і недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом». Це положення застосовується як орієнтир щодо розвитку вільної конкуренції в разі здійснення господарської діяльності у сфері морегосподарського комплексу.

Загальними актами законодавства у сфері морегосподарського комплексу є також Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Земельний кодекс України, Водний кодекс України, Кодекс законів України про працю, закони України «Про основи національної безпеки України», «Про зовнішню економічну діяльність України», «Про міжнародні договори України», «Про захист економічної конкуренції», «Про природні монополії», «Про транспорт», «Про транспортно-

експедиторську діяльність», «Про перевезення небезпечних вантажів», «Про туризм», «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування» та ін.

Серед спеціальних актів у сфері морегосподарського комплексу необхідно зазначити Закони України: «Кодекс торговельного мореплавства України» від 23.05.1995 № 176/95-ВР, «Про морські порти України» від 17.05.2012 № 4709-VI, «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011 р. № 3677-VI, «Про проведення економічного експерименту щодо державної підтримки суднобудівної промисловості» від 06.09.2012 № 5209-VI, «Про виключну (морську) економічну зону України» від 16.05.1995 № 162/95-вр (із змінами).

Правовою основою діяльності морегосподарського комплексу в Україні є також міжнародні Конвенції та Угоди з морського права та видані на їх підставі нормативно-правові акти. Конвенція ООН із морського права 1982 р., яку Україна ратифікувала у 1999 р., є основним джерелом сучасного міжнародного морського права.

Документами, які визначають державну політику й основні напрями функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України, слід вважати також Морську доктрину України на період до 2035 р., що затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 7.10.2009 № 1307, Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 № 2174-р «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року», Закон України «Про Загальнодержавну програму розвитку рибного господарства України на період до 2010 року» від 19.02.2004 № 1516-IV, Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року» від 11.07.2013 № 548-р та інші.

Рівень використання потенціалу морегосподарського комплексу України є незадовільним і таким, що не відповідає національним інтересам держави [12]. Тенденції розвитку сектору морських перевезень не відповідають загальносвітовим, а в багатьох випадках є прямо протилежними. Аналіз динаміки перевезень вантажів морським транспортом у 1990–2016 рр. свідчить про скорочення їх обсягів. У фізичному вимірі обсяги перевезення вантажів морським транспортом скоротилися з 53,2 млн т у 1990 р. до 3 млн т у 2016 р., тобто в понад 17 разів. Інакше кажучи, морські перевезення вантажів українським флотом під національним прапором практично припинилися. Водночас у структурі перевезень вантажів частка морського транспорту є незначною (0,5%) порівняно з іншими видами наземного транспорту, зокрема залізничного й автомобільного. Частка вантажів, що перевозяться в контейнерах, у загальному тоннажі морських перевезень в Україні становить 1,2%, тоді як у світі загалом цей показник дорівнює 16,6%.

На тлі загального зростання тоннажу світового флоту відбулося різке скорочення українського торговельного флоту. Якщо на 1.01.1993 сукупний дедвейт торговельного флоту України нараховував 6177 тис. тон, а частка українського флоту у світовому торговельному флоті складала 0,9%, то на 1.01.2015 дедвейт флоту, зареєстрованого під прапором України, скоротився до 477 тис. тон (майже у 13 разів), а частка у світовому торговельному флоті – до 0,03%. Обсяг морських перевезень вантажів через українські порти суднами під Державним прапором України становить менше 7%, решта експортних та імпорتنних вантажів України транспортується флотом інших країн.

Переважаю частку морського транспорту України становлять судна віком понад 20 років, що робить український флот неконкурентоспроможним на світовому ринку та витісняє його з внутрішнього ринку України. Такий стан морських суден та критичне скорочення потужностей торговельного флоту зумовлені, зокрема, занепадом суднобудівної галузі, яка мала б забезпечувати своєчасне оновлення та модернізацію українського флоту.

Після 1992 р. будівництво суден і кораблів практично припинилося. Обмеженість та нераціональне використання коштів, що виділялися на конверсію, не дозволили здійснити її в повному обсязі і перейти на випуск цивільних комерційних суден, а брак належної уваги держави до збереження та зміцнення виробничого та науково-технічного потенціалу українського суднобудування в умовах низького рівня адаптації підприємств галузі до умов ринку, нестачі фінансових ресурсів підприємств для оновлення виробничої та науково-технічної бази та реалізації крупних інвестиційних проектів, а також погіршення ринкової кон'юнктури призвели до поступового знищення значної частини суднобудівних потужностей. Водночас на сьогодні в Україні залишилося 10 крупних суднобудівних заводів, 9 підприємств суднового машинобудування, морського приладобудування та електромонтажу, 15 проектно-конструкторських і наукових організацій. Крім того, в галузі працює кілька десятків середніх і малих суднобудівних і судноремонтних заводів. Суднобудування України переважно орієнтоване на виконання зовнішніх замовлень – експортується понад 80% продукції галузі.

Вкрай негативним є те, що Україна поступово втрачає успадкований із радянських часів потужний науковий потенціал у суднобудуванні – з 27 дієвих у 1991 р. галузевих науково-дослідних інститутів та конструкторських бюро у 2014 р. залишилося лише 15, якими переважна більшість виконуваних робіт із проектування суден здійснюється для іноземних компаній.

Для становлення України як світової морської держави вона має в повному обсязі виконати обов'язки, які вміщені в міжнародних конвенціях і угодах, стороною яких вона є. Їх реалізація, зокрема, пов'язана з вирішенням низки проблем із забезпечення безпеки судноплавства. Сучасна система управління безпекою судноплавства належним чином не працює, наявний дисбаланс законодавчих рішень і їх фактичного виконання складовими цієї системи, передусім – на міжвідомчому рівні. Забезпечення безпеки морського транспорту, охорона суден та портових об'єктів, боротьба з піратством є важливими складовими процесу морських перевезень у сучасних умовах поглиблення економічних дисбалансів і військових конфліктів.

Портова галузь України перебуває у скрутному становищі й дедалі більше втрачає конкурентні позиції на ринку портових послуг Чорноморсько-Азовського басейну, що, насамперед, позначається на скороченні вантажопотоку через українські порти. Втрата вантажів портами України відбувається з цілої низки причин. Це й наслідки глобальної фінансово-економічної кризи, що виявилися у згортанні виробництва та зменшенні попиту світової економіки на низку товарів, і цілеспрямована політика Росії щодо переорієнтації майже всіх вантажів російського походження, що перевантажуються в портах України, на порти РФ з метою виключення України з транзитних потоків. Водночас це й техніко-технологічне відставання українських портів, їх незадовільний експлуатаційний стан та недостатність темпів та обсягів розбудови транспортної інфраструктури. І хоча українські морські порти загалом є прибутковими підприємствами, галузь потребує інвестицій на суму понад 3 млрд дол. США. Власними силами держави та портів, без залучення на взаємовигідних умовах приватного капіталу, проблеми галузі (такі як приведення глибин портів до рівня, необхідного для заходу великотоннажних суден, необхідність розбудови сучасних терміналів, оновлення припортової інфраструктури та кранового господарства, розвитку рейдових перевантажувальних комплексів) не вирішити.

Втрата на початку 2014 р. одразу 5 кримських портів, а з ними до 10% загального обсягу вантажоперевалки українських портів негативно вплинула на транзитний потенціал України, оскільки саме російський транзит у 2012 р. займав близько 39% вантажопотоку кримських портів і був зосереджений переважно в Керчі, куди зручно підвозити вантажі Керченською поромною переправою або перевантажувати на рейді з дрібнотоннажних судів на більші. Невелика частка транзиту, переважно нафтопродуктів, припадала на порт Феодосія, який посідав друге місце в Україні за обсягами перевалки нафти і нафтопродуктів. Контроль Росії над Керченською протокою та військові дії на сході країни поставили під загрозу роботу азовських портів України – Маріупольського і Бердянського, які формують 12,6% загального обсягу перевалки вантажів в Україні. Водночас труднощі проходження торговельних суден через Керченську протоку негативно позначаються на експортерах аграрної продукції та металопродукції, які активно використовують Маріупольський морський порт.

Анексія Росією АР Крим і м. Севастополя призвела до втрати провідних українських морських наукових установ – Морський гідрофізичний інститут НАН України та Інститут біології південних морів НАН України стали установами РАН. Припинення робіт кримських інститутів в інтересах України призвело до втрати значної кількості висококваліфікованих фахівців у галузі океанології, фізичної океанографії, екології моря – кримські фахівці складали 100% академіків та член-кореспондентів НАН України з відповідних спеціальностей у Відділенні Наук про Землю НАНУ, саме в цих інститутах працювала більшість докторів і кандидатів наук України з цих спеціальностей.

Живі біологічні ресурси моря є найважливішими з усіх видів морських ресурсів для прибережних регіонів України, а рибне господарство України відіграє значну роль у забезпеченні населення продуктами харчування, які є невід'ємною складовою харчового раціону людини, галузей національної економіки – сировиною, а також у відтворенні природних ресурсів та підвищенні зайнятості населення. Натомість вилов риби та добування інших водних живих ресурсів в Україні скорочується, за 2010–2016 рр. відбулося загальне зменшення у 2,5 разів (з 218681 т до 88443 т).

Перспективним напрямом розширення сировинної бази національної економіки є використання неживих ресурсів Світового океану. Важливість налагодження видобутку мінеральних ресурсів на океанічному дні підкреслюється нестачею деяких видів ресурсів на світовому ринку та монополізацією їх видобутку окремими країнами.

Перед Україною на сьогодні постає багато питань і проблем, які вона має вирішити, щоб відродити потенціал морегосподарського комплексу. Причини незадовільного стану морегосподарської діяльності криються в геополітичних, економічних, технологічних чинниках, які значно посилюють прояв зазначених негативних тенденцій розвитку і є джерелами загроз економічній безпеці держави. Серед них доцільно виділити: відсутність єдиної державної стратегії розвитку торговельного мореплавства; відсутність економічних стимулів для судновласників реєструвати судна під українським прапором; недосконалість системи оподаткування різних сфер функціонування судноплавних компаній, проблеми кредитування компаній із метою придбання суден; стагнація портової галузі внаслідок уповільнення структурних реформ; ускладнення створення в Україні замкненого циклу суднобудування з використанням конкурентних переваг галузі; автономізація розвитку різних сфер морської діяльності України; занепад сфери рибного господарства.

Брак чітких і зрозумілих цілей розвитку морегосподарської діяльності та споживацьке ставлення до морського потенціалу призводять до того, що Україна втрачає можливості забезпечення внутрішнього ринку країни необхідною продукцією, створення додаткових робочих місць, збільшення надходжень до бюджету, розвитку приморських територій (зокрема, малих міст), підвищення добробуту людей.

Висновки. Розвиток морської індустрії та економічних відносин морегосподарського комплексу з метою отримання суспільної економічної вигоди та задоволення потреб населення та виробництва в продукції та послугах за допомогою використання ресурсів Світового океану, інтелектуально-професійних і створених людиною засобів сприятиме сталому розвитку малих міст і зміцненню економічної безпеки держави. Для цього необхідно є реалізація завдань за такими пріоритетними напрямками:

- відродження торговельного мореплавства як перспективної галузі економіки, яка швидко розвиватиметься й забезпечуватиме вагомий внесок у формування ВВП країни та позитивного сальдо торговельного балансу, гідно представлятиме Україну на міжнародному ринку транспортних послуг, стане потужним каталізатором активності інших галузей економіки;
- розвиток портової галузі як високотехнологічного, ефективно працюючого, комерційного сектору морегосподарського комплексу України, максимально адаптованого до роботи в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку портових послуг та орієнтованого на потреби економіки країни, основою роботи якого мають бути європейські правила ведення бізнесу;
- формування необхідної інфраструктури та правового поля для відновлення конкурентоспроможності суднобудівної галузі і її комплексного розвитку в системі морської індустрії України;
- нарощування видобутку риби та інших живих водних ресурсів, розширення асортименту наявності на вітчизняному ринку живої продукції морського походження шляхом розвитку рибної галузі на інноваційній основі з оновленням та розбудовою потенціалу рибогосподарських підприємств на сучасному технологічному рівні, відродженням вітчизняного рибпромислового флоту, його науково-виробничого і кадрового забезпечення;
- реалізація національних економічних інтересів у сфері використання неживих ресурсів Світового океану, його дна та континентального шельфу, які полягають у ресурсному забезпеченні промисловості, будівельної галузі та агропромислового комплексу України, створенні безпечних умов навколишнього середовища та мінімізації антропогенного тиску на нього, ефективній реалізації рекреаційного, лікувального, оздоровчого та профілактичного потенціалу неживих ресурсів Світового океану;
- збереження, використання та розвиток науково-технічного потенціалу морегосподарського комплексу, побудова системи підготовки та перепідготовки наукових кадрів, розв'язання проблем функціонування науково-дослідного флоту, підтримка вітчизняної морської науки і технологій.

Література:

1. Біла С. О. «Зелена» економіка : стратегічний пріоритет реформ на регіональному рівні / С. О. Біла // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22(1). – С. 127–133.
2. Державна регіональна політика України : особливості та стратегічні пріоритети : Монографія ; за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
3. Власюк О. С. Шляхом децентралізації : виклики, ризики та пріоритети реформування регіонального розвитку в Україні / О. С. Власюк // Регіональна економіка. – 2015. – № 1. – С. 5–18.
4. Державне управління регіональним розвитком України : монографія ; за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
5. Мокій А. І. Шляхи вдосконалення інституціональної інфраструктури інноваційного розвитку на регіональному рівні [Електронний ресурс] / А. І. Мокій, О. А. Мокій, Д. А. Бачурін // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Менеджмент інновацій. – 2012. – Т. 20, вип. 1. – С. 48–58.
6. Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
7. Кібік О. М. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти): монографія / [О. М. Кібік, О. П. Подцерковний, Ю. З. Драпайло, В. О. Котлубай та ін.]; за ред. О. М. Кібік, О. П. Подцерковного. – Херсон : ФОП Грін Д. С, 2014. – 442 с.
8. Котлубай В. О. Доцільність та умови створення українського міжнародного реєстру суден / В. О. Котлубай // Актуальні проблеми держави і права, Вип. 67. – 2013. – С. 309–315.
9. Котлубай О. М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавства в Україні / О. М. Котлубай // Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – О. : ІПРЕД НАН України, 2004. – 453 с.
10. Філіпенко А. О., Баришнікова В. В. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації : аналітична доповідь / А. О. Філіпенко, В. В. Баришнікова ; за ред. А. О. Філіпенка; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегічн. досліджень у м. Одесі. – Одеса : Фенікс, 2013. – 168 с.
11. Хомич Л. Розвиток морських портів у контексті розширення транспортно-розподільного та транзитного потенціалу України [Електронний ресурс] / Л. Хомич. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/Odesfilya/st_hom.htm.
12. Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України: аналіт. доп. / О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, А. В. Шевченко, В. М. Русан, С. В. Белашов – К. : НІСД, 2016. – 72 с. – (Сер. «Економіка», вип. 24).

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Отримано: 01 червня 2017 р.

Прорецензовано: 09 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 20 червня 2017 р.

vib28@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-42-45

Борейко В. І. Тенденції в розвитку промислового комплексу України у XXI столітті / В. І. Борейко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 42–45.

УДК: 338.45

JEL-класифікація: L52

Борейко Володимир Іванович,

доктор економічних наук, доцент, проректор із наукової роботи

Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янчука

ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ У XXI СТОЛІТТІ

У статті розкрито, що промисловий комплекс відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку національної економіки, однак за двадцять п'ять років незалежності його частка у виробництві продукції Україною знизилася в 1,5–2 рази. Показано, що з метою стимулювання залучення інвестицій Україною було прийнято закони і передбачено пільги для виробників високотехнологічної продукції, але через нестабільність законодавства, відсутність правового захисту іноземних інвестицій та кризи, які супроводжують національну економіку, нашій країні не вдалося відновити промисловий потенціал, яким вона володіла на початку дев'яностих років XX століття. Обґрунтовано, що Україні необхідно розробити і реалізувати комплекс заходів із підвищення привабливості промислового комплексу країни для інвесторів та збільшити фінансування з державного бюджету наукових і науково-дослідних робіт.

Ключові слова: промисловість, високотехнологічна продукція, наукові дослідження, інвестиції, інновації.

Борейко Владимир Иванович,

доктор экономических наук, доцент, проректор по научной работе

Международного экономико-гуманитарного университета имени академика Степана Демьянчука

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В XXI ВЕКЕ

В статье раскрыто, что промышленный комплекс играет важную роль в обеспечении развития национальной экономики, однако, за двадцать пять лет независимости его доля в производстве продукции Украиной снизилась в 1,5–2 раза. Показано, что с целью стимулирования привлечения инвестиций Украиной были приняты законы и предусмотрены льготы для производителей высокотехнологичной продукции, но из-за нестабильности законодательства, отсутствие правовой защиты иностранных инвестиций и кризисы, которые сопровождают национальную экономику, нашей стране не удалось восстановить промышленный потенциал, которым она владела в начале девяностых годов XX века. Обосновано, что Украине необходимо разработать и реализовать комплекс мер по повышению привлекательности промышленного комплекса страны для инвесторов и увеличить финансирование из государственного бюджета научных и научно-исследовательских работ.

Ключевые слова: промышленность, высокотехнологичная продукция, научные исследования, инвестиции, инновации.

Volodymyr Boreiko,

Doctor of Economics, Associate Professor; Vice-rector in scientific work at the International Economics and Humanitarian University named after academician Stepan Demianchuk

XXI CENTURY TRENDS IN UKRAINE'S INDUSTRIAL COMPLEX DEVELOPMENT

The article reveals that the industrial complex plays an important role in the national economy development, however, behind twenty-five years of independence, its share in the production in Ukraine of goods decreased 1.5–2 times. It is shown that laws were adopted and privileges for manufacturers of high-tech products were given in order to stimulate the attraction of investments by Ukraine, but due to the instability of legislation, lack of legal protection of foreign investments and the crises, that accompany the national economy, our country failed to restore industrial potential, which it had in the early nineties of the twentieth century. It is grounded, that Ukraine needs to develop and implement a set of measures to increase the attractiveness of the country's industrial complex for investors and increase funding from the state budget scientific and research work.

Key words: industry, high-tech products, research, investment, innovation.

Постановка проблеми. Промисловий комплекс України відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку національної економіки. Тут зосереджені кращі основні засоби, використовують передові технології, виробляють значні обсяги продукції, працюють мільйони найманих працівників. Він забезпечує замовленнями суміжні галузі та виробляє для них машини і обладнання. Проте впродовж останніх десятиріч структура промислової продукції в Україні зазнала значних змін, обладнання має високий ступінь зносу,

а кількість працевлаштованих людей на промислових підприємствах працівників постійно зменшується. Тому виникає необхідність проаналізувати тенденції в промисловому комплексі України у XXI столітті та обґрунтувати шляхи посилення його ролі в забезпеченні динамічного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність промислового комплексу України за останні десятиріччя досліджували відомі українські вчені, до яких слід віднести: О. І. Амошу, В. В. Білоцерківця, В. П. Вишневецького, В. М. Гейця, А. Ф. Гриньова, А. А. Гриценка, Б. М. Данилишина, І. Ю. Єгорова, П. С. Єщенка, К. Ф. Ковальчука, В. Л. Мазура, О. В. Пилипенка, Ю. С. Пройдака, Л. М. Соломатіну, А. Г. Старовойта, В. М. Тарасевича, А. А. Чухна та ін.

У своїх публікаціях учені наголошують на ключовій ролі промисловості в національній економіці, втраті нею своїх позицій за останні десятиріччя, необхідності оновлення основних фондів та посилення уваги держави до цієї галузі. Так, на думку академіка НАН України В. М. Гейця: «До країн, які мають у першу чергу здійснити реіндустріалізацію, відноситься і Україна, яка втратила значну частку промислового потенціалу і без подальшого нарощування може опинитися серед держав, не здатних самостійно розв'язувати наявні соціальні проблеми в частині як піднесення рівня життя населення, так і використання можливостей реалізації його креативних здібностей» [1, с. 6].

Інший відомий український учений Б. М. Данилишин обґрунтував, що «обов'язковим фактором розвитку повинна стати наявність у країні державної промислової політики. Але не декларативної, а реально розробленої оприлюдненої і такої, що втілюється в життя» [2, с. 58].

Проте, на жаль, і сьогодні наша держава мало уваги приділяє фінансово-організаційній підтримці розвитку промислового комплексу та неоіндустріалізації країни, що визначило актуальність нашого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою нашої статті є дослідження тенденцій у промисловому комплексі України у XXI столітті та обґрунтування шляхів посилення його ролі в забезпеченні розвитку національної економіки.

Основними завданнями статті є:

- з'ясування основних тенденцій у зміні структури промислового комплексу України у XXI столітті;
- дослідження дій держави з підтримки промислового комплексу країни;
- обґрунтування шляхів посилення ролі промисловості в забезпеченні динамічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Промисловість, яка вийшла на авансцену світового розвитку у XVIII ст., активізувала наукові дослідження та дозволила значно підвищити рівень життя населення. Так, Б. М. Данилишин зазначає: «Плоди промислової революції дозріли не відразу. Споживання на душу населення і рівень життя спочатку зростали непомітно, проте виробничі технології змінилися значущо, підготувавши ґрунт для стійкого інноваційного зростання у другій половині XIX ст., в період Другої промислової революції» [2, с. 50].

У наступні століття промисловий розвиток у провідних країнах світу набув небачених масштабів, що дозволило їм значно підвищити рівень життя населення та вивільнити час для його інтелектуального та культурного розвитку. «Таким чином, ми можемо сказати, що починаючи з кінця XVIII ст., у рамках трьох хвиль одного технологічного процесу обличчя сучасного світу змінилося настільки, що якби його міг відвідати на вигаданій «машині часу» мандрівник з XVIII ст., то він би його просто не зрозумів» [2, с. 52].

Промисловий розвиток, особливо після закінчення Другої світової війни (1939–1945 роки), поширився й на українські землі, що дозволило нашій країні на початку дев'яностих років XX століття займати провідні місця у світі в таких галузях, як: авіо- та літакобудування, кораблебудування, машинобудування, металургія, гідро- та атомна енергетика. Відповідно до цього промисловий комплекс займав перші місця в Україні за обсягом вироблюваної продукції, вартістю використовуваних основних засобів та кількістю створених робочих місць.

Так, у 1990 році у промисловому комплексі України було випущено 50,7% продукції випущеної економікою України, створено 36,0% валової доданої вартості створеної в нашій країні, використовувалося 32,4% основних засобів України, працювало 30,6% загальної кількості зайнятого населення (таблиця 1).

Таблиця 1*

Частка промисловості в економіці України, %

Показники	Роки					
	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості	36,0	34,6	31,4	30,9	27,2	23,5
Основні засоби промисловості в загальній вартості основних засобів	32,4	31,5	34,4	35,9	16,6	14,1
Випуск промислової продукції в загальному обсязі випуску	50,7	47,4	47,0	47,8	43,2	38,9
Населення зайняте в промисловості в загальній кількості зайнятого населення	30,6	25,6	22,2	18,8	15,0	13,8

* Складено за даними [3].

Проте впродовж двадцяти п'яти років незалежності промисловість України суттєво втратила свої позиції в національній економіці. Наприклад, у 2014 році частка промисловості в загальному випуску продукції в Україні знизилася до 38,9%, що було в 1,3 рази менше, ніж у 1990 році. Частка доданої вартості створеної промисловим комплексом України у 2014 році склала 23,5%, або знизилася порівняно з 1990 роком у 1,5 рази. Ще більше знизилася частка промисловості України у використанні основних засобів. Так, у 2014 році цей показник складав тільки 14,1%, або був у 2,3 нижчим, ніж у 1990 році.

Але найбільше за цей період постраждало працездатне населення України. У 2014 році в промисловому комплексі країни працювало тільки 13,8% від загальної кількості зайнятого населення. Тобто цей показник порівняно з 1990 роком знизився у 2,2 рази, або за цей період вітчизняна промисловість втратила 5,3 млн робочих місць [3], які повною мірою іншим галузям національної економіки компенсувати не вдалося.

До того ж, у XXI столітті структура вироблюваної промисловим комплексом України продукції зазнала значних змін. Так, якщо до 2005 року в умовах економічного піднесення частка переробної промисловості, де зосереджені кращі основні засоби та технології, в загальному обсязі продукції, виробленої промисловим комплексом України, зросла на 6,6 відсоткових пункти та становила 83,7%, то у 2014 році через кризові явища знизилася до 74,8%. Водночас частка добувної промисловості зросла з 8,6% у 2005 році до 12,0% у 2014 році, або на 3,4 відсоткових пунктів. Також за цей час із 7,7 до 13,2% зросла частка виробництва та розподілення промисловим комплексом країни електроенергії, газу та води (таблиця 2).

Таблиця 2*

Частка видів продукції виробленої промисловістю України, %

Показники	Роки			
	2001	2005	2010	2014
Добувна промисловість	10,4	8,6	11,4	12,0
Переробна промисловість	77,1	83,7	76,9	74,8
Виробництво і розподілення електроенергії, газу і води	12,5	7,7	11,7	13,2

* Складено за даними [3].

Таким чином, за двадцять п'ять років незалежності Україна значно знизилася, або перестала повністю виробляти багато видів високотехнологічної продукції. Так, якщо у 1990 році в нашій країні було вироблено 156 тис. легкових автомобілів, 106 тис. тракторів, 57,1 тис. сівалок, 12,7 тис. автомобілів для перевезення 10 і більше осіб, 3,7 тис. кранів, 3774 тис. приймачів телевізійних та радіоприймачів, 1984 тис. велосипедів та 788 тис. машин пральних і побутових, тоді як у 2015 році ці показники становили 25,9 (2014 р.), 4,2, 3,5, 1,0, 0, 438 (2014 р.), 112 та 270 тис. Тобто за цей період виробництво в Україні тракторів зменшилося у 25 разів, велосипедів – 18 разів, сівалок – 16 разів, автомобілів для перевезення 10 і більше осіб – 13 разів, теле- та радіоприймачів – 9 разів, легкових автомобілів – 6 разів, машин пральних та побутових – 3 рази. Автокрани у 2015 році в Україні взагалі не випускалися [3].

Варто відзначити, що Україна реалізовувала низку заходів із підтримки машинобудівних галузей та енергетики. Так, наприклад у Податковому кодексі України, який був прийнятий у 2010 році, для підприємств суднобудівної промисловості передбачено відтермінування на 720 днів сплати податку на додану вартість (ПДВ) у разі ввезення устаткування, обладнання та комплектуючих, що не виробляються в Україні. До 1 січня 2019 року звільнені від сплати ПДВ операції з імпорту та постачання техніки, обладнання й устаткування для виробництва альтернативних видів палива, а також технічних та транспортних засобів, що працюють на біопаливі. До 1 січня 2016 року було звільнено від сплати ПДВ імпорт товарів, що використовувалися для потреб літакобудування, а також постачання на території України результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, які використовувалися для потреб літакобудівної промисловості. Згодом ця норма була продовжена до 1 січня 2025 року. До 1 січня 2023 року звільнені від оподаткування результати комп'ютерного програмування у вигляді операційної системи, системної, прикладної, розважальної та/або навчальної комп'ютерної програми (їх компонентів), а також у вигляді інтернет-сайтів та/або онлайн-сервісів, а також криптографічні засоби захисту інформації [4].

Для стимулювання розвитку окремих галузей національної економіки були прийняті спеціальні Закони України «Про альтернативні види палива» [5], «Про розвиток літакобудівної промисловості» [6], «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [7], «Про космічну діяльність» [8], а також передбачені пільги Законом України «Про єдиний митний тариф» [9].

Однак нестабільність вітчизняного податкового законодавства, відсутність правового захисту іноземних інвестицій та кризи, які супроводжують національну економіку з 2008 року, не дозволили Україні відновити свій індустріальний потенціал, яким вона володіла на початку дев'яностих років XX століття.

Тому для відновлення втраченого потенціалу і посилення ролі промислового комплексу в забезпеченні динамічного розвитку національної економіки України необхідно розробити та реалізувати такий комплекс заходів:

- посилити правовий захист інтересів зарубіжних інвесторів, передбачивши розгляд всіх спірних питань щодо їхньої діяльності в міжнародних судах;
- заборонити Національному банку України встановлювати будь-які обмеження на використання іноземної валюти зарубіжними інвесторами;
- збільшити видатки Державного бюджету України на фінансування наукових та науково-дослідних робіт до 3% видаткової частини бюджету;
- звільнити від оподаткування доходи отримані підприємствами промислового комплексу України від реалізації інноваційної продукції.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що промисловий комплекс України відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку національної економіки. Однак за двадцять п'ять років незалежності частка промисловості у виробництві валової доданої вартості, випуску промислової продукції, використанні основних засобів та найманих працівників знизилася в 1,5–2 рази. До того ж, у XXI столітті частка переробної промисловості у виробництві продукції промисловим комплексом країни постійно знижується, що поглибило технологічне відставання України від промислово розвинутих країн світу.

Із метою стимулювання залучення інвестицій у провідні галузі національної економіки, Україною було прийнято низку законів і передбачено податкові пільги для виробників високотехнологічної та енергетичної продукції, але через нестабільність вітчизняного податкового законодавства, відсутність правового захисту іноземних інвестицій та кризи, які супроводжують національну економіку з 2008 року, нашій країні не вдалося відновити промисловий потенціал, яким вона володіла на початку дев'яностих років XX століття.

Література:

1. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4–19.
2. Данилишин Б. М. Тактика еволюціонізму в сучасному економічному розвитку світу (в аспекті третьої та четвертої промислової революції) / Б. М. Данилишин // Економіка України. – 2016. – № 8. – С. 44–61.
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page55>.
5. Закон України «Про альтернативні види палива» від 14 січня 2000 року № 1391-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>.
6. Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» від 12 липня 2001 року № 2660-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2660-14>.
7. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 6 вересня 2012 року № 5205-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.
8. Закон України «Про космічну діяльність» від 15 листопада 1996 року № 502/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/502/96-%D0%B2%D1%80>.
9. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 5 лютого 2012 року № 2097-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2097-12/page2>.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Отримано: 26 травня 2017 р.

Прорецензовано: 10 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 18 червня 2017 р.

maryna.verkyna@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-47-51

Аверкина М. Ф. Стратегічний набір в управлінні стійким розвитком агломерацій / М. Ф. Аверкина // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 47–51.

УДК: 711.4 : 678.021.9 (066)

JEL-класифікація: O 18

Аверкина Марина Федорівна,

доктор економічних наук, професор кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій,
Національний університет «Острозька академія»

СТРАТЕГІЧНИЙ НАБІР В УПРАВЛІННІ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ АГЛОМЕРАЦІЙ

Стаття присвячена проблемі формування стратегічного набору в управлінні стійким розвитком агломерацій. На ґрунті оцінювання рівня стійкого розвитку агломерацій визначено їхні типи. Автором визначено стратегії забезпечення стійкого розвитку агломерацій. Сформовані стратегії забезпечення стійкого розвитку агломерацій сприятимуть раціональному використанню та відтворенню соціо-еколого-економічних ресурсів, досягненню стану соціо-еколого-економічної безпеки та підвищенню рівня логістизації розвитку агломерацій.

Ключові слова: стійкий розвиток, агломерація, стратегічний набір, стратегія.

Аверкина Марина Федоровна,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономико-математического моделирования
и информационных технологий, Национальный университет «Острожская академия»

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ НАБОР В УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ АГЛОМЕРАЦИЙ

Статья посвящена проблеме формирования стратегического набора в управлении устойчивым развитием агломераций. На основе оценки уровня устойчивого развития агломераций определены их типы. Автором определены стратегии обеспечения устойчивого развития агломераций. Сформированные стратегии обеспечения устойчивого развития агломераций будут способствовать рациональному использованию и воспроизводству социально-эколого-экономических ресурсов, достижению состояния социально-эколого-экономической безопасности и повышению уровня логистизации развития агломераций.

Ключевые слова: устойчивое развитие, агломерация, стратегический набор, стратегия

Maryna Averkyna,

Doctor of Economic Science, Professor of Department of Economic-Mathematical Modeling and Information Technology,
National University «Ostroh Academy»

STRATEGIC SET IN THE MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGGLOMERATIONS

The article is devoted to the problem of formation of a strategic set in the management of sustainable development of agglomerations. On the basis of estimation of sustainable development level of agglomerations, their types are determined. The author defined strategies for agglomeration's sustainable development ensuring. The established strategies for the sustainable development of agglomerations will promote the rational use and reproduction of socio-ecological-economic resources, achievement of the state of socio-ecological-economic security and increase the level of logistics of the development of agglomerations.

Key words: sustainable development, agglomeration, strategic set, strategy.

Постановка проблеми. Стрімкі процеси децентралізації та загострення проблем раціонального використання соціо-еколого-економічних ресурсів, їхнього відтворення та досягнення прийнятного стану соціо-еколого-економічної безпеки, підвищення рівня логістизації актуалізує потребу пошуку органами місцевого самоврядування нових і вдосконалення наявних підходів до управління стійким розвитком агломерацій. З огляду на це, набуває все більшої популярності стратегічне управління стійким розвитком агломерації, яке передбачає такі ініціативи місцевої влади, як посилення інвестиційної привабливості агломерації, раціональний та якісний розподіл ресурсів, покращення рівня безпеки в агломерації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади стратегічного управління розвитком територіальних систем – предмет наукового зацікавлення таких учених як: С. Богачова [1], О. Карого [2], О. Карлової [3], А. Мельник [4], М. Мельникової [1], Г. Монастирського [5]. Проте, зважаючи на значні наукові доробки дослідників, а також специфіку проблеми забезпечення стійкого розвитку агломерацій, видається необхідним поглиблення дослідження в руслі розроблення стратегічних засад управління стійким розвитком міст та агломерацій.

Мета і завдання дослідження. Сформувати стратегічний набір в управлінні стійким розвитком агломерацій.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження рівня стійкого розвитку агломерацій залучено ті, які утворено за рішенням територіальних громад і розглянуто в посібнику «Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів», підготовленому в межах проекту USAID «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» (ЛІНК), а саме – Київську, «Північний Донбас», Дрогобицьку, Центрально-Луганську, «Інноваційний Донбас», Одеську, Миколаївсько-Херсонську та Центрально-Волинську агломерації [6]. Інтегральні індикатори визначали за статистичними даними Держстату (таблиця 1).

Таблиця 1

Забезпечення стійкого розвитку агломерацій

Агломерації	Коефіцієнт агломеративності (Ka)	Індикатор агломеративності (Ia)	Інтегральний індикатор логістизації агломерації (Iл.а.)	Середнє значення показника забезпечення стійкого розвитку міст агломерації ($H_{\text{агломерації}}$)	Індикатор балансу між економічними, екологічними та соціальними процесами в агломерації	Індикатор забезпечення стійкого розвитку агломерації (Iс.р.а)
Київська	4,22	0,02	0,66	0,792	0,639	0,845
«Північний Донбас»	0,32	0,0047	0,57	0,763	0,601	0,201
Дрогобицька	0,71	0,0023	0,67	0,808	0,595	0,364
Центрально-Луганська	0,69	0,0226	0,68	0,885	0,560	0,410
«Інноваційний Донбас»	0,76	0,015	0,57	0,756	0,661	0,326
Центрально-Волинська	1	0,008	0,66	0,854	0,704	0,456
Миколаївсько-Херсонська	1	0,002	0,69	0,934	0,646	0,499
Одеська	1,03	0,0019	0,817	0,764	0,675	0,450

* Авторські розрахунки.

На ґрунті дослідження забезпечення стійкого розвитку міст Київської агломерації спостережено, що основними негативними проблемами є: зниження в динаміці відтворення соціальних та екологічних ресурсів, виникнення екологічної небезпеки. Рівень забезпечення стійкого розвитку означеної агломерації становить – 0,845, спостережено тенденцію до підвищення вказаного показника завдяки підвищенню ефективності агломеративних зв'язків.

Унаслідок оцінювання рівня стійкого розвитку міст агломерації «Північний Донбас» – зразка старопромислових районів – зроблено висновок, що саме розвиток важкого машинобудування негативно позначився на рівні стійкого розвитку в частині зниження рівня безпеки – через наявність низки соціальних та екологічних проблем, а також подальше нагнітання виклику політичного чинника. Шляхом дослідження тенденції забезпечення стійкого розвитку цієї агломерації (0,201) встановлено, що останній не забезпечено з огляду на низький рівень логістизації агломеративних зв'язків.

Інтегральний індикатор забезпечення стійкого розвитку Дрогобицької агломерації становить 0,364, що вказує на позитивні тенденції до переходу на середній рівень забезпечення стійкого розвитку за рахунок забезпечення ефективних агломеративних зв'язків.

Оцінювання рівня стійкого розвитку Центрально-Луганської агломерації дало змогу розкрити негативний вплив на забезпечення стійкого розвитку агломерації зниженої активності зовнішньоекономічної діяльності, значної частки збиткових підприємств, високого рівня зношеності основних засобів у всіх галузях економіки, неналежного рівня відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів, особливо критичний стан проблеми подальшого нагнітання виклику політичного чинника. Значення інтегрального показника стійкого розвитку становить 0,410, що відповідає середньому рівню забезпечення стійкого розвитку агломерації.

На основі оцінювання рівня стійкого розвитку міст агломерації «Інноваційний Донбас» простежено негативну дію проблем, які характеризуються: високим рівнем зношеності основних засобів, інженерних мереж і комунікацій, незадовільним станом і зношеністю житлового фонду, системи водопостачання, водовідведення, теплових мереж і котелень. Рівень стійкого розвитку агломерації низький (0,326) – через негативний вплив низького рівня логістизації розвитку агломерації.

До проблем, що детермінують рівень забезпечення стійкого розвитку міст Центрально-Волинської агломерації, входять: неналежний рівень відтворення екологічних та економічних ресурсів, подолання соціальної й екологічної небезпеки, підвищення рівня екологічності в логістичному управлінні. Встановлено, що значення індикатора стійкого розвитку агломерації становить 0,456 – середній рівень стійкого розвитку, на якому позначився низький рівень значення індикатора агломеративності.

Рівень забезпечення стійкого розвитку Миколаївсько-Херсонської агломерації відповідає середньому (0,499), тенденції підвищення якого залежатимуть від зростання рівня агломеративності та підвищення рівня забезпечення стійкого розвитку в містах цієї агломерації.

Унаслідок оцінювання рівня забезпечення стійкого розвитку міст Одеської агломерації з'ясовано, що в містах агломерації не забезпечено необхідний рівень відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів, наявний критичний стан соціальної й екологічної безпеки, високий рівень викидів шкідливих речовин пересувними джерелами забруднення. Шляхом дослідження тенденцій забезпечення стійкого розвитку означеної агломерації виявлено середній рівень забезпечення стійкого розвитку (0,450), який залежить від подальшого підвищення ефективності агломеративних зв'язків.

Із урахуванням рівня забезпечення стійкого розвитку міст й оцінювання впливу логістизації розвитку на забезпечення стійкого розвитку агломерації сформовано стратегії забезпечення стійкого розвитку агломерації (рис. 1).

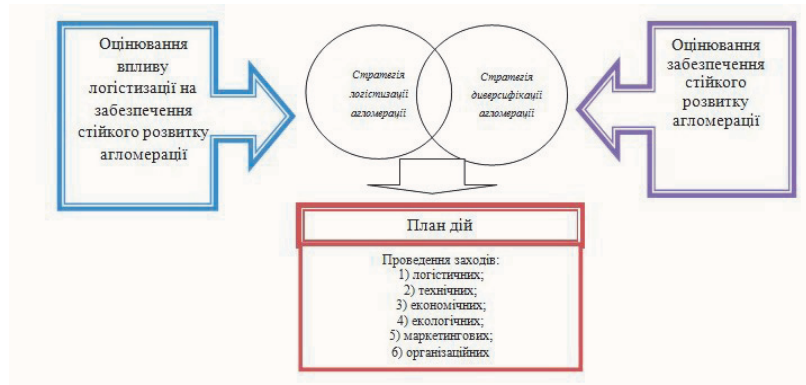


Рис. 1. Стратегії забезпечення стійкого розвитку агломерації (авторська розробка)

Шляхом оцінювання забезпечення стійкого розвитку агломерації встановлено, що більш ефективне розкриття її логістичного потенціалу уможливило застосування стратегії диверсифікації. Останнє постає очевидним з огляду на те, що агломерації функціонують в умовах динамічних змін, які зумовлюють потребу постійного вдосконалення, а тому для забезпечення стійкого розвитку в них необхідно врахувати диверсифікаційні процеси. До того ж, взаємодія між містами агломерації створює синергетичний ефект, який впливатиме на забезпечення стійкого розвитку агломерації, тому стратегія диверсифікації є важливою стратегічною альтернативою. Стратегія диверсифікації передбачає вихід промислового комплексу агломерації в нові для нього сфери бізнесу. Додамо, що доцільно розмежовувати три види стратегії диверсифікації, а саме – вертикальну, горизонтальну та конгломеративну.

Для реалізації будь-яких із видів стратегії диверсифікації потрібне врахування специфіки агломерації. Тому на основі визначеного інтегрального індикатора забезпечення стійкого розвитку агломерації пропонуємо виокремити три типи агломерацій:

- I тип агломерацій – індустріальні (низький рівень забезпечення стійкого розвитку агломерації), серед яких – агломерації «Північний Донбас», «Інноваційний Донбас» і Дрогобицька агломерація;
- II тип агломерацій – перехідні (середній рівень забезпечення стійкого розвитку агломерації), а саме – Центрально-Луганська агломерація, Одеська агломерація, Центрально-Волинська агломерація, Миколаївсько-Херсонська агломерація;
- III тип агломерацій – постіндустріальна агломерація (високий рівень забезпечення стійкого розвитку агломерації), до якого належить Київська агломерація.

Горизонтальна диверсифікація уможливило вихід промислових комплексів агломерації в нові сфери бізнесу, пошук новітніх технологій, які відзначаються спрямованістю на задоволення потреб споживачів у продукції (товарів, робіт, послуг), яку виробляють підприємства промислового комплексу. Застосування такої стратегії виправдане в індустріальних агломераціях із огляду на переважання в них важкої промисловості та практично нерозвинутість сфери послуг.

Вертикальна диверсифікація – це зорієнтованість промисловості агломерації на виробництво товарів, робіт, послуг, які в технологічному та маркетинговому аспектах пов'язані з наявними технологічними процесами. Результативність реалізації такої стратегії очевидна в перехідних агломераціях – через посилення синергетичних ефектів взаємодії промислових комплексів між містами. До переваг цієї стратегії належить можливість підтримання стабільності господарських зв'язків у межах агломерації, налагодження гарантованого постачання необхідних матеріально-технічних ресурсів (по вертикалі можна розвивати перероблення продукції сільського господарства, машинобудування), що увиразнює доцільність зосередження уваги на посиленні виробничого потенціалу міст.

Конгломеративна диверсифікація припускає вихід промислових комплексів агломерації в нові види бізнесу, які не пов'язані з наявними технологіями. Ця стратегія передбачає перехід від п'ятого технологічного укладу, який базований на інформаційно-комунікаційних технологіях, до шостого. Шостий технологічний уклад позначений зверненням до сфери нанотехнологій, біотехнологій, інших міждисциплінарних сфер науки та техніки для зменшення витрат виробництва, енерго- та матеріалоемності продукції. Такий вид диверсифікації потребує найбільших фінансових витрат, а тому його використання виправдане лише в постіндустріальних агломераціях: властивий останнім значний науково-технічний потенціал дає змогу за наявних форм організації й управління ефективно вирішувати господарські завдання.

Шляхом оцінювання рівня логістизації розвитку агломерацій в усіх агломераціях визначено потребу підвищення рівня логістизації, а відтак – формування стратегії логістизації агломерації. Означена стратегія передбачає:

1. Упровадження мультимодальної транспортної системи та розширення транспортної доступності (переважно для індустріальних агломерацій). Передусім ідеться про розвиток високопродуктивних транспортних магістралей, на яких можливе досягнення швидкості руху поїздів на рівні 150 км/год., що забезпечить транспортну доступність границь агломерації з ізохроною 1–2 год.; а також про забезпечення збільшення швидкості на автомагістралях до 300 км/год., що сприятиме покращенню транспортної доступності в руслі переміщення людських (первинних) потоків щоденної маятникової міграції; розвиток системи рейкового сполучення між містами агломерації (швидкісний транспорт); узгодження інформаційних систем різних видів транспорту для створення зелених коридорів переміщення вантажів і потоків людей без очікувань і збоїв на переходах між різними видами транспортних систем.

2. Розвиток транспортної інфраструктури (переважно для динамічних і постіндустріальних агломерацій). Такий напрям стратегії логістизації агломерації передбачає збільшення пропускної здатності магістралей унаслідок реалізації проектів із підвищення топологічного рангу зв'язності вулично-дорожньої мережі: шляхом будівництва штучних споруд (мостів, естакад, шляхопроводів, «проколів» у насипу залізниць); планувального поділу мережі швидкісних магістралей; зведення перехоплювальних парковок; установлення між містами терміналів, станцій техобслуговування та зважувальних комплексів; покращення автопарку. Також цей напрям охоплює впровадження інтелектуальної системи управління транспортними потоками, суміщення, зокрема поєднання, фінансових розрахунків за різні транспортні системи із можливостями наскрізного використання одного квитка (інтермодальний квиток) для всіх видів транспорту.

Із урахуванням визначеного рівня забезпечення стійкого розвитку агломерацій сформовано типологію стратегій забезпечення стійкого розвитку агломерацій (таблиця 2).

Таблиця 2

Типологія стратегій забезпечення стійкого розвитку агломерацій

Тип агломерацій	Рівень забезпечення стійкого розвитку агломерацій	Агломерації	Вид стратегії	Напрямок стратегії логістизації
Індустріальна	Низький рівень забезпечення стійкого розвитку агломерації	Північний Донбас, Інноваційний Донбас і Дрогобицька	Горизонтальна диверсифікація	Упровадження мультимодальної транспортної системи та розширення транспортної доступності
Перехідна	Середній рівень забезпечення стійкого розвитку агломерації	Центрально-Луганська, Одеська агломерація, Центрально-Волинська, Миколаївсько-Херсонська	Вертикальна диверсифікація	Розвиток транспортної інфраструктури
Постіндустріальна	Високий рівень забезпечення стійкого розвитку агломерації	Київська	Конгломеративна диверсифікація	Розвиток транспортної інфраструктури

У межах облдержадміністрації пропонуємо сформувати департамент забезпечення стійкого розвитку агломерації, який опікуватиметься питанням реалізації стратегії стійкого розвитку агломерації (рис. 2).

Функції робочої групи (департамент забезпечення) повинні складати: визначення стратегічних орієнтирів і завдань щодо забезпечення стійкого розвитку агломерації, розроблення пропозицій щодо нормативно-правового забезпечення стійкого розвитку агломерації та ресурсне забезпечення діяльності департаменту стійкого розвитку агломерації.

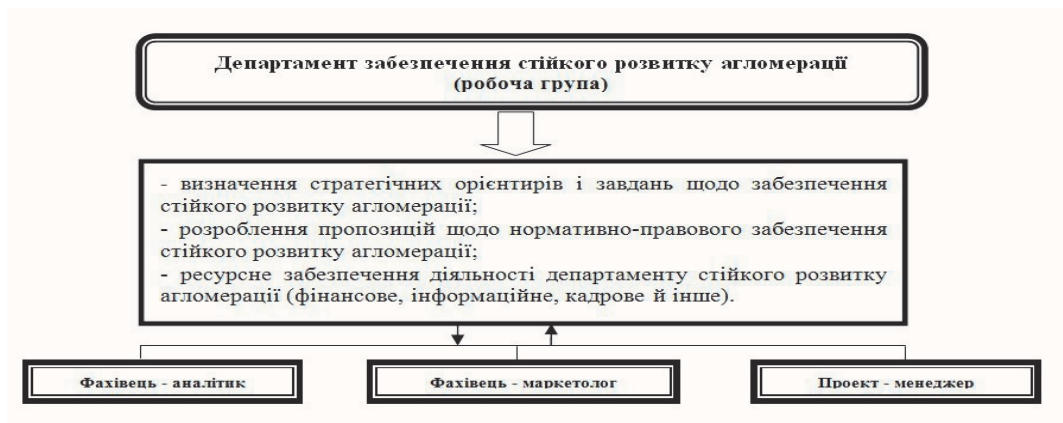


Рис. 2. Організаційне супроводження реалізації стратегій забезпечення стійкого розвитку агломерації (авторська розробка)

Обов'язки фахівця-аналітика мають охоплювати збирання й оброблення інформації щодо стійкості агломерації, а також контролювання вихідної інформації за результатами роботи механізму забезпечення стійкого розвитку агломерації. Завдання фахівця-маркетолога полягатиме в моніторингу зовнішнього середовища розвитку агломерації та дослідженні зарубіжного досвіду забезпечення стійкого розвитку міста; проект-менеджера – в обґрунтуванні інструментів забезпечення стійкого розвитку агломерації, пошуку можливих напрямів і розробок, інструментів для забезпечення стійкого розвитку агломерації й упровадження затверджених інструментів означеного механізму. Важливо забезпечити зворотність взаємозв'язків між фахівцями та керівництвом департаменту, що уможливлуватиме безперервність функціонування механізму забезпечення стійкого розвитку агломерації. Фінансове утримання цієї структури може бути здійснюване із коштів міських рад тих міст, які належать агломерації й облдержадміністрації, оскільки агломерація функціонує в межах області.

Висновки. З огляду на вищевикладене, можемо зробити висновок, що сформовані стратегії забезпечення стійкого розвитку агломерацій сприятимуть раціональному використанню та відтворенню соціо-еколого-економічних ресурсів, досягненню стану соціо-еколого-економічної безпеки та підвищенню рівня логістизації розвитку агломерацій.

Для належного виконання запропонованої стратегії розвитку агломерації необхідно передбачати систематичний контроль, що зумовлено потребою регулярного коригування останнього через постійну появу нових обставин, які призводять до змін довгострокового напрямку розвитку агломерації, а також перегляду завдань сформованих програм.

Література:

1. Богачов С. В. Економіко-правові проблеми розвитку великих міст та агломерацій в Україні : [монографія] / С. В. Богачов, М. В. Мельникова, В. А. Устименко та ін. – Харків : Видавництво «НТМТ», 2015. – 247 с.
2. Карий О. Комплексний розвиток міст : теорія та методологія стратегічного планування : [монографія] / О. Карий. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 308 с.
3. Карлова О. А. Концепція та стратегія соціально-економічного розвитку міста / О. А. Карлова / Економічний форум. – № 3. – Луцьк, 2012. – С. 185–192.
4. Мельник А. Ф. Управління розвитком муніципальних утворень : теорія, методологія, практика : [монографія] / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 476 с.
5. Монастирський Г. Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня : [монографія] / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2010. – 464 с.
6. Територіальний розвиток в Україні : розвиток агломерацій та субрегіонів : [посібник] / Агентство США з міжнародного розвитку USAID в рамках Проекту «Локальні інвестиції та національна економіка та конкурентоспроможність». – К., 2012. – 183 с.

Отримано: 04 червня 2017 р.

Прорецензовано: 11 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 19 червня 2017 р.

blagun@email.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-52-56

Благун І. І. Особливості формування раціональної поведінки учасників фінансового ринку / І. І. Благун // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 52–56.

УДК: 330.837:336.761(477)

JEL-класифікація: G 10, G 14

Благун Іван Іванович,

кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту і маркетингу,
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

У статті досліджено теоретичні засади раціональності поведінки учасників фінансового ринку у вимірі гіпотези ефективного ринку. Встановлено, що раціональність поведінки інвесторів випливає із необхідності встановлення припущення про раціональність очікувань (прогнозувань). Визначено, що специфікація моделі раціональних очікувань суб'єкта відповідає засадам процесу специфікації прогностичних моделей (передбачення), оскільки залежно від вибору залежної змінної (ендогенної) здійснюється вибір незалежних (екзогенних) змінних.

Ключові слова: фінансовий ринок, інвестори, раціональність, поведінка, прогнозування.

Благун Иван Иванович,

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга,
Прикарпатский национальный университет имени Василия Стефаника

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В статье исследованы теоретические основы рациональности поведения участников финансового рынка в измерении гипотезы эффективного рынка. Установлено, что рациональность поведения инвесторов вытекает из необходимости установления предположение о рациональности ожиданий (прогнозирований). Определено, что спецификация модели рациональных ожиданий субъекта соответствует принципам процесса спецификации прогностических моделей (предсказания), поскольку в зависимости от выбора зависимой переменной (эндогенной) осуществляется выбор независимых (экзогенных) переменных.

Ключевые слова: финансовый рынок, инвесторы, рациональность, поведение, прогнозирование.

Ivan Blahun,

PhD in Economics, lecturer at the Department of Management and Marketing Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

FEATURES OF FORMING THE RATIONAL BEHAVIOR OF THE FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS

The article investigates the theoretical principles of financial market participants' rational behavior in the dimension of an 'effective market hypothesis'. The author found that the rationality of investors' behavior derives from the assumption that the expectations (predictions) are rational. It is determined that the specification of the subject's rational expectations model corresponds to the principles of the predictive models specification process, and since it depends on the choice of the dependent variable (endogenous), the choice of independent (exogenous) variables is carried out.

Key words: financial market, investors, rationality, behavior, forecasting.

Постановка проблеми. Основною передумовою гіпотези ефективного ринку (ГЕР) є припущення про раціональність поведінки учасників ринку, що відповідно є базовим для розвитку інших теорій, зокрема для моделей політичної економії, особливо в мікроекономіці, однак на практиці під час спостереження за поведінкою інвесторів його значно важче застосовувати. Необхідно відмітити, що відповідно до теорії, інвестори характеризуються однорідністю, а також передбачається, що всі учасники ринку керуються раціональністю щодо використання всієї отриманої інформації, маючи у своєму розпорядженні однакові інструменти для оцінки поточної та майбутньої ситуації. Звичайно, при цьому передбачається, що всі інвестори відзначаються спільністю прийняття рішення про купівлю (чи зберігання) інструментів у разі отримання «позитивної» інформації, а також продажу (або утримання від купівлі) інструментів у разі отримання «негативної» інформації. Раціональність інвесторів виражається також у бажанні максимізувати прибуток при заданому рівні ризику або звести до мінімуму ризик щодо очікуваного рівня прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні дослідження ефективності функціонування фінансового ринку, його окремих інститутів та поведінки учасників ринку висловлювали у своїх працях: О. І. Барановський, О. Д. Василик, О. Д. Вовчак, В. М. Опарін, В. Л. Смагін, Л. М. Худолій, В. М. Шелудько та інших. Проте обґрунтованість особливостей функціонування фінансового ринку, а також раціональності поведінки й очікувань (прогнозувань) її учасників потребують глибшого наукового обґрунтування та теоретичного дослідження.

Економічна криза застала багатьох інвесторів переосмислити свої концепції прийняття фінансових рішень та почати враховувати закономірності людської поведінки, ірраціональну природу людини та її вплив на процес прийняття рішень. В основі більшості класичних фінансових теорій і моделей, як зазначає В. Вовк, лежить припущення про раціональну поведінку інвестора на ринку, але, діючи в умовах невизначеності і ризику, люди піддаються впливу цілого ряду ілюзій, емоцій та помилково сприймають інформацію [1].

Р. С. Квасницька зазначає, що раціональна поведінка учасників фінансового ринку, що мають рівні можливості, ідентичні цільові установки й однорідні очікування, призводить до такого механізму формування цін активів на ринку, при якому ціни миттєво, повністю і коректно асимілюють усю доступну інформацію, досягаючи при цьому стану рівноваги [2].

Історично склалося два погляди на доцільність регулювання поведінки учасників ринку, які відповідають двом різноманітним інтерпретаціям ефективності ринку: ринки є ефективними за своєю природою – учасники ринку є «раціональними максимізаторами», які прагнуть до оптимального розподілу капіталу. Будь-яке зовнішнє втручання має бути зведене до мінімуму; ринки потребують регуляторної бази для того, щоб бути ефективними – відповідні структури і регулятори поведінки учасників ринку підтримують ефективне функціонування ринків, яке без них неможливе [3].

У науковій літературі виокремлюють три найважливіші форми раціональності поведінки [4; 5]:

- інструментальна раціональність, яка відповідає традиційному розумінні неокласичної раціональності, що припускає оптимальну поведінку суб'єкта (*homo economicus*) з необмеженими можливостями безкоштовного, вільного доступу до повної (конкретної) інформації;
- когнітивна (пізнавальна) раціональність, що припускає, здатність суб'єкта протиставляти отриману інформацію навколишньому світу, в якому перебуває суб'єкт; оскільки не всі суб'єкти володіють однаковим інформаційним ресурсом, не однаково оцінюють і використовують інформацію, а також, пізнаючи стан наявних реалій, по-різному їх сприймають і трактують;
- обмежена раціональність, основою якої є припущення обмеженості можливостей суб'єкта, і, зокрема, щодо доступу до інформації; в такому разі суб'єкт задовольняється такою ситуацією, вважаючи її достатньою для себе.

У. Шарп узагальнив основні припущення та положення ГЕР і дав таке трактування ефективного ринку: велика кількість раціональних учасників, які, максимізуючи прибуток, конкурують між собою; кожен із учасників намагається передбачити майбутню ціну активу; при цьому важлива поточна інформація знаходиться практично у вільному та рівному доступі для всіх учасників [6].

Проте, як зазначає професор О. Ф. Івашина [7], теорія раціональних очікувань не вирішує всіх проблем прийняття оптимальних рішень економічними суб'єктами. Її основним недоліком є те, що вона відкидає всі моделі неповної раціональності, і навіть підходи кейнсіанців, які недооцінюють обмежену раціональність економічних суб'єктів.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є узагальнення теоретичних положень щодо раціональності поведінки учасників фінансового ринку у вимірі аналізування гіпотези ефективного ринку, а також встановлення припущення про раціональність очікувань (прогнозувань) із урахуванням фактору миттєвого і вільного доступу до повної інформації, що відповідно формує основи «інформація – рішення».

Виклад основного матеріалу. На практиці не всі інвестори володіють однаковими технічними (електронними) засобами чи програмним забезпеченням або не використовують одні і ті ж методи аналізу та прогнозування фінансових змінних. Важко порівнювати команду (кадрове забезпечення) і ресурси, наявні у великому банку або інвестиційному фонді, з окремим індивідуальним інвестором, навіть найкраще забезпеченим обладнанням, що представляє свій власний бізнес і розпоряджається своїми особистими заощадженнями. Оперативність реагування ціни інструменту на інформацію в умовах безперервної (електронної) системи нотування, може визначатися відрізком часу, що дорівнює одній хвилині. Отримання цієї ж інформації з інших джерел обов'язково буде повторенням уже оголошеної інформації, і саме так може відбуватися із запізненням. Деякі інвестори можуть реагувати із запізненням з різних причин, зокрема через великий об'єм інформації, що надходить одночасно з різних джерел чи ігнорування окремої інформації, а також через труднощі з негайним прийняттям правильного рішення.

Тільки спеціалізовані філії великих банків і спеціальні інвестиційні фонди характеризуються здатністю належного відбору відповідної інформації, її інтерпретації та розуміння її потенційного впливу на ціни відповідних фінансових інструментів, а також готовністю прийняти термінові інвестиційні

рішення. Малі консалтингові фірми і дрібні інвестори рідко у своєму розпорядженні мають відповідні ресурси і достатні знання. Гіпотеза, крім того, також передбачає, що моментальність реакції у сфері «інформація – рішення» належить до всіх фінансових інструментів, що існують на фондовій біржі. Слід додати, що тільки в разі безперервного спостереження можна проаналізувати швидкість реагування. За умов фіксингу, коли не ведеться постійне спостереження за цінами, як правило, є достатньо часу, щоб нова інформація дійшла до всіх інвесторів.

Окремим питанням є теоретичне припущення про проведення безкоштовних трансакцій. На практиці існують оплати, але вартість біржових трансакцій така, що неможливо отримати істотний прибуток від проведеної серії операцій купівлі-продажу інструментів, ціни яких характеризуються незначною змінністю. Інвестори беруть до уваги витрати на біржові трансакції і ці рішення своєю чергою формують курси, що враховують трансакційні витрати. Припущення про миттєвий і вільний доступ до повної інформації також може викликати певні застереження. Оскільки вважають, що важлива інформація неодмінно повинна бути пов'язана з певними витратами.

На нашу думку, з припущення про раціональність поведінки випливає необхідність визнання припущення про раціональність очікувань (прогнозувань), оскільки учасники фінансового ринку діють раціонально, а значить так само раціонально вони мають прогнозувати майбутнє. Концепція (теорія) раціональних очікувань (*rational expectations*), що започаткована Дж. Мутом [8] полягала в тому, що суб'єкт прогнозує майбутнє, використовуючи в найбільш оптимальний спосіб весь обсяг інформації, якою він володіє. Водночас виокремлюють необхідні умови, що забезпечують раціональність очікувань: інвестор максимально правильно створює модель залежності прогнозованих змінних від сукупності пояснювальних змінних; інвестор володіє достатнім обсягом інформації з історії всіх наявних змінних у моделі; інвестор застосовує статистичні розрахунки для отримання незалежних оцінок.

Специфікація моделі раціональних очікувань суб'єкта відповідає засадам процесу специфікації прогностичних моделей (передбачення). Залежно від вибору залежної змінної (ендогенної) здійснюється вибір незалежних (екзогенних) змінних, а також характеру моделі. На практиці часто одночасно використовують дуже різні моделі: від класичних лінійних моделей із одно- чи багаторівневою структурою до складних багатовимірних моделей випадкових змінних. У найзагальнішому вигляді серед пояснювальних змінних можна вирізнити: залежну змінну (ендогенну), взятую з одноразовим часовим випередженням у прогностичних моделях; залежну змінну (ендогенну) протягом різних часових періодах у динамічних моделях регресії; екзогенні змінні, що впливають на залежну змінну або співвідносяться з нею, у структурних причинно-наслідкових моделях або симптоматичних.

Гіпотеза раціональних очікувань передбачає, що всі учасники ринку, керуються раціональністю у своїх діях і здатні до раціональних передбачень на підставі однакового обсягу доступної інформації, застосовуючи однакову схему міркувань чи формальну модель, а значить отримують однаковий результат. Якщо, наприклад, усі вірять у зменшення (або зростання) якогось курсу і масово позбуваються від відповідного інструменту (або скуповують його), то в такий спосіб провокують його зменшення (або зростання).

У результаті показано, що очікуване значення раціональної помилки прогнозування рівне нулю, що може бути сформульовано у вигляді твердження про неупередженість раціональних передбачень (як у випадку неупередженого економетричного прогнозування), але, звичайно, раціональні очікування не можна трактувати як досконалі передбачення.

У фінансовій економіці раціональні очікування протиставляють практиці фінансових ринків. Зокрема, критиці піддається положення про безперервність використання окремої економічної теорії впродовж тривалого часу (як і саме існування такої теорії), а також однакові у всіх інвесторів, які приймають інвестиційні рішення, аналітичні здібності, здатність усіх інвесторів змінити використовувану модель у разі системних змін в економіці, а також їхня спроможність оцінити надійність та провести аналіз впливу політичних та економічних чинників на підприємства. Такий тип аналізу здійснюється у випадку, коли довільний інвестор, несподівано слідуючи певним модним віянням, спричинює зміни у використовуваній моделі, й інші учасники ринку мали би змінити модель так само.

Положення про ефективність фінансового ринку вперше було сформульовано Ю. Фамою [9]. Фінансовий ринок є ефективним, тільки тоді, якщо вся сукупність доступної інформації, яка стосується всіх фінансових інструментів (акцій) на ринку капіталу, негайно відображається в цінах цих інструментів. Усі учасники ринку, тобто інвестори, діють раціонально та інтелігентно, конкуруючи один з одним, а оскільки кількість інвесторів є дуже велика, тому встановлена внаслідок (урівноважувальної) гри ціна фінансових інструментів є хорошою оцінкою їхньої ціни, так званої фундаментальної ціни або внутрішньої (*intrinsic value*) і невідомої, через невизначений (випадковий) характер ринку.

Другий висновок, який сформулював Ю. Фама [9], виник у результаті зіткнення з практикою ринку. В умовах ефективного ринку досліджувана ціна підлягає випадковим коливанням щодо своєї фундаментальної ціни. Однак, коли ці коливання мають характер більше систематичний, а не випадковий, то група

раціональних інвесторів може краще прогнозувати їх і використовувати для досягнення більшого, ніж очікуваний, додаткового прибутку. І чим більшою ставатиме група раціональних інвесторів, тим швидше нейтралізуватиметься систематичний характер коливань та підвищиться ефективність ринку. Третій висновок, також сформульований Ю. Фамою, виникає з того факту, що деякі з спостережуваних коливань на фінансовому ринку неможливо передбачити (раціональним способом на основі всієї інформації, наявної в розпорядженні), і оскільки вони зумовлюються випадковими обставинами.

Емпірична верифікація гіпотези ефективного ринку Ю. Фама здійснювалася в численних публікаціях, які стосувалися ринків різних країн. Отримані результати не дали однозначної відповіді, хоча здебільшого виявлені відхилення були статистично незначущими. У деяких випадках статистична значущість (або незначущість) стосувалася тільки обраного інтервалу часу, і не підтверджувалася в іншому часовому періоді. Спостерігалися також суттєві відмінності між ринками різних країн.

На основі власних досліджень Ю. Фама запропонував уточнення до визначення інформаційної ефективності фінансового ринку, виділивши її три окремі форми [10]: перша форма входить у другу, а та своєю чергою в третю.

Загалом ефективність фінансового ринку інформації проявляється в трьох формах: слабка форма ефективності (weak hypothesis); напівсильна чи середня форма ефективності (setni strong hypothesis); сильна форма ефективності (strong hypothesis). Наявність складових слабкої форми інформаційної ефективності є необхідною умовою для існування напівсильної форми, а її наявність є необхідною умовою для існування сильної форми.

Слід відзначити, про проведення значної кількості емпіричних досліджень інформаційної ефективності, результати яких як підтверджували, так заперечували інформаційну ефективність в окремій формі. Беручи до уваги результати досліджень інших теоретиків і аналітиків, і здійснивши багато власних досліджень, Ю. Фама, використовуючи властивості автоматичного прогнозування цін (у випадку перевірки слабкої форми ефективності), а також часову віддаленість моменту реагування ціни від попередньо визначеного часового періоду появи відповідної інформації (у випадку перевірки напівсильної форми ефективності) [10].

Труднощі, що виникли під час перевірки гіпотези інформаційної ефективності за Ю. Фамою, призвели до пошуку інших формулювань гіпотези, які б полегшили аналіз спостережень і забезпечили б правильну інтерпретацію результатів статистичних випробувань, що застосовувалися. Узагальнено пропонуємо представляти критерії ефективності фінансового ринку як показано на рис. 1.

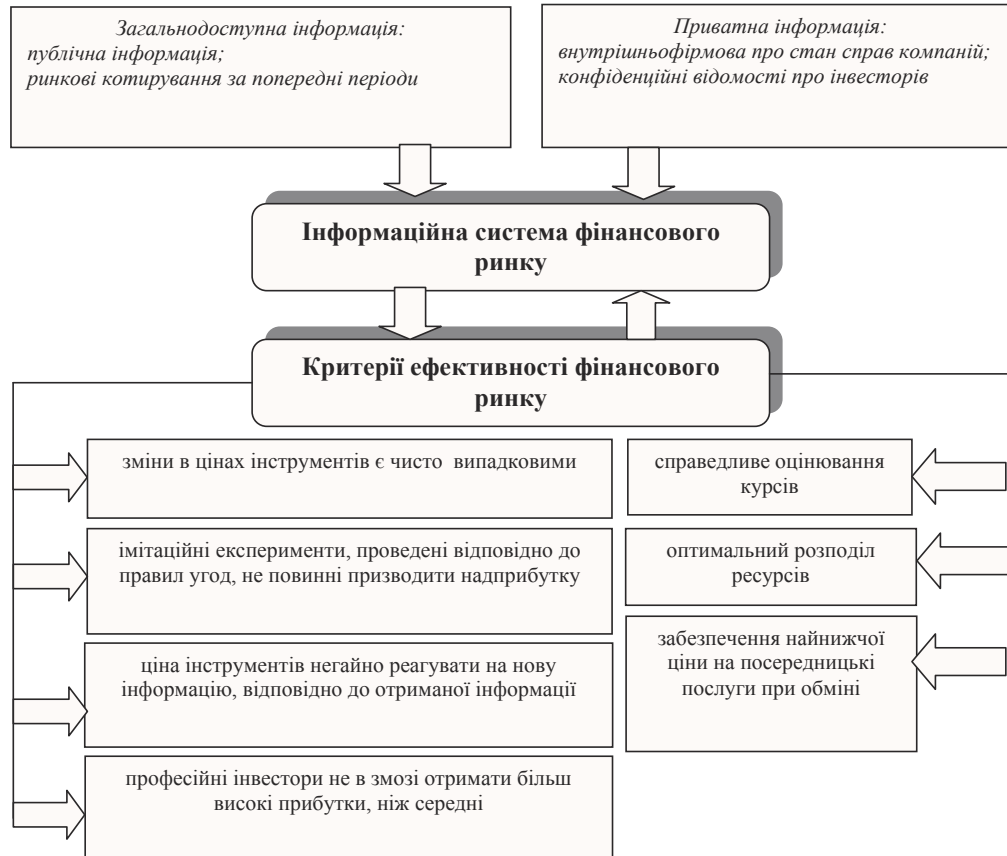


Рис. 1. Узагальнення критеріїв ефективності інформаційної системи фінансового ринку

Ринок є ефективним, якщо використання певного масиву інформації не дає можливості отримати прибутку від торгівлі на його базі [11]. Фінансові ринки слід вважати ефективними, якщо ціни фінансових інструментів є відображенням сукупності інформації в такий спосіб, що жоден з інвесторів, купуючи чи продаючи ці інструменти, не може отримати більший прибуток у відповідності до ціни трансакції.

Від часу появи новаторських праць Ю. Фама проводилися дослідження ефективності фінансових ринків та здійснювалися публікації їхніх численних результатів, які стосуються статистичної значущості інформаційної ефективності в різних її формах, а також запропоновано різного типу статистичні перевірки. Зокрема, для слабкої форми гіпотези ефективності пропонують різні види тестів прогнозувань курсів, а потім проводять дослідження: статистичної значущості автокореляції курсів фінансових інструментів із метою перевірки можливості точного прогнозування курсів на підставі минулої інформації, в короткому та тривалому періоді; різного типу взаємозв'язків між курсами фінансових інструментів та іншими факторами; надмірної волатильності фінансових інструментів відносно до волатильності пояснювальних економічних змінних; аномалії прибутку від біржових операцій, здійснюваних протягом певного періоду часу.

Свою чергою для напівсильної форми інформаційної ефективності застосовують тести, метою яких є дослідження можливого впливу опублікованої у ЗМІ інформації про різноманітні події, тобто публічної інформації, на швидкість змін курсів фінансових інструментів. Сильна форма інформаційної ефективності вимагає перевірки можливого впливу конфіденційної (так званої інсайдерської) інформації на можливість отримання несподівано великого прибутку. Окрему групу становлять тести з метою перевірки правильності припущення щодо використання інвесторами раціональних передбачень під час прийняття інвестиційних рішень на ринках капіталу.

Висновки. Отже, гіпотеза ефективного ринку протягом тривалого періоду часу була провідною концепцією, що пояснювала поведінку фінансових ринків, формувала відношення щодо можливості прогнозування фінансових ринків та була методологічною базою для розробки інструментарію прогнозування на фінансових ринках. Проте сучасні тенденції модифікації механізмів функціонування фінансових ринків продемонстрували накопичення критичного рівня системного ризику, в умовах недооцінки моральних ризиків учасниками ринку, їх високій спекулятивній активності та асиметрії інформації, раціональності їх поведінки та очікувань.

Література:

1. Вовк В. Особливості поведінки інвестора на фондовому ринку / В. Вовк // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2013. – Вип. 50. – С. 36–41.
2. Квасницька Р. С. Економічні закони та принципи функціонування фінансового ринку [Електронний ресурс] / Р. С. Квасницька // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 5. – С. 3–6. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfpr_2013_5_3.
3. Глущенко О. Причини інвестиційної дисфункціональності сучасних фінансових ринків / О. Глущенко, Х. Райхерт // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2012. – Випуск 48. – С. 253–261.
4. Walliser B. Cognitive Economics / B. Walliser. – Springer, 2008. – 185 p
5. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture / H. A. Simon // American Economic Review, May 1978, V. 68, No. 2, P. 1–16.
6. Шарп У. Ф. Инвестиции ; пер. с англ. / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли. – М. : Инфра-М, 2003. – 1024 с.
7. Івашина О. Ф. Проблема раціональності в «основному напрямі» економічної теорії / О. Ф. Івашина // Ефективна економіка. – 2014. – № 7.
8. Muth J. Rational Expectation and Theory of Price Movements / J. Muth // Econometrica. – 1961. – Vol. 29. – № 3. – P. 315–335.
9. Fama E. F., L. Fisher, M. Jensen and R. Roll 'The Adjustment of Stock Prices to New Information' / E. Fama // International Economic Review, 10 (1), 1969, P. 1–21.
10. Fama E. Efficient capital markets: A review of theory and empirical work / E. Fama // The journal of finance, 25 (2), 1970, 383–417. – Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2325486>.
11. Jensen M. C. Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency / M. Jensen // Journal of Financial Economics. – 1978. – Vol. 6, Nos. 2/3. – P. 95–101.

Отримано: 29 травня 2017 р.*Прорецензовано:* 11 червня 2017 р.*Прийнято до друку:* 19 червня 2017 р.

ksynia.82@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-57-61

Говорко О. В. Система елементів соціально-демографічного потенціалу та їх взаємозв'язок / О. В. Говорко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 57–61.

УДК: 314.18

JEL-класифікація: J 10

Говорко Оксана Володимирівна,*здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету*

СИСТЕМА ЕЛЕМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Стаття присвячена дослідженню змісту системи соціально-демографічного потенціалу, її елементів та їх взаємозв'язку. Автор зазначає, що сучасні підходи до тлумачення соціально-демографічного потенціалу не дають чіткого розуміння такої категорії як система соціально-демографічного потенціалу через нестачу в їх визначенні врахування системних ознак у межах відповідного формулювання.

У статті висловлено думку, що незалежно від підходу до визначення системи як категорії, незмінним залишається її тлумачення через множинну пов'язаність між собою об'єктів та ресурсів, що організовані процесом системогенезу в єдине ціле. Запропоновано авторське право розглядати соціально-демографічний потенціал як результат взаємодії двох підсистем: демографічна підсистема (стать, вік, сімейний стан) та соціальна підсистема (соціальний склад, освітній рівень, тривалість життя, стан здоров'я, міграційна рухливість).

Автором доведено, що соціально-демографічний потенціал є системною сукупністю можливостей і мотивацій, здібностей і якостей індивідів, соціальних груп, суспільства, що забезпечують їх життєдіяльність, працездатність, соціальну активність та його відтворення.

Ключові слова: система, соціально-демографічний потенціал, демографічна підсистема, соціальна підсистема, демографічний потенціал, соціальний потенціал, рівень соціально-демографічного потенціалу регіону.

Говорко Оксана Владимировна,*соискатель кафедры международных экономических отношений Хмельницкого национального университета*

СИСТЕМА ЭЛЕМЕНТОВ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ

Статья посвящена исследованию системы социально-демографического потенциала, ее элементов и их взаимосвязи. Автор отмечает, что современные подходы к толкованию социально-демографического потенциала не дают четкого понимания такой категории как система социально-демографического потенциала из-за отсутствия в определениях системных признаков в пределах соответствующего формулировки.

В статье высказано мнение, что независимо от подхода к определению системы как категории, неизменным остается ее определение через множество связанных между собой объектов и ресурсов, организованных процессом системогенезу в единое целое. Предложено авторское право рассматривать социально-демографический потенциал как результат взаимодействия двух подсистем: демографическая подсистема (пол, возраст, семейное положение) и социальная подсистема (социальный состав, образовательный уровень, продолжительность жизни, состояние здоровья, миграционная подвижность).

Автором доказано, что социально-демографический потенциал это системна возможностей и мотиваций, способностей и качеств индивидов, социальных групп, общества, обеспечивающих их жизнедеятельность, работоспособность, социальную активность и воспроизведение.

Ключевые слова: система, социально-демографический потенциал, демографическая подсистема, социальная подсистема, демографический потенциал, социальный потенциал, уровень социально-демографического потенциала региона.

Oksana Govorko,*a candidate for the Department of International Economic Relations of the Khmelnytsky National University*

SYSTEM OF SOCIO-DEMOGRAPHIC POTENTIAL ELEMENTS AND THEIR INTEROPERABILITY

The article is devoted to the study of the socio-demographic potential system, its elements and their interconnection. The author notes that modern approaches to the interpretation of socio-demographic potential do not provide a clear understanding of such a category as a socio-demographic potential system because of the lack of their consideration of systemic features within the framework of the corresponding phrase.

The article represents the opinion that regardless of the approach to the definition of the system as a category, its interpretation remains unchanged due to a plurality of interconnected objects and resources organized by the process of

systematization into a single whole. The author offers a copyright law aimed to consider the social-demographic potential as the result of the two subsystems interaction: the demographic subsystem (sex, age, marital status) and the social subsystem (social composition, educational level, life expectancy, health status, migration mobility).

Within the article the author has proved that socio-demographic potential is a system of possibilities and motivations, abilities and qualities of individuals, social groups, society, providing their vital activity, working capacity, social activity and its reproduction.

Keywords: system, socio-demographic potential, demographic subsystem, social subsystem, demographic potential, social potential, level of socio-demographic potential of the region.

Постановка проблеми. Національна парадигма людського розвитку в Україні є стратегічним напрямом державного управління. Враховуючи певні здобутки в цій сфері, стан розвитку соціально-демографічного потенціалу в нашій країні вкрай незадовільний. Зростає бідність та соціальне розшарування в суспільстві, перед ураїною постає проблема високих показників захворюваності через незадовільне медичне обслуговування та недостатню профілактику хвороб, знижується освітній рівень, погіршуються демографічні показники тощо.

Мета і завдання дослідження. Сучасні підходи до тлумачення соціально-демографічного потенціалу не дають чіткого розуміння такої категорії як система соціально-демографічного потенціалу через відсутність у їх визначенні врахування системних ознак у межах відповідного формулювання. Тому вважаємо за доцільне визначити складові елементи системи соціально-демографічного потенціалу та встановити їх взаємозв'язок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш відоме та повне визначення системи як категорії подано у Великій радянській енциклопедії: «Система (від грец. systema – ціле, складене з частин; з'єднання), множина елементів, що знаходяться у відносинах та зв'язані один з одним, яке утворює визначену цілісність, єдність» [1;749]. Д. Ушаков визначає систему як порядок, який обумовлено правильним, закономірним розташуванням частин у визначеному зв'язку [2]. У словнику В. Даля тлумачення системи подано як порядок розташування частин цілого, обумовлене впорядкування, рух будь-чого, у послідовному, зв'язаному порядку [3]. Еволюцію у визначенні категорії «система», що були запропоновані різними науковцями в межах загальнотеоретичних наук, узагальнив В. Макаров [4]. Незалежно від підходу до визначення системи як категорії, незмінним залишається її тлумачення через множину пов'язаних між собою об'єктів та ресурсів, що організовані процесом системогенезу в єдине ціле.

Виклад основного матеріалу. Прийняття до уваги наведених трактувань системи в контексті соціально-демографічного потенціалу може дати розуміння змісту системи соціально-демографічного потенціалу. Сьогодні нам не відомо жодного наявного підходу до визначення системи соціально-демографічного потенціалу регіону.

На нашу думку, соціально-демографічний потенціал доцільно розглядати як результат взаємодії двох підсистем: демографічна підсистема (стать, вік, сімейний стан) та соціальна підсистема (соціальний склад, освітній рівень, тривалість життя, стан здоров'я, міграційна рухливість). Будь-яка система здійснює свою діяльність під впливом окремих сфер навколишнього середовища. Серед таких сфер у контексті соціально-економічного розвитку виділимо такі: економічну, політичну, духовну та соціальну [5]. Можна ще додати біологічну сферу, яка буде визначати екологічні, медичні та географічно-кліматичні умови існування та розвитку населення. Своєю чергою розподіл факторів формування та розвитку соціально-демографічного потенціалу за наведеними вище сферами буде відбуватись за таким порядком:

- економічна сфера представлена фінансовими (рівень доходів населення, фінансування охорони здоров'я), виробничими (НТП) та ринковими факторами (попит на ринку праці, вартість ліків);
- політична сфера містить державні (соціальна та демографічна політика, політика зайнятості) та міжнародні фактори (політика інших країн, що спрямована на зміну соціально-демографічного потенціалу);
- духовна сфера знаходить прояв через культурні (цінності, традиції, звичаї), освітні (якість та доступність освіти) та релігійні фактори (релігійні постулати, заборони);
- соціальна сфера має у своїй структурі демографічні (чисельність, структура, міграція населення), соціально-структурні (стратифікація населення) та інституціонально-нормативні фактори (інститути інфраструктури, правові норми);
- біологічна сфера подається через екологічні (стан навколишнього середовища), медичні (здоров'я населення, якість та доступність медичного обслуговування) та географічно-кліматичні фактори (клімат, природні ресурси, географічне розташування).

Ми вважаємо, що перелік основних сфер, що впливають на формування та розвиток соціально-демографічного потенціалу, слід доповнити інформаційною сферою як такою, що містить фактори які структурно хоча й можуть за певних обставин бути долучені до наведеної класифікації за змістом, але за суттю та масштабами прояву мають бути виділені в окрему сферу.

Серед факторів формування та розвитку соціально-демографічного потенціалу в межах зазначеної сфери слід визначити такі: інформаційно-психологічні (відкритість доступу до інформаційних джерел

світу, психологічна готовність об'єкту інформації до перетворень, зміст та стан суспільних настроїв і моралі), суспільно-економічні (ступінь залежності національної політики від зовнішніх впливів).

У запропонованому вигляді змістовне наповнення факторів формування та розвитку соціально-демографічного потенціалу, на нашу думку, є цілком вичерпаним. Наведені вище фактори можна розглядати як основні напрями прояву навколишнього середовища на систему соціально-демографічного потенціалу. Визначення факторів впливу на систему соціально-демографічного потенціалу наближує до розкриття її змісту.

Сформована нами структура факторів формування та розвитку соціально-демографічного потенціалу зображена на рис. 1.

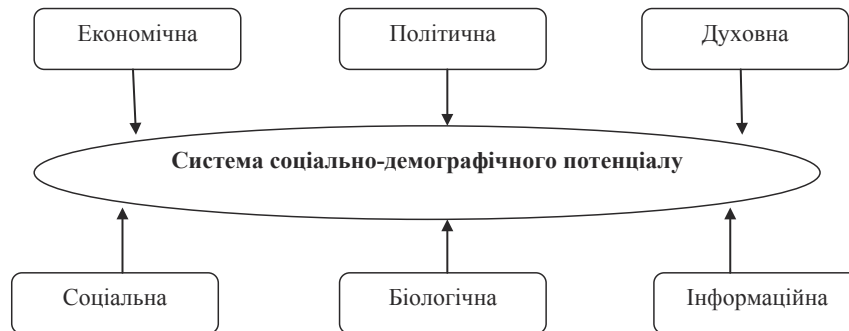


Рис. 1. Соціальні сфери, що впливають на систему соціально-демографічного потенціалу регіону (розроблено автором)

Отже, соціально-демографічний потенціал – це відновлювальні, трудові та соціально-культурні можливості населення, що визначаються його кількісними та якісними характеристиками, фактор соціально-економічного розвитку. Зрозуміло, що стійкість соціально-економічного розвитку насамперед визначається кількістю та якістю населення. Під якістю населення доцільно розуміти стан його здоров'я, рівень освіти, професійну підготовку, загальну культуру населення, тобто не визиває сумнів, що ці параметри населення, разом із його динамікою, щільністю, статеві-віковою структурою, соціальним становищем, національними особливостями, доходами, характером розселення суттєво впливають на просторову організації господарської діяльності.

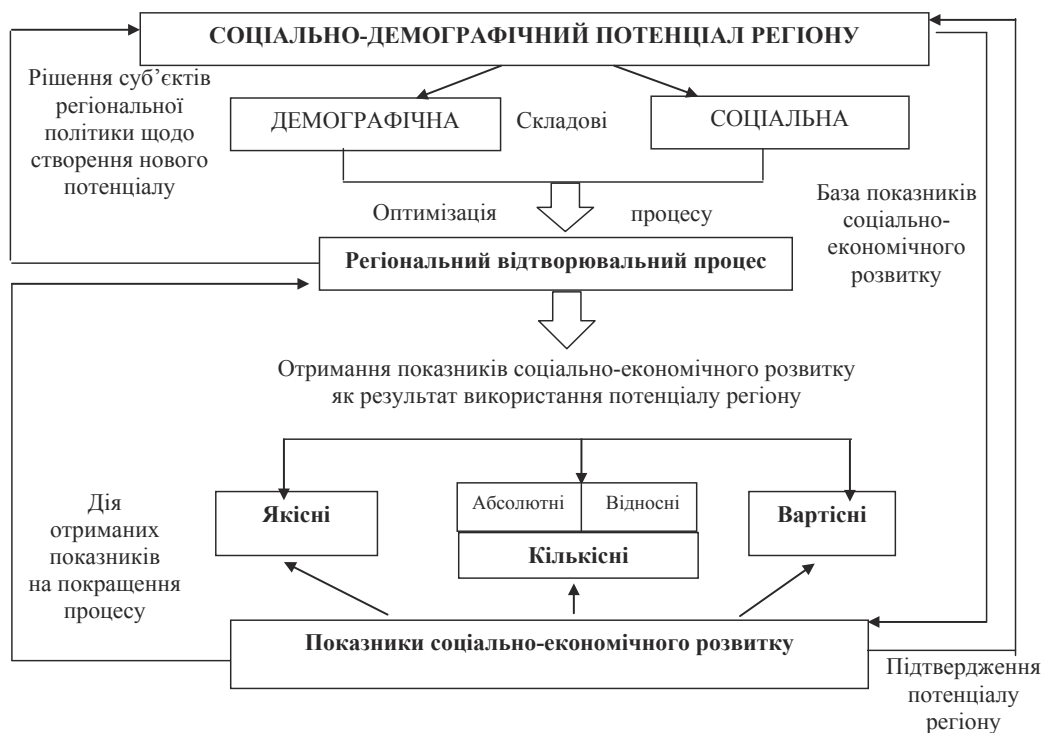


Рис. 2. Системний взаємозв'язок соціально-демографічного потенціалу регіону та показників соціально-економічного розвитку (розроблено автором)

Введення в науковий оборот поняття «соціально-демографічний потенціал регіону» обумовлено, з одного боку, усвідомленням обмеженості ресурсів, а з другого – прагненням задіяти додаткові резерви й стимули, закладені у структурі системи або діяльності, але не реалізовані на практиці. Як ми зазначали раніше, соціально-демографічний потенціал слід розглядати як сукупність соціально-демографічних факторів, джерел, стимулів, форм підвищення ефективності використання людських ресурсів. Це обумовлює розглядати соціально-демографічний потенціал як додаткове джерело ресурсів.

Аналіз соціально-демографічного потенціалу регіону повинен враховувати не тільки ресурси й напрями їх використання, а також рівень демографічного розвитку в регіоні й стимулювальний вплив соціальної політики.

Взаємозв'язок між показниками соціально-економічного розвитку та рівнем використання соціально-демографічного потенціалу регіону відображено на рис. 2.

У наукових дослідженнях, як правило, соціально-демографічний потенціал зводиться до більш вузьких питань, що характеризують галузеві та інші пропорції відтворення або їх функціональні взаємозв'язки. Іноді соціально-демографічний потенціал прирівнюють до національного багатства або ототожнюють із демографічним потенціалом.

Глибоке розуміння сутності соціально-демографічного потенціалу закладає умови підвищення ефективності дослідження процесів його формування та використання. Основою потенціалу є ресурси, на які впливає соціальна політика сприяючи їх адекватному перетворенню у визначений кінцевий результат.

Водночас на вході в систему складових потенціалу знаходяться невикористані можливості, а на виході – визначається кінцевий результат використання потенціалу, опосередкованого ресурсами. Слід зазначити, що формують потенціал, залучають його й відстежують результат такого залучення ефективні управлінські дії на основі наявних ресурсів.

Проведене дослідження свідчить про брак єдиних підходів до визначення системи показників та методів оцінки соціально-демографічного потенціалу регіонів. На нашу думку, сутність соціально-демографічного потенціалу розкривається через висвітлення двох його окремих складових: демографічної та соціальної складової розвитку регіону.

Існує велика кількість індикаторів (показників, індексів) соціальних процесів та явищ, які поділяють на дві основні групи: регулярні та авторські. До регулярних належать індикатори, які визначаються установами, що професійно встановлюють масові індикатори (наприклад, Держстат України) та організаціями, що професійно виконують замовлення, переважно на комерційній основі. Свою назву отримали у зв'язку з регулярністю, постійністю їх підготовки та публікації.

Авторськими індикаторами називають ті, що визначаються окремими дослідницькими установами та науковцями та неодноразово мають унікальний, одноразовий характер, створюються для вирішення вузьких дослідницьких завдань. У зв'язку з вищесказаним запропоновану нами систему доцільно буде класифікувати, як систему авторських індикаторів рівня соціально-демографічного потенціалу.

Відповідно до взаємозв'язку елементів (компонентів) демографічної та соціальної складової та їх індикаторів доцільно розглянути систему показників соціально-демографічного потенціалу (рис. 3).

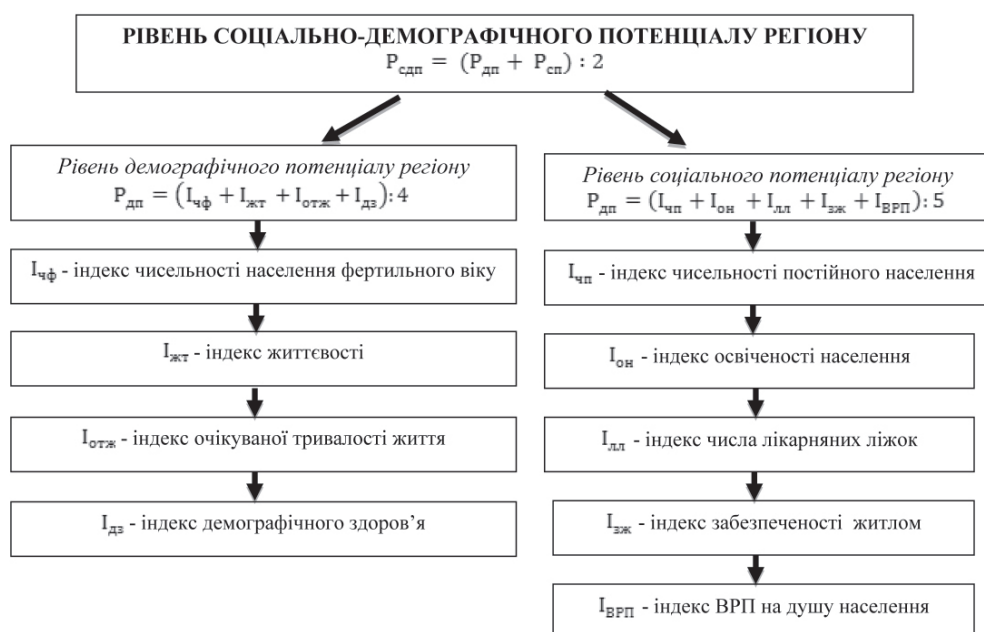


Рис. 3. Рівень соціально-демографічного потенціалу регіону (розроблено автором)

Для забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку регіону важливими є не лише показники його демографічної та соціальної складових, але й ефективність соціальної та демографічної політики, метою якої є формування і розвиток соціально-демографічного потенціалу регіону.

Демографічна складова соціально-демографічного потенціалу (демографічне відтворення; оцінка здоров'я різних категорій та вікових груп населення; міграційні переміщення як джерело працездатного населення). Ця складова є основою кількісної характеристики соціально-демографічного потенціалу, тобто визначає швидкість відновлення відповідного ресурсу.

На нашу думку, соціальну складову соціально-демографічного потенціалу регіону доцільно розглядати як:

- систему елементів, які безпосередньо визначають соціальну активність населення певного регіону і відповідно можливості здобуття населенням певного регіону соціально значимих результатів у різних сферах життєдіяльності – трудовій, соціально-політичній і духовній;
- безпосередній потенціал людини – його здоров'я і професійне довголіття, освіта, професіоналізм, духовно-етичні цінності;
- умови для розвитку і підвищення цього потенціалу, зокрема матеріальну базу і кадри, технології галузі охорони здоров'я;
- синергетичну діяльність людини, окремої групи і всього співтовариства в регіоні, що оновлюється.

Висновки. Отже, проведене дослідження надає можливість стверджувати, що соціально-демографічний потенціал є системною сукупністю можливостей і мотивацій, здібностей і якостей індивідів, соціальних груп, суспільства, що забезпечують їх життєдіяльність, працездатність, соціальну активність та його відтворення. За наявності необхідних ресурсів і потреб його носіїв соціально-демографічний потенціал реалізується у трудовій діяльності. Джерелом соціально-демографічного потенціалу є демографічний потенціал, основними чинниками розвитку якого є: здоров'я, освіта, професійні знання, уміння та навички, сприятливі умови життєдіяльності і праці.

Література:

1. Философский словарь / сост. : И. В. Андрущенко, О. А. Вусатюк, С. В. Линецкий. – Киев : А.С.К., 2006. – 1056 с.
2. Ушаков Д. Н. Толковый словарь Ушакова. Что такое система? Значение и толкование слова sistema, определение термина [Електронний ресурс] / Д. Н. Ушаков. – Режим доступу : <http://www.onlinedics.ru/slovar/usakov/s/sistema.html>.
3. Даль В. Толковый словарь Даля онлайн [Електронний ресурс] / В. Даль. – Режим доступу : <http://slovardalja.net/word.php?wordid=37673>.
4. Макаров В. Ф. К вопросу об определении понятия «система» / В. Ф. Макаров // Уч. зап. Томского университета. – Томск : Издательство Томского университета, 1985. – С. 374.
5. Кравченко А. И. Социология / А. И. Кравченко. – 2е изд., перераб. и доп. – М. : Академический проект, 2003. – 508 с.

Отримано: 21 травня 2017 р.

Прорецензовано: 01 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 13 червня 2017 р.

eleonoraz@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-62-66

Забарная Э. Н. Инвестиционная компонента социально-экономического развития региона / Э. Н. Забарная // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 62–66.

УДК: 330.332

JEL-класифікація: R 320

Забарная Элеонора Николаевна,

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономических систем и управления инновационным развитием, Одесский национальный политехнический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПОНЕНТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье исследованы концептуальные подходы к управлению процессом привлечения инвестиций в регионе, базирующиеся на восстановлении воспроизводственных процессов и экономической самодостаточности системы регионального хозяйства в перспективе, т.е. инвестиций в инновации с учетом реструктуризации инвестиционной сферы. Выделены основные направления региональной инвестиционно-инновационной политики Украины.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновационная сфера, реструктуризация, социально-экономическое развитие региона.

Забарна Елеонора Миколаївна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком, Одеський національний політехнічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА КОМПОНЕНТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті досліджено концептуальні підходи до управління процесом залучення інвестицій в регіони, що базуються на формуванні відтворювальних процесів та економічній самодостатності системи регіонального господарства в перспективі, тобто інвестицій в інновації з урахуванням реструктуризації інвестиційної сфери. Виокремлено основні напрямки регіональної інвестиційно-інноваційної політики України.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інноваційна сфера, реструктуризація, соціально-економічний розвиток регіону.

Eleonora Zabarna,

Doctor in Economics, professor Head of economic systems and innovative development management department at Odessa National Polytechnic University

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION INVESTMENT COMPONENT

The article explores the conceptual approaches to managing the process of investment attracting to the regions, based on the formation of reproductive processes and the economic self-sufficiency of the regional economy system in perspective. That is, investment in innovation, taking into account the restructuring of the investment sphere. The main directions of the regional investment and innovation policy of Ukraine are outlined.

Key words: Investment activity, innovation sphere, restructuring, social and economic development of the region.

Постановка проблеми. Составной частью целостной системы по преодолению кризисных и депрессивных процессов в экономике Украины является активная инвестиционная политика на всех уровнях (государственном, региональном, отраслевом, местном). Развитие как экономики государства в целом, так и отдельного региона, в частности, предполагает рост экономического потенциала на основе инвестиций в модернизацию, реконструкцию и перепрофилирование действующего производства, а также содействие созданию новых производств, ориентированных на новую сферу применения результатов НТП, т.е. на инновационную деятельность. Современное состояние экономики Украины характеризуется глубоким спадом инвестиционной активности на всех уровнях, следствием чего является все более прогрессирующее устаревание производственного потенциала. Так как инвестиции предполагают действия, результаты которых будут проявляться в течение длительного периода времени, то развитие и социально-экономическое положение региона в значительной мере зависит от эффективности механизма организации инвестиционной деятельности. Многогранность инвестиционной деятельности проявляется в различных ее формах, основной из которых сегодня является ее инновационная направленность.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на многообразие форм, методов и источников инвестирования, привлечение крупных инвестиций в структурную перестройку, реконструкцию и

модернизацию национального производства осуществляется недостаточно. Поэтому, особо остро стоит такая важная задача, как разработка концепции управления процессом привлечения инвестиций в регионе, базирующейся на восстановлении воспроизводственных процессов и экономической самодостаточности системы регионального хозяйства в перспективе, т.е. инвестиций в инновации. Вместе с тем, требуется серьезная реструктуризация инвестиционной сферы. С другой стороны, для возобновления стабильного экономического развития с последующим экономическим ростом, необходимо сформировать современные рыночные механизмы реализации селективной научно-технической и инвестиционной политики. Это касается формирования инновационного мотивационного механизма, поддержки научно-инновационной активности, обеспечиваемой современными инвестиционными механизмами [1]. Всесторонняя интенсификация, повышение эффективности воспроизводственного процесса в новых условиях хозяйствования требует, прежде всего, обеспечения высоких темпов обновления продукции и технологии на основе последних достижений научно-технического прогресса.

Цель и задачи исследования состоят в разработке научно обоснованных подходов к системе управления инвестиционным процессом в инновационную деятельность как основы социально-экономического развития региона.

Изложение основного материала. Для восстановления развития экономики Украины, в целом, и ее регионов, в частности, необходимо, четко обозначить те условия и предпосылки, без которых невозможно обеспечить активизацию инвестиционной политики:

- основное условие – выработка нового стратегического курса инвестиционно-инновационной политики, которая отвечает реалиям современного этапа реформирования и формирования социально-ориентированной экономики, обеспечивающей устойчивый экономический рост (речь идет о переходе от политики «выживания и спасения» к активной инвестиционной политике на основе устойчивого развития экономики);
- принципиальным моментом является не просто активизация инвестиционного процесса, а реальное совмещение его с инновациями. Новые вложения должны не просто накладываться на старую структуру экономики, а обеспечивать и процессы структурной перестройки, внедрение новой техники и технологий;
- инвестиционная активность должна осуществляться при активной новой экономической роли государства в этих процессах, при сохранении отдельных тенденций в децентрализации управления в инвестиционной сфере;
- концентрация инвестиционного потенциала все в большей степени приобретает региональный характер, в связи с чем концентрация всех источников финансирования инвестиций, включая бюджетные, их поддержка и стимулирование должны явиться важнейшим элементом новой инвестиционно-инновационной стратегии;
- необходимо обеспечить минимизацию рисков при вложении капиталов в инвестиционную и инновационную деятельность, что требует ранжирования факторов риска и выработки механизмов, обеспечивающих их снижение. В данном случае, речь идет о технологических, финансовых, экономических, социальных, криминогенных, политических, правовых (нормативной базе и формах государственной защиты капитала) рисках [2].

С точки зрения влияния на развитие инвестиционного процесса можно выделить следующие основные особенности макроэкономической ситуации последних лет: украинская экономика приобрела качественно новые характеристики, связанные прежде всего, с устранением монополии государственной собственности; резкое снижение инвестиционной и инновационной активности, уменьшение нормы накопления, хроническое недоинвестирование воспроизводства основных фондов; усиление зависимости экономики Украины от внешнего мира, в первую очередь, в связи с колебанием мировых цен на первичные ресурсы, увеличением бремени текущих платежей по долгам, повышением зависимости потребительского рынка от импорта.

Ограниченность внутреннего спроса, продолжающийся кризис денежно-финансового обращения, острая нехватка инвестиционных ресурсов, отсутствие активной промышленной политики государства и недостаточная реформированность бюджетной, социальной и институциональной сфер предопределяют сохранение низкой деловой активности. Сложившаяся ситуация в вопросах долгосрочного вложения капитала в отраслях экономики и в регионах Украины свидетельствует о глубокой инфляции в инвестиционной сфере, проявляющейся в виде обесценивания капитальных вложений и, как следствие, кризисного состояния воспроизводственного процесса, углубления финансово-стоимостных и материально-вещественных диспропорций в экономике [3]. В результате, в нашей экономике не действует классическая схема: «высокая цена – прибыльность – инвестиции – развитие производства». Это свидетельствует о том, что проблема инвестиций не локальная проблема, а проблема перестройки всего хозяйственного механизма страны и регионов, особенно имея в виду, его переориентацию на стабильное развитие с последующим экономическим ростом.

Однонаправленность целевых факторов и способов осуществления экономических реформ в Украине обусловили целый ряд существенных деформаций и неуправляемых изменений, в частности: ускоренный отток финансовых средств в торгово-посредническую и финансово-распределительную системы, понизивший финансовые резервы промышленного производства; резкое снижение конкурентоспособности продукции украинских предприятий; значительное возрастание риска вложенных средств в реальный сектор экономики; падение инвестиционно-инновационного потенциала за пределы сохранения нормального уровня экономической безопасности.

Выход из кризиса, как показывает мировой опыт, начинается с оживления деловой активности [4]. В условиях региона ему должна предшествовать инвестиционно-инновационная поддержка предпринимательства и формирование конкурентной среды. Успешное решение этой задачи невозможно без широкой государственной поддержки, в частности, государственного регулирования инвестиционно-инновационной деятельности. Для оживления и дальнейшего развития отраслей хозяйствования в регионе, их эффективной деятельности, необходимо сформировать и проводить грамотную инвестиционную политику.

Региональная политика должна определяться как целенаправленная, научно обоснованная деятельность органов местного самоуправления по привлечению и эффективному использованию инвестиционных ресурсов для решения проблем комплексного социально-экономического развития региона, в конечном счете, качества жизни населения. Содержание региональной инвестиционно-инновационной политики должно ориентироваться на:

- определение экономических, научно-технических, социальных, экологических и др. проблем, которые имеют приоритет перед остальными сферами жизнедеятельности региона. Комплекс указанных мероприятий предполагает увязку инвестиционно-инновационной политики с другими локальными политиками (структурной, финансовой и т.п.), которые в своей совокупности составляют региональную социально-экономическую политику и обеспечивают реализацию стратегических и тактических целей развития региона;
- выбор и обоснование системы стратегических и тактических целей, определение эффективных путей их реализации;
- выделение приоритетных инвестиционных проектов, ориентированных на сохранение и развитие научно-технического, технологического и инновационного потенциала региона;
- разработка системы мер, направленных на привлечение средств отечественных и зарубежных инвесторов, достаточных для реализации намеченных целей укрепления экономического потенциала региона, решения широкого круга проблем обеспечения его жизнедеятельности;
- создание действенной системы контроля за ходом реализации намеченных мер по привлечению и эффективному использованию инвестиций.

Для формирования целей региональной инвестиционной политики представляется целесообразным использовать следующую последовательность действий (рис. 1).

По образному выражению одного из экономистов «поиск ниш для эффективной «парковки денег» продолжается» [5]. Эти ниши есть, и основной из них является инвестиционно-инновационная сфера – естественно при создании соответствующих условий. Проведенные авторами исследования позволяют сформулировать основные направления региональной инвестиционно-инновационной политики (рис. 2).

На управление региональным инвестиционно-инновационным комплексом весомое влияние оказывают внешние и внутренние факторы.

Среди наиболее существенных внешних факторов, воздействующих на процесс привлечения инвестиций в инновации можно выделить уровень и динамику развития макроэкономики. Влияние внутренних факторов инвестиционно-инновационного комплекса определяется степенью развитости инфраструктуры региона, характером связей и пропорций между структурными элементами системы, количеством и качеством инвестиционных ресурсов, а также состоянием инновационной сферы региона, уровнем организации и управления процессом привлечения инвестиций.

Некоторое оживление экономики [6] пока не повлияло на тенденцию значительного сокращения инвестиций, что обуславливает сохранение сложной ситуации в инвестиционно-инновационной сфере.

Во многом это связано с тем, что процессы в инвестиционно-инновационной сфере постепенно определяются складывающейся экономической ситуацией, которая задает жесткие требования и определяет ограничения на активизацию инвестиционного процесса. В этой обстановке, отмеченный экономический рост в производстве не базируется на устойчивых тенденциях обеспечения нормальных воспроизводственных условий, что не позволяет говорить о реальном повороте экономики к устойчивому развитию. Переход к стабильному развитию регионов связан с инвестициям, т.е. с формированием инвестиционной привлекательности регионов.



Рис. 1. Схема комплексной системы работ, обеспечивающей эффективное использование инвестиций в регионе



Выводы. Преодоление инвестиционного кризиса несомненно требует государственного вмешательства в процессы инвестиционной и инновационной деятельности посредством проведения активной инвестиционной политики, формирующей благоприятную экономическую среду и предпосылки структурных инвестиционно-инвестиционных изменений. Таким образом, инвестиции помимо задачи замещения изнашиваемых факторов производства (прежде всего основных фондов) создают новые возможности экономического роста и увеличения реального богатства всех субъектов национальной экономики.

Инвестиционный потенциал, сосредотачиваясь все больше в регионах, включает не только бюджетные ассигнования. Он формируется из многих источников. Поэтому, мобилизация всех источников финансирования в регионах, их поддержка и стимулирование становятся важнейшим элементом экономической политики. Проведенные нами исследования позволили выделить основные направления мобилизации региональной экономической политики совершенствования структуры инвестиций: разработка нового стратегического курса промышленной инвестиционно-инновационной политики, соответствующей реалиям современного этапа трансформации национальной экономики и обеспечивающей интенсификацию социально-экономического развития регионов; активизация инновационного процесса в направлении технического и технологического совершенствования, снижение энерго- и материалоемкости (повышение эффективности национальной экономики); завершение трансформации структуры государственной собственности и управления, налоговой системы, товарных и финансовых рынков, инновационных механизмов и др. в институты рыночной экономики и содействие предпринимательской деятельности в регионах; органическое соединение инвестиций с инновациями должно обеспечить процессы структурной перестройки, внедрение новой техники и технологий, развитие отраслей соответствующих высоким технологическим укладам; реструктуризация технологической и организационно-хозяйственной структуры неэффективных субъектов хозяйствования с выделением предприятий и видов продукции, подлежащих перепрофилированию, конверсии или ликвидации, в т.ч. и через механизм банкротства; инвестиционная активность должна осуществляться при активной новой экономической роли государства в этих процессах с сохранением отдельных тенденций в дальнейшей децентрализации управления в инвестиционно-инновационной сфере; обеспечение минимизации рисков при вложении капиталов в инновационную деятельность.

Литература:

1. Ревенко Н. Г. Складові інструменти інноваційного управління в системі менеджменту підприємств [Електронний ресурс] / Н. Г. Ревенко, А. С. Зеніна-Біліченко // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3631>.
2. Молодцова Р. Г. Регулирование инвестиционно-инновационных процессов в российской экономической системе [Електронний ресурс] / Р. Г. Молодцова. – Библиотека диссертаций. – Режим доступа : <http://www.dslib.net>.
3. Пилипенко І. Сучасні напрямки та підходи нівелювання диспропорцій територіальних систем «центр-периферія» [Електронний ресурс] / І. Пилипенко. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc>.
4. Пантелеев В. П. Фінансовий облік інвестиційної діяльності : [монографія] / В. П. Пантелеев ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х. : ХНУ, 2010. – 157 с.
5. Сириченко Н. С. Економічна сутність і класифікація інвестицій в умовах глобальних трансформацій / Н. С. Сириченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – 2015. – Вип. 2(4). Ч.1. – С. 263–269.
6. Забарна Е. М. Європейська стратегія сталого зростання на основі стратегічного управління енергозбереженням в регіонах / Е. М. Забарна // Економічний форум. Луцький національний технічний університет. – 2017. – № 2. – С. 96–101.

Отримано: 01 червня 2017 р.*Прорецензовано:* 06 червня 2017 р.*Прийнято до друку:* 14 червня 2017 р.

galynareshuk@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-67-71

Лещук Г. В. Партиципаторна модель інвестиційного розвитку інфраструктури регіону / Г. В. Лещук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 67–71.

УДК: 330.322.54

JEL-класифікація: R11, R58, O21

Лещук Галина Василівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва,
Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського Міжрегіональної академії управління персоналом

ПАРТИЦИПАТОРНА МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

У статті досліджено теоретико-методологічні засади партиципаторного бюджетування із визначенням принципів, інструментів та механізму застосування. Запропоновано партиципаторну модель інвестиційного розвитку інфраструктури регіону, яка містить засади диверсифікації ресурсів, прав та обов'язків місцевої влади й територіальних громад, врахування громадського зацікавлення та суспільного значення, що сприятиме визначенню пріоритетних регіональних проектів, зменшенню диспропорцій в регіональному й інвестиційному розвитку та збереженню просторової різноманітності в економічному просторі регіону.

Ключові слова: розвиток, інфраструктура, регіон, партиципаторний бюджет, модель.

Лещук Галина Васильевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Прикарпатский институт имени Михаила Грушевского Межрегиональной академии управления персоналом

ПАРТИЦИПАТОРНА МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНА

В статье исследованы теоретико-методологические основы партиципаторного бюджетирования с определением принципов, инструментов и механизма применения. Предложено партиципаторную модель инвестиционного развития инфраструктуры региона, которая содержит основы диверсификации ресурсов, прав и обязанностей местной власти и территориальных общин, учета общественного интереса и общественного значения, что будет способствовать определению приоритетных региональных проектов, уменьшению диспропорции в региональном и инвестиционном развитии и сохранению пространственного разнообразия в экономическом пространстве региона.

Ключевые слова: развитие, инфраструктура, регион, партиципаторный бюджет, модель.

Halyna Leshuk,

PhD in Economics, Associate Professor, Department of economy and entrepreneurship,
M. Hrushevskii Transcarpathian institute of Interregional Academy of Personnel Management

PARTICIPATORY MODEL FOR THE REGION INFRASTRUCTURE INVESTMENT DEVELOPMENT

This article deals with theoretical and methodological basics of the participative budgeting incorporating the definition of the principles, tools and mechanisms of its application. The author proposes the participatory model for the regional infrastructure investment development. This model contains the foundations of the resources diversification, the rights and the responsibilities of the local authorities and territorial communities; it takes public interest and public importance into account. The author concludes that this model will contribute to the identification the regional priority projects and reduce the disproportions in regional investment development as well it will contribute to preservation of the spatial diversity in the economic space of the region.

Key words: development, infrastructure, region, participative budgeting, model.

Постановка проблеми. Розвиток інфраструктури регіонів України є одним із найважливіших пріоритетів модернізації сучасної економіки, оскільки формуються базисні засади ефективного реалізації економічних процесів та зв'язків між суб'єктами господарювання на всіх рівнях управління.

Саме сектор інфраструктурного забезпечення створює підґрунтя для оптимізації просторово-галузевої структури регіональної відтворювальної системи завдяки погодженому росту інфраструктурних секторів і ефективного використання регіонального економічного простору та його ресурсів [1].

Сучасні концепції та програми регіонального розвитку свідчать про необхідність вирішення двох основних напрямів: стимулювання та залучення інвестицій в економічний простір регіонів України, а

також модернізація й трансформація адміністративно-територіального управління регіонами. Одним із можливих шляхів вирішення наведених проблем є імплементація партиципаторного (англ. participate – «брати участь») підходу, тобто налагодження системного діалогу між органами місцевого самоврядування і громадськістю; підвищення рівня залучення мешканців територіальної громади до процесу ухвалення рішень щодо розвитку території; вирішення нагальних проблем життєдіяльності територіальної громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Грунтовний аналіз наукової літератури свідчить про значні напрацювання щодо стратегій та підходів розвитку інфраструктурного комплексу, проте слід виокремити певні суперечливі питання, зокрема [2, с. 9]: зростання інфраструктурного потенціалу сприяє економічному розвитку загалом, зокрема підвищуючи продуктивність праці; недостатній розвиток інфраструктури гальмує відновлювальні процеси та значно зменшує потенційні можливості соціально-економічного росту регіону (країни); стан інфраструктурного комплексу не здійснює істотного впливу на економічний розвиток загалом.

Водночас численні закордонні наукові напрацювання щодо питань удосконалення розвитку територій спрямовані на застосування партиципаторного бюджету як бюджету, створеного за участі громадян, тобто розподіл частини бюджету громади за допомогою комісії, що складається з обраних у результаті жеребкування мешканців громади й посадовців. Партиципаторний бюджет – це демократичний процес, що передбачає надання громадянам (зокрема й тим, які формально не мають громадянства) права розподілу частини коштів із міського бюджету або іншого бюджету, який їх стосується [3–5].

Партиципаторний бюджет є механізмом, який передбачає найвищий рівень участі громадян – це інструмент, який дозволяє громадянам фактично брати участь у прийнятті рішень щодо призначення частини коштів із місцевого бюджету. Його реалізація може відбуватись на різних адміністративних рівнях: починаючи з регіону загалом, містах, і завершуючи мікрорайонами або житловими масивами [6].

Професор В. П. Писаренко [7] партисипативний бюджет (Participatory Budget) визначає як місцевий бюджет, розроблений і затверджений за участю громадськості, це фінансовий план спільного управління, здійснюваного громадянами та місцевими органами влади.

Основна мета партиципаторного бюджетування полягає в залученні мешканців до процесу управління містом або регіоном, а також використання в цих моментах елементу обговорення, тобто дискусій у широкому колі учасників спільноти, які є «експертами своєї справи», знають свої потреби і долучаються до розмови про пріоритети громади з перспективи її спільного блага. Правильно спланований та запроваджений процес партиципаторного бюджетування має всі шанси стати тим інструментом, завдяки якому мешканці зможуть відчувати реальну свідповідальність за життя своїх територіальних громад. Процес партиципаторного бюджетування містить у собі цілий ряд принципів та цінностей, завдяки яким відбувається справжнє спільне визначення мешканцями форми місцевої громади і які є виразом інноваційного та відкритого способу мислення щодо розвитку громади.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження ґрунтується у визначенні теоретико-методологічних засад партиципаторного бюджетування із виокремленням принципів, інструментів та механізму застосування. Завдання дослідження спрямовані на розроблення партиципаторної моделі інвестиційного розвитку інфраструктури регіону, яка повинна містити засади диверсифікації ресурсів, прав та обов'язків місцевої влади й територіальних громад, урахування громадського зацікавлення та суспільного значення.

Виклад основного матеріалу. Функціонування інфраструктурного комплексу, формування і становлення якого історично пов'язано з розвитком продуктивних сил і територіальним поділом праці, об'єктивно обумовлено потребами населення, промислового і сільськогосподарського виробництва та наявністю підприємницьких структур загалом. Сьогодні вже незаперечним є факт прямої залежності ефективності суспільного виробництва від рівня розвитку інфраструктури, оскільки належний стан інфраструктури, її розвинута мережа є фактором інвестиційної привабливості регіону та притоку робочої сили.

У світовій практиці застосування партиципаторного бюджетування є достатньо тривалим. Загалом у Латинській Америці, Європі, США та Китаї така практика охоплює понад 250 міст. У 80-х роках ХХ століття в Порту-Алегрі було сформовано міські асамблеї, що вирішували поширені проблеми бразильських муніципалітетів, пов'язані з освітою та охороною здоров'я. У Європі подібні проекти з'явилися в 90-х роках минулого століття. На початок ХХІ століття ця практика набула поширення в кількох європейських країнах – найбільш активно проекти запроваджували Німеччина та Іспанія.

Партиципаторне бюджетування є демонстрацією прямого демократичного підходу до бюджетування і створює можливості громадянам бути більш поінформованими щодо бюджетного процесу та регіональних інвестиційних проектів, брати безпосередню участь у ньому і впливати на рішення щодо розподілу бюджетних ресурсів. Цей вид бюджетування забезпечує також більшу прозорість бюджетного процесу і підвищує відповідальність службовців за виконання бюджету. У представників груп меншості з'являється краща можливість бути почутими і впливати на життєво важливі для них рішення. Водночас

головним недоліком партиципаторного бюджетування є підвищення ризику прихованого домінування в цьому процесі представницьких груп, що захищають інтереси вузького кола зацікавлених осіб (правлячої еліти, олігархів, окремих політичних партій, громадських організацій тощо). Концептуальні детермінанти партиципаторного бюджетування розвитку регіону виокремлено в таблиці 1.

Узагальнено механізм імплементації партиципаторного бюджетування сприяє: територіальній громаді брати безпосередню участь у розподілі частини міського бюджету, спільно визначаючи напрями розвитку регіону та пріоритетні інвестиційні проекти; представникам громадських організацій та органів місцевого самоврядування отримати практичні навички модерування зустрічей з громадянами та впровадження соціальної діагностики партиципаторного бюджетування; посадовим особам структурних підрозділів виконавчого комітету/виконавчих органів міських (сільських, селищних) рад отримати детальну інформацію щодо концепції партиципаторного бюджетування та переваг її запровадження.

Ж. А. Белець позитивними аспектами запровадження механізму «партиципаторного бюджету» вважає: поліпшення інформування населення щодо планів і намірів органів місцевого самоврядування; раціоналізація заходів та дій; зростання рівня задоволення діями органів місцевого самоврядування; зростання рівня довіри мешканців до органів влади; уникнення соціальних конфліктів; підвищення громадянської освіти [11].

В Україні експериментальне впровадження бюджету участі розпочалося лише з середини 2015 року в Чернігові, Черкасах і Полтаві в межах реалізації Проекту «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади» [12].

Таблиця 1.

Концептуальні детермінанти партиципаторного бюджетування розвитку регіону*

Основні положення	Трактування
Принципи	Результати процедури є обов'язковими до виконання; прозорість та відкритість процедури; відкритий та інклюзивний процес; забезпечення простору для обговорення (дебатів) за участю мешканців; підтримка активності мешканців; стратегічне (довгострокове) мислення.
Напрями	Ефективний перерозподіл фінансових ресурсів на користь найбільш вразливих верств населення; створення нових відносин між муніципалітетами та громадянами (тобто нова форма управління); перебудова соціальних зв'язків і соціальних інтересів; запровадження нової демократичної культури і заохочення активного громадянства.
Умови	Предметом обговорення є напрями фінансування місцевого бюджету та його обсяг; ефективний розподіл видатків; процес формування бюджету відбувається на постійній основі; наявність бюджету розвитку; забезпечення безпосередньої участі членів громади у формуванні бюджету; забезпечення зворотного зв'язку, інформування жителів про результати прийняття рішень щодо витрачання бюджету участі; надання звітів про діяльність за видатками бюджету в режимі нон-стоп.
Методи	Безпосередньо спрямовані на залучення громадян до процесу прийняття рішень; передбачають навчання та інформування громадян.
Інструменти	Функціонування робочої групи з представників громадськості та органів місцевого самоврядування; процес соціальної мобілізації; проведення глибокого дослідження проблем і потреб громад шляхом обговорення на спеціальних зустрічах і форумах із використанням інтерактивних форм обговорення; визначення напрямів використання місцевих коштів партиципаторного бюджету, підготовка заявок для фінансування відповідно до потреб територіальної громади; презентація заявок за ієрархією, розроблення критеріїв оцінювання, відбір пропозицій; збір пріоритетних заявок у єдину бюджетну пропозицію, затвердження місцевих бюджетів.

* Сформовано на основі джерел [8; 9, с. 309; 10].

Відповідно до Плану заходів із виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [13] розроблено інтегровану інформаційно-аналітичну систему «Прозорий бюджет» [14] із метою забезпечення прозорості використання публічних коштів та оприлюднення інформації для суспільства.

Функціонування інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» повинно сприяти підвищенню бюджетної грамотності, участі громадськості в бюджетному процесі, відкритості та прозорості бюджету, доступності до інформації про публічні кошти та їх ефективне використання, посиленню громадського контролю у сфері бюджету [14].

Таким чином, перевагами функціонування партиципаторного бюджету є: покращення інформування громадян щодо планів та намірів місцевої влади; краще розуміння місцевою владою потреб громадян; більш чітке визначення пріоритетів; можливість прийняття нових рішень, котрі запропоновані громадянами; заощадження коштів і часу в контексті зменшення кількості протестів та заперечень громадян; отримання громадянами нових компетенцій та формування демократичних позицій, що виникають у зв'язку з участю в суспільному житті; формування нових громадських лідерів та зміна ставлення місцевої влади [15].

На основі проведеного аналізування теоретично-методологічних засад партиципаторного бюджетування запропоновано модель розвитку інфраструктури регіону (рис. 1). Імплементация партиципаторної моделі (public value) інвестиційного розвитку інфраструктури регіону повинна сприяти диверсифікації ресурсів та обов'язків місцевої влади до територіальних громад, а відтак і визначення пріоритетності реалізування регіональних інвестиційних проектів.

Концептуальними принципами такої моделі розвитку регіону є збільшення прав і обов'язків територіальної громади, яка прагне зменшити надмірні диспропорції в доступності державних послуг, що сприятиме збереженню просторової різноманітності в суспільних структурах та інфраструктурах державних послугах. Сутністю партиципаторної моделі (public value) інвестиційного розвитку інфраструктури регіону пропонується вважати багатосторонню систему і багатоаспектні відносини між організаторами й виконавцями розвитку інфраструктури: членами територіальної громади, підприємцями, державними установами, громадськими організаціями і зацікавленими групами, котрі входять у територіальне партнерство, котре прагне і ставить собі за мету економічний і соціальний розвиток економічного простору регіону.



Рис. 1. Партиципаторна модель (public value) інвестиційного розвитку інфраструктури регіону

Саме тому відносини між учасниками партнерства створюють складну і багатогранну систему відповідальності за результати розвитку інфраструктури і державних послуг. Слід відзначити, що важливе

значення в управлінні партиципаторної моделі (public value) інвестиційного розвитку інфраструктури регіону є вміння юридичних осіб (підприємців, інвесторів) організувати територіальний розвиток у сукупності спільних цілей та ідей (інвестиційних проектів), спрямованих на розв'язання проблем, котрі важливі для всієї територіальної громади.

Найважливішою ознакою партиципаторної моделі (public value) інвестиційного розвитку інфраструктури регіону є саме суспільна цінність (public value), що представляє принципово інший рівень формування потреб територіальної громади, ніж загальний підхід потреб регіону з позиції одержувачів і надавачів державних послуг (транспорту, дорожнього забезпечення, комунікацій, очисних споруд тощо). Суспільна цінність – це цінність, яка створена як державними послугами, так і нормами права й регулювання сприяє формуванню цілей, тобто результатів і впливу на інфраструктуру регіону і все спрямовується на задоволення потреб територіальної громади, економічний, соціально-культурний розвиток, а також на суспільну й економічну згуртованість. Фундаментом партиципаторної моделі (public value) інвестиційного розвитку інфраструктури регіону є те, що реалізування колективних і індивідуальних інтересів територіальної громади не може відбуватися завдяки сусіднім спільнотам і за межами локальної державної зацікавленості.

Висновки. Отже, моделювання процесів регіонального розвитку має включати розробку інституційно-економічного механізму, що передбачає впровадження державно-громадських і державно-підприємницьких ініціатив на принципах синхронізації дій, субсидіарності та партиципативного партнерства щодо ефективного використання фінансово-економічних важелів державної регіональної політики. Саме тому партиципаторний підхід у моделюванні інвестиційного розвитку інфраструктури регіону сприяє від моменту формування громадського зацікавлення та суспільного значення чітко визначати учасників, їх права та обов'язки, пріоритетні інвестиційні проекти регіону, форми фінансування та напрямки розвитку економічного простору регіону.

Література:

1. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : аналіт. доп. / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін.]. – К. : НІСД, 2014. – 116 с. – (Сер. «Економіка», вип. 14).
2. Barro R., Sala-Martin X. Economic growth and convergence across the United States. NBER Working Paper, 1990. – №3419.
3. Baiocchi G. Participation, Activism, and Politics: The Porto Alegre Experiment and Deliberative Democratic Theory / G. Baiocchi // *Politics and Society*. – 2001. – № 29 (1). – P. 43–72.
4. Wampler B. A Guide to Participatory Budgeting [Електронний ресурс] // Paper presented at the third conference of the International Budget Project / B. Wampler. – 2000. – November 4–9. – Режим доступу : <http://www.internationalbudget.org/cdrom/papers/systems/ParticipatoryBudgets/Wampler.pdf>.
5. Participatory Budgeting / Ed. A. Shah. – Washington: The World Bank, 2007. – 269 p.
6. Więcej informacji o przebiegu tego procesu, realizowanego przez Fundację Pole Dialogu i Dom Kultury Śródmieście w ramach projektu «Podzielmy się kulturą», można znaleźć na stronie <http://www.poledialogu.org.pl/projekt/kultura-w-srodmiesciu>.
7. Писаренко В. П. Впровадження партисипативного бюджету [Електронний ресурс] / В. П. Писаренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2016. – № 1–2. – С. 51–54. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDAA_2016_1-2_12.
8. Котіна Г. М. Альтернативні технології бюджетного забезпечення територіального розвитку: імплементація світового досвіду у вітчизняну практику / Г. М. Котіна, М. М. Степура, А. Ю. Батюта // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2015. – № 24. – С. 84–88.
9. Голинська О. Забезпечення участі громадян у бюджетному процесі засобами державного управління / О. Голинська // 36. наук. пр. «Ефективність державного управління». – 2008. – Вип. 16/17. – С. 305–315.
10. Стандарти процесів партиципаторного бюджетування в Польщі. – 2-е вид., випр. – Варшава : Фондація Лабораторія суспільних досліджень та інновацій «Сточня». – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pauci.org/upload/files/standardy_budzetow_wydanie%20II-3.pdf.
11. Белец Ж. А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад / Ж. А. Белец. // *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. – 2016. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_21.
12. Проект «Партиципаторний бюджет – можливість для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.pauci.org/open_project.php?id=22.
13. План заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2132015-%D1%80>.
14. Концепція створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/92-2016-%D1%80#n8>.
15. Мартеля Б. Громадянська активність на прикладі партиципаторного бюджету [Електронний ресурс] / Борис Мартеля, Юстина Півко. – Режим доступу : <http://www.pauci.org/files/gappb.pdf>.

Отримано: 26 травня 2017 р.

Прорецензовано: 04 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 12 червня 2017 р.

Мушеник І. М. Закордонний досвід формування регіональних інноваційних систем (на прикладі Австрії) / І. М. Мушеник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 72–77.

blagun@email.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-72-77

УДК 332.146:338.22.021:330.341.1

JEL-класифікація: O38, P48, R58

Мушеник Ірина Миколаївна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційних технологій,
Подільський державний аграрно-технічний університет

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ (НА ПРИКЛАДІ АВСТРІЇ)

У статті досліджено досвід Австрії у формуванні інноваційної політики та розвитку національної та регіональних інноваційних систем. Детальну увагу зосереджено на заходах стратегії інноваційного розвитку Австрії, суб'єктах регіональних інноваційних систем та їхній ролі у формуванні досліджуваних систем. Також розкрито особливості програм підтримки співробітництва у сфері зміцнення передачі знань та проектів, що реалізуються в межах цих програм та спрямовані на формування регіональних інноваційних систем Австрії. Виокремлено можливості використання для України досвіду Австрії щодо формування регіональних інноваційних систем.

Ключові слова: регіональна інноваційна система, зарубіжний досвід, Україна, Австрія, розвиток.

Мушеник Ирина Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий,
Подольский государственный аграрно-технический университет

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ АВСТРИИ)

В статье исследован опыт Австрии в формировании инновационной политики и развития национальной и региональных инновационных систем. Подробное внимание сосредоточено на мероприятиях стратегии инновационного развития Австрии, субъектах региональных инновационных систем и их роли в формировании исследуемых систем. Также раскрыты особенности программ поддержки сотрудничества в сфере укрепления передачи знаний и проектов, реализуемых в рамках этих программ и направлены на формирование региональных инновационных систем Австрии. Выделены возможности использования для Украины опыта Австрии по формированию региональных инновационных систем.

Ключевые слова: региональная инновационная система, зарубежный опыт, Украина, Австрия, развитие.

Iryna Mushenyk,

PhD in Economics, Associate Professor at the Department of Information Technology,
State Agrarian and Engineering University in Podilya

FOREIGN EXPERIENCE OF REGIONAL INNOVATION SYSTEMS DEVELOPMENT (AN AUSTRIAN EXAMPLE)

The article deals with the experience of Austria in terms of innovation policy and the development of national and regional innovation systems. Detailed attention is paid to the activities of the Austrian innovation strategy, the subjects of regional innovation systems and their role in the mentioned systems development. The author defines the peculiarities of co-operation programs in the field of strengthening the transfer of knowledge and projects which are implemented within these programs and aimed at the formation of regional innovation systems in Austria. The possibility of adopting the Austrian experience in the field of regional innovation systems formation for Ukraine was singled out.

Key words: regional innovation system, foreign experience, Ukraine, Austria, development.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні сформувати цілісну національну інноваційну систему не вдалося, а формування регіональних інноваційних систем, що є складовими національної, вимагає вдосконалення підходів до їхньої імплементації та розвитку. Саме ефективні регіональні інноваційні системи є джерелом збалансованого розвитку та конкурентних переваг держави загалом. Адаптація та практичне використання в Україні досвіду країн, яким уже вдалося сформувати ефективні регіональні інноваційні системи, може стати значною рушійною силою, що підштовхне розвиток України та сприятиме її економічному піднесенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досвід формування національних інноваційних систем у країнах, що розвиваються, досліджує А. О. Касич, розглядаючи особливості подолання відставання від роз-

винених країн на прикладі Південної Кореї [6, с. 46–49]. Зарубіжний досвід формування інноваційної моделі розвитку економіки О. Л. Богашко досліджує на основі даних США, ЄС та Республіки Туреччина [3, с. 15–23]. У цей же час Н. П. Бабкова-Пилипенко та М. А. Токар аналізують досвід США, Японії та ЄС [1, с. 59–65]. Можливості впровадження в Україні досвіду США розкриває Н. М. Буняк [5, с. 164–169].

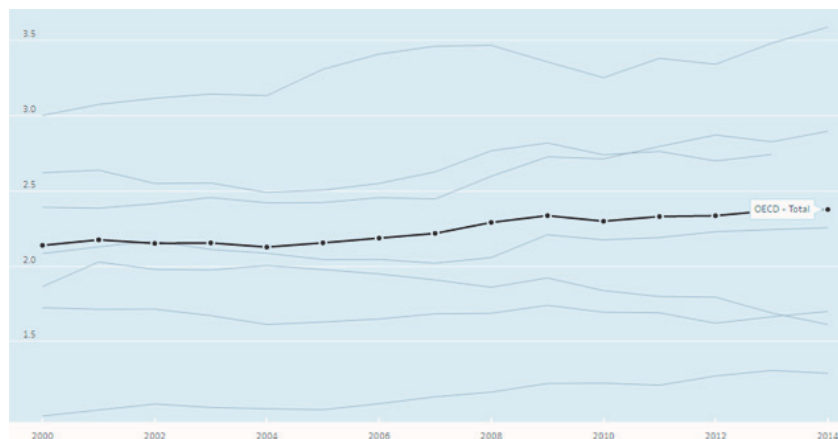
А. В. Бойко розкриває особливості становлення та розвитку національних інноваційних систем Японії, Франції та Фінляндії, слабкі місця національної інноваційної системи України на основі порівняльного аналізу із закордонним досвідом та пропонує напрями вдосконалення елементів та зв'язків у процесі становлення сучасної національної інноваційної системи України [4, с. 91–103]. Аналогічні дослідження здійснює Н. М. Лисецька [7, с. 110–117]. Зарубіжний досвід формування регіональних інноваційних систем у Польщі є предметом дослідження наукових праць Д. К. Носенко [8, с. 170–173].

Н. В. Березняк, К. В. Кваша та О. В. Прудка розкривають основні типи та особливості НІС на таких розвинутих країн світу, як США, Німеччина, Франція, Італія, Швеція, Фінляндія, Данія, Японія, Корея, Сінгапур, а також окремо досліджують можливості впровадження в Україні досвіду формування регіональних інноваційних систем Китаю та Російської Федерації [2, с. 30–37].

Мета і завдання дослідження. Основною метою написання статті є дослідження досвіду Австрії щодо формування національної та регіональних інноваційних систем, виокремлення її суб'єктів та програм інноваційного розвитку. Окремим завданням було виокремлення можливостей використання для України досвіду Австрії щодо формування регіональних інноваційних систем.

Виклад основного матеріалу. Аналізування підходів до формування інноваційної політики та розвитку національних та регіональних інноваційних систем є важливим етапом формування інформаційної бази, яка буде використана для вдосконалення національної інноваційної системи України та регіональних інноваційних систем в Україні.

На нашу думку, найбільш цікавим та корисним є досвід формування та розвитку національної інноваційної системи Австрії. Характерною рисою, яка виокремлює Австрію з-поміж країн Європейського Союзу, є швидке зростання витрат на науково-дослідницьку діяльність, приріст яких у 2014 р. порівняно з 2000 р. склав 3,25%, тоді як середній приріст у ЄС за аналогічний період склав 0,8%. Крім того, Австрія є лідером серед країн ЄС за рівнем витрат на наукові дослідження і розробки, адже за підсумками 2014 р. частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки в Австрії становить 2,99% ВВП. Тільки три країни мали вищі на той час витрати: Фінляндія – 3,17%, Швеція – 3,16%, Данія – 3,05%. Загалом, за підсумками 2014 р., частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03% [9] (рис. 1). Найвищі витрати на наукові дослідження та розробки у ВВП у світі здійснюють Пд. Корея – 4,292% та Ізраїль – 4,109% (за підсумками 2014 р.).



Умовні позначення: зверху вниз: Японія, США, Німеччина, Франція, Канада, Великобританія, Італія

Рис. 1. Обсяг витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП, % [9]

Приклад Австрії, як одного зі світових лідерів, із погляду інтенсивності взаємодії науки й економіки, дозволяє продемонструвати, як можна перетворити економіку з низькою схильністю економічних суб'єктів до співпраці з науковою сферою (така ситуація мала місце в 90-х роках ХХ ст.) у систему, що опирається на передачу знань, обмін досвідом та взаємодовіру суб'єктів інноваційних систем. Екоінновації стали черговою сферою, яка вказує на високий інноваційний потенціал Австрії, яка є одним із лідерів у галузі екологічної промисловості.

Суб'єктами, які в Австрії відповідають за формування і реалізацію інноваційної політики на державному рівні, є два міністерства – Федеральне міністерство науки й наукових досліджень (BMWFW), яке

у 2014 р. профінансувало 71,5% державних витрат на науково-дослідну діяльність, а також – Федеральне міністерство транспорту, інновацій та технологій (BMVIT), яке профінансувало решту аналогічних витрат [10]. Разом з іншими відомствами вищезгадані міністерства у своїй діяльності орієнтуються на «Стратегію досліджень, технологій та інновацій», прийняту у 2011 р., принципи якої зосереджені не лише на поширенні науки і технологій, але й на координації цих напрямів з іншими сферами економічної системи, зокрема: освітою, податковою, бюджетною системами та політикою в галузі конкуренції.

Відповідно до принципів такої стратегії, мета інноваційної політики полягає у приєднанні Австрії до 2020 р. до групи європейських лідерів з інновацій, а також створення таких умов, у яких країна зможе стати привабливою територією для досліджень, технологій та нововведень. Реалізація цих планів супроводжується великою кількістю заходів, зокрема: 1) реформуванням наукових установ; 2) розвитком політики державних закупівель, яка сприяє новаторським рішенням і водночас є інструментом стимулювання інновацій із боку попиту; 3) інтенсифікацією використання сучасних технологій у державній інфраструктурі, яка містить у собі енергоефективні будівлі, електронну систему уряду й електронну систему охорони здоров'я; 4) розвитком інструментів фінансування підприємств із високим інноваційним потенціалом; 5) стимулюванням інновацій за допомогою політики конкуренції.

Крім органів державного управління, інноваційну систему в Австрії також утворюють: 1) вищі навчальні заклади; 2) Австрійська академія наук; 3) Асоціація досліджень Крістіана Доплера; 4) Асоціація Людвіга Больцмана; 5) Інститут науки і технологій; 6) Асоціація співробітництва науково-дослідних інституцій економіки Австрії; 7) Австрійський технологічний інститут. Коротка характеристика суб'єктів інноваційної системи Австрії представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Суб'єкти інноваційної системи в Австрії

Суб'єкт	Характеристика
Вищі навчальні заклади	Система вищої освіти складається з 22 федеральних університетів, 19 технічних вузів і 14 приватних університетів. Державні вищі навчальні заклади фінансуються з джерел федерального бюджету.
Австрійська академія наук	Державна наукова установа, яка складається з двох основних груп інститутів: 1) інститути точних, природних і технічних наук; 2) інститути гуманітарних і суспільних наук. Перша група містить у собі 11 інститутів, сім із яких знаходяться у Відні, а наступні чотири – у містах Лінц, Грац та Інсбрук. Інша група налічує 15 інститутів, 14 із котрих локалізовані у Відні й один – в Інсбруку. Крім того, діяльність інституцій підтримує Інститут оцінки технологій, який досліджує вплив нових технологій на суспільство, середовище, здоров'я, економіку та політику. Академії активно співпрацюють з економічним середовищем, результатом чого стало виникнення у 1999 році Інституту молекулярної біотехнології.
Асоціація досліджень Крістіана Доплера	Неприбуткова організація розпочала діяльність у 1988 р. До неї входять малі і великі підприємства, які активно функціонують у лабораторіях Крістіана Доплера, а також (з 2012 р.) у центрах Йозефа Ресселя, і ці підрозділи є основною ланкою між наукою та бізнесом. У межах державно-приватного партнерства компанії співфінансують дослідження, які проводяться у центрах і лабораторіях спільно з Міністерством науки, досліджень і економіки, а також Національним фондом наукових досліджень, технологій та розвитку. У 2013 р. діяло 73 лабораторії, які налічували 700 співробітників, за участю 125 компаній. Лабораторії створені в університетах та інших науково-дослідних інститутах.
Асоціація Людвіга Больцмана	Організація заснована в 1960 р., об'єднує науково-дослідні інститути, які проводять дослідження в галузі медицини, гуманітарних наук і мистецтва. Вона фінансується з джерел Федерального міністерства науки і досліджень, Національного фонду досліджень, технологій та розвитку, бюджету міста Відень, фондів Євросоюзу та приватних компаній. У 2014 р. році бюджет на діяльність асоціації склав 26,3 мільйонів євро.
Інститут науки і технологій	Інститут був заснований у 2009 р., його завдання полягає у веденні діяльності на рівні докторантури та науково-дослідної діяльності в галузі природничих і точних наук. Метою інституту є досягнення до 2026 р. рівня світового науково-дослідного центру. Його створення було ініційовано федеральним урядом Австрії та Нижньої Австрії – федеральних земель, де розміщений інститут.
Асоціація співробітництва науково-дослідних інституцій економіки Австрії (ACR)	Асоціація була заснована в 1954 р.; вона об'єднує науково-дослідні організації, виконуючи водночас функцію посередника між підприємствами, сектором малих і середніх підприємств (МСП) і організаціями зі сфери досліджень та розвитку. Послуги, які надаються членами асоціації, використовуються на потреби сектора МСП і стосуються: 1) реалізації досліджень та інновацій; 2) трансферу знань і технологій; 3) управління проектами; 4) фінансового консультування і 5) стажувань. Дослідження, які проводяться асоційованими учасниками, зосереджені довкола п'яти сфер, що містять: 1) будівництво; 2) харчову промисловість; 3) екологічно чисті технології та відновлювальні джерела енергії; 4) продукти переробки відходів; 5) інновації та конкурентоспроможність.
Австрійський технологічний інститут (АІТ)	Установа, яка на 50,46% належить Федеральному міністерству транспорту, інновацій та технологій, і на 49,54% – Федерації австрійської промисловості, утворена у 1956 р. АІТ є найбільшим, незалежним від університету, науково-дослідним інститутом, у якому працює понад 1100 працівників, що спеціалізуються у п'яти сферах: 1) енергетиці; 2) мобільності; 3) безпеці; 4) здоров'ї й навколишньому середовищі; 5) прогнозуванні і моніторингу економічних процесів, пов'язаних з інноваційною політикою. Інститут працює над новими технологіями і рішеннями, які доступні для бізнес-партнерів у межах дослідницьких контрактів, ліцензій або інших угод.

Джерело: власне опрацювання.

Як державно-приватне партнерство, так і співпраця з економічними суб'єктами є чинниками, на які опирається розвиток науково-дослідних інституцій в Австрії. Програма *Science Fit* – це приклад ініціативи, що заохочує інститут у м. Грац, університет у Леобені, університет у м. Грац, а також Інститут Йоганнум у м. Грац до активної співпраці з економічним середовищем. Програма фінансується завдяки федеральним землям Штирії, Торгової палати Штирії, міста Грац, а також із фондів Євросоюзу; її головною метою є зміцнення трансферу знань від інституцій зі сфери дослідження й розвитку до сектора МСП у Штирії, а також створення можливостей здобуття професійного досвіду для студентів.

Початок коопераційної діяльності у Штирії сягає 90-х рр. XX ст., коли інститут у м. Грац створив для зацікавлених суб'єктів електронну базу даних, у якій наукові працівники фіксували поточні й завершені проекти. І лише з 2003 р. інші університети та інститут у м. Грац почали разом працювати над поширенням трансферу знань до сектора МСП та стартапів, у такий спосіб даючи початок реалізації програми *Technofit Pro*, на основі якої у 2008 р. була утворена програма *Science Fit*.

Одними з найбільших державних ініціатив щодо підтримки співробітництва у сфері зміцнення передачі знань є три програми: 1) *COMET*; 2) *Bridge*; 3) *COIN*.

COMET започаткована у 2006 р.; її головною метою є розвиток співпраці економічного та наукового секторів у галузі найбільших науково-дослідних проектів. Програма фінансується Федеральним міністерством транспорту, інновацій і технологій, Федеральним міністерством науки і досліджень та федеральними землями, суб'єкти яких є бенефіціарами програми. Програма містить такі проекти:

1. *K2 Zentren* – мета проекту полягає в підтримці великих дослідницьких консорціумів (хоча б один науковий партнер та п'ять економічних суб'єктів), які ангажують до участі у співпраці міжнародних партнерів. Фінансування встановлено терміном на десять років, у розмірі – до 55% витрат (не перевищуючи 5 млн євро на рік). Корпоративні партнери повинні покривати витрати щонайменше на 40%, а наукові партнери – у розмірі не менше 5%.

2. *K1 Zentren* – у межах проекту державна підтримка спрямована на дослідницькі консорціуми (хоча б один науковий партнер та п'ять економічних суб'єктів), які є меншими, ніж у проекті K2. Термін фінансування становить 8 р.; з федеральних джерел щорічно можна отримати 1,7 млн євро, а з ресурсів федеральних земель – до 0,85 млн євро. Вимоги до участі приватного й наукового секторів – ті самі, що й у проекті K2.

3. *K-Projekte* – кошти, що надаються на фінансування такого проекту, спрямовані на розвиток новостворених малих консорціумів (хоча б один науковий партнер та три економічні суб'єкти), терміном до 4 р., обсягом до 0,675 млн євро на рік. Державне фінансування сягає до 45% витрат проекту, мінімальний внесок економічних партнерів – 50%, а наукового партнера – 5%.

Бенефіціарами *K2 Zentren* на сьогодні є п'ять консорціумів автомобільної, хімічної, біотехнологічної промисловостей. Їхніми міжнародними науковими та бізнес-партнерами є суб'єкти з Бельгії, Чехії, Франції, Нідерландів, Японії, Канади, Німеччини, Росії, Швеції та Великобританії. У межах *K1 Zentren* надано фінансування 16 організаціям, діяльність котрих спрямована передовсім на дослідження в галузі поновлюваних джерел енергії, фармацевтичної, хімічної, медичної, металургійної промисловостей, а також біоінформатики та телеінформатики.

Найчисленніша група бенефіціарів отримала фінансування в межах *K-Projekte*. Протягом чотирьох траншів були підтримані 35 консорціумів.

Чергова програма з підтримки зв'язків між економічною та науковою сферами – *Bridge: Wissenschaftstransfer*, ініційована у 2005 р. Її мета полягає в тому, щоб збільшити потенціал фундаментальних досліджень і дослідницьких робіт завдяки зусиллям із розширення використання результатів наукових досліджень в економічному середовищі, полегшення доступу сектора МСП до досліджень, сприяння передачі знань та інтенсифікації високоякісних досліджень над новими технологіями. Програма фінансує діяльність консорціумів, які складаються щонайменше з одного наукового партнера та одного підприємства, і працюють над проектом із реальним потенціалом комерціалізації. *Bridge: Wissenschaftstransfer* реалізується через використання двох інструментів: *Bridge I* та *Bridge Frühphase*. *Bridge I*, окрім підтримки передачі знань і розвитку досліджень у галузі нових технологій, прагне застосовувати людський капітал для економічних потреб за допомогою трансферу докторантів і молодих учених для науково-дослідної роботи на підприємствах. Фінансова підтримка набуває форми гранту на термін максимум 36 місяців, у розмірі близько 340 тис. євро. Своєю чергою бенефіціарами *Bridge Frühphase* є консорціуми, до яких належать наукові інституції та МСП, які тільки розпочинають співпрацю над дослідницьким проектом. Крім того, такий проект повинен також залучати міжнародних наукових партнерів.

Останньою з представлених програм є *COIN* (Cooperation & Innovation), яка створена з ініціативи Міністерства науки, досліджень і економіки та Міністерства транспорту, інновацій і технологій, і яка функціонує у вигляді двох проектів: *Programmlinie Aufbau* та *Programmlinie Kooperation & Netzwerke*. Основна мета *COIN* – підтримка процесу трансформації результатів наукових досліджень у технологічні

інновації, з особливим урахуванням сектора МСП. *Programmlinie Aufbau* зосереджується на підтримці науково-дослідних організацій, орієнтованих на комерціалізацію результатів досліджень так, щоб успішно збільшувати ресурс загальної кількості потенційних наукових партнерів, що співпрацюють із МСП. Натомість, *Programmlinie Kooperation & Netzwerke* підтримує інноваційну діяльність підприємств, ураховуючи потреби сектора МСП через поширення коопераційної активності як із державними, так і міжнародними партнерами. Фінансування у формі гранту проекту *Aufbau* становить максимально 2 млн євро, а проекту *Kooperation & Netzwerke* – 500 тис. євро.

Окрім суб'єктів інноваційної системи, характеристика якої представлена в таблиці 1, та двох федеральних відомств (BMVIT і BMWFW), черговими ключовими суб'єктами системи, відповідальними за формування проведення інноваційної політики в Австрії, є агентства, котрі несуть відповідальність за фінансування фундаментальних досліджень та іншої інноваційної діяльності учасників економічного життя держави. А це, зокрема: 1) Фонд наукових досліджень (FWF); 2) Австрійське агентство з промоції наукових досліджень (FFG), 3) Банк розвитку (AWS).

Фонд наукових досліджень – організація, утворена 1968 р., відповідальна за підтримку науки й досліджень, а також за зміцнення інноваційного потенціалу держави через створення привабливих умов для розміщення в Австрії діяльності іноземних дослідницько-розвивальних суб'єктів. FWF реалізовує свої цілі за допомогою програм, які проводяться в межах трьох груп: 1) підтримка досліджень найвищої якості; 2) розвиток людських ресурсів; 3) зв'язок науки і суспільства. Фінансування всіх ініціатив здійснюється з державного бюджету (за станом на 2014 р. профінансовано 632 проекти на загальну суму 202 млн євро).

Австрійське агентство з промоції наукових досліджень є інституцією, яка відповідає за просування прикладних досліджень та їхній трансфер в економіку. Воно пропонує широкий спектр послуг для підприємств, науково-дослідних інститутів і вчених у галузі фінансового консультування, консультаційних послуг та інформаційних послуг, пов'язаних із програмами ЄС. Крім того, метою агентства є пропагування серед громадськості усвідомлення щодо важливості сектора досліджень і розвитку в економіці. FFG є проектом, що координує програми, фінансовані з бюджету Євросоюзу та держбюджету (таких, як представлені проекти *COMET*, *Bridge* та *COIN*). Підтримувані агентством програми зосереджені на дослідженнях у галузі природничих наук, інформаційних та комунікаційних технологій, інтелектуальних матеріалів та інноваційних методів виробництва, охорони навколишнього середовища та енергетики.

Останньою із досліджуваних установ є Банк розвитку (AWS), який функціонує з 2002 р. Банк розвитку зміцнює інноваційний потенціал економічних суб'єктів через надання грантів, позик із мінімальною процентною ставкою, банківські гарантії та консультаційні послуги. У 2009 р. Банк заснував фонд для підтримки міжнародної діяльності МСП у 80 млн євро; період існування фонду – до 2025 р. Крім того, у 2013 році з ініціативи Федерального міністерства економіки, сім'ї та молоді та Федерального міністерства фінансів було створено фонд, спрямований на новоутворені стартапи; ресурси цього фонду, які налічують 65 млн євро, будуть доступними до 2026 р. Банк надає також інструменти фінансування для суб'єктів підприємництва, які створені у співробітництві з Європейським інвестиційним фондом. Бюджет, визначений для цієї мети, становить 22,5 млн євро.

Висновки. Отже, за результатами аналізу досвіду формування інноваційних систем у Австрії можемо стверджувати, що задля формування ефективних регіональних інноваційних систем в Україні необхідно дотримуватися принципів поетапності, послідовності, неперервності та системності.

Основою для формування регіональних інноваційних систем в Україні мають стати взаємоузгоджені реформи установ вищої школи та механізму здійснення та використання результатів наукових досліджень в економіці. Ці реформи мають відбуватися одночасно та не тільки не суперечити одна одній, але й дотримуватися єдиних цілей та пріоритетів – інноваційного розвитку. Крім того, необхідно максимально докладати зусиль до популяризації інновацій та доведення їхньої необхідності задля забезпечення ефективного розвитку економіки та суспільства.

Визначальним інструментом розвитку національної та регіональних інноваційних систем в Україні повинно стати державно-приватне партнерство, на основі якого розвивається співпраця держави з економічними суб'єктами.

Австрії вдалося за доволі короткий час переорієнтувати свою економіку на інноваційний шлях розвитку та забезпечити зростання відповідних показників. Тому вважаємо, що Україні варто скористатися досвідом Австрії щодо формування регіональних інноваційних систем.

У подальших дослідженнях доцільно зосередити увагу на моделях регіональних інноваційних систем, програмах, що дозволяються переорієнтуватися економіку на інноваційних шлях розвитку, а також на пошуку джерел фінансування інновацій.

Література:

1. Бабкова-Пилипенко Н. П. Використання зарубіжного досвіду для формування національної інноваційної системи в Україні / Н. П. Бабкова-Пилипенко, М. А. Токар // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія : Економіка. – 2014. – Т. 247, Вип. 235. – С. 59–65.
2. Березняк Н. В. Інституціональні умови для розбудови національної інноваційної системи : досвід зарубіжних країн / Н. В. Березняк, К. В. Кваша, О. В. Прудка // Науково-технічна інформація. – 2014. – № 3. – С. 30–37.
3. Богашко О. Л. Світовий досвід у практиці формування національної інноваційної системи України / О. Л. Богашко // Економічний простір. – 2014. – № 81. – С. 15–23.
4. Бойко А. В. Зарубіжний досвід формування національних інноваційних систем та його використання в Україні / А. В. Бойко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 4. – С. 91–103.
5. Буняк Н. М. Зарубіжний досвід формування національних інноваційних систем / Н. М. Буняк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. 2(1). – С. 164–169.
6. Касич А. О. Досвід формування національних інноваційних систем у країнах, що розвиваються / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 46–49.
7. Лисецька Н. М. Динамізація інституційних інструментів у системі ефективного створення національної інноваційної моделі : світовий досвід / Н. М. Лисецька // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : Економіка та менеджмент. – 2016. – № 9. – С. 110–117.
8. Носенко Д. К. Формування регіональних інноваційних систем : досвід зарубіжних країн / Д. К. Носенко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 170–173.
9. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з : <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>.
10. Офіційний сайт статистичної служби Австрії [Електронний ресурс]. – Доступний з : <https://www.statistik.at>.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 04 червня 2017 р.*Прорецензовано:* 11 червня 2017 р.*Прийнято до друку:* 24 червня 2017 р.

bilousova.os@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-79-83

Білоусова О. С. Державне регулювання тарифної політики підприємств монополістів / О. С. Білоусова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 79–83.

УДК: 336.144

JEL-класифікація: O16, G24

Білоусова Олена Станіславівна,

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу державних фінансів
Інституту економіки та прогнозування НАН України

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ МОНОПОЛІСТІВ

У статті досліджено вплив тарифної політики підприємств монополістів на фінанси корпорацій та державні фінанси. Виявлено проблеми державного регулювання тарифної політики підприємств монополістів. На прикладі ПАТ «Українська залізниця» проаналізовано чинники, що впливають на величину тарифів на вантажні та пасажирські перевезення. Виявлено проблеми планування витрат та собівартості, а також розроблено пропозиції щодо його вдосконалення. Запропоновано інструментарій державного регулювання тарифної політики монополістів.

Ключові слова: державне регулювання, тарифна політика, підприємства, природні монополії, планування витрат, собівартість продукції та послуг.

Белоусова Елена Станиславовна,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела государственных финансов
Института экономики и прогнозирования НАН Украины

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОНОПОЛИСТОВ

В статье исследовано влияние тарифной политики предприятий монополистов на финансы корпораций и государственные финансы. Выявлены проблемы государственного регулирования тарифной политики монополистов. На примере ОАО «Українська залізниця» проанализированы отдельные факторы, влияющие на величину тарифов грузовых и пассажирских перевозок. Выявлены проблемы планирования расходов и себестоимости, а также разработаны предложения по его усовершенствованию. Предложено инструментарий государственного регулирования тарифной политики предприятий монополистов.

Ключевые слова: государственное регулирование, тарифная политика, предприятие, монополии, планирование затрат, себестоимость продукции и услуг.

Olena Bilousova,

PhD in Economics, researcher of public finances Institute of Economics and Forecasting at NAS of Ukraine

STATE REGULATION OF MONOPOLY ENTERPRISES' TARIFF POLICY

The article deals with the influence of the monopoly enterprises' tariff policy on corporations' finances and state finances. The problems of the monopoly enterprises tariff policy state regulation were revealed. Basing on the example of public company «Ukrainian Railways» the author analyzes the factors affecting the size of tariffs for freight and passenger transportation. Within the article the problems of cost and cost planning are identified, and proposals for their improvement are developed. The author also offers an instrument for the monopolists' tariff policy state regulation.

Key words: state regulation, tariff policy, enterprises, natural monopolies, cost planning, cost of production and services.

Постановка проблеми. Тарифна політика підприємств монополістів та її вплив на національну економіку та домогосподарства є об'єктами державного регулювання в багатьох країнах. Недоліки державного регулювання процесу формування тарифів, визначення їх оптимального значення можуть призводити, з одного боку, до встановлення завищених тарифів і утворення фінансового тягаря для підприємств реального сектору та населення, а з другого, до затвердження занижених тарифів і створення збитковості для монополістичного підприємства. Прорахунки в оцінці оптимальних тарифів та можливих конкурентних умов на ринку, в разі одного чи другого із зазначених варіантів, створюють фінансові ризики для держави. У першому випадку, це ризики збільшення бюджетних видатків на державну підтримку підприємств, субсидії населенню, а у другому – бюджетна підтримка підприємства монополіста. У сучасних умовах проблематика державного регулювання тарифної політики підприємств монополістів є соціально та економічно значимою та надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключовими питаннями державного регулювання є встановлення нормативних обмежень щодо: застосування методів розробки тарифів; складу витрат та собівартості продукції, робіт та послуг; а також відшкодування втрат, джерел фінансування тощо. Ці питання в розрізі видів тарифів (вантажних та пасажирських перевезень залізничним, повітряним та автотранспортом, тарифи на електроенергію, «зелені тарифи», тарифи на житлово-комунальні послуги, водопостачання тощо) є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Узагальнення підходів до тарифної політики монополістів дозволило дійти висновку, що такі тарифи можуть бути:

- на низькому рівні, прийнятному для споживачів (за їх доходами) – проте, нижче собівартості підприємств монополістів, які потребують бюджетної підтримки [1, с. 101];
- на середньому рівні, неприйнятному для споживачів (за їх доходами) – проте, в повному обсязі покриваючому собівартість підприємств монополістів (без отримання прибутку);
- на високому рівні, неприйнятному для споживачів (за їх доходами), проте покриває собівартість та передбачає отримання прибутку [2, с. 113; 3, с. 77].

О. О. Барабаш, М. В. Богаченко дійшли висновку, що тарифна політика повинна забезпечувати соціальний захист населення від необґрунтованого підвищення тарифів, поліпшення рівня обслуговування пасажирів, оновлення рухомого складу тощо [4, с. 27]. С. Ран Кім і А. Хор досліджували організаційні аспекти державного регулювання природних монополій для країн із перехідною економікою [5]. Водночас у їх роботах недостатньо приділено уваги фінансовим та іншим інструментам державного регулювання тарифної політики монополістів.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування інструментарію державного регулювання тарифної політики підприємств монополістів. Відповідно до зазначеної мети виокремлено такі завдання: дослідити вплив тарифної політики монополістів на фінанси інших суб'єктів господарювання та державні фінанси; на прикладі ПАТ «Українська залізниця» проаналізувати чинники, що впливають на розмір тарифів перевезення; розробити пропозиції щодо вдосконалення планування витрат та собівартості, як основи для формування тарифів.

Виклад основного матеріалу. Предметом державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій є: тарифна політика монополістів; ціни (тарифи) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій; доступ споживачів до товарів, що виробляються (реалізуються) монополістами; інші умови здійснення підприємницької діяльності у випадках, передбачених законодавством [6]. Державне регулювання здійснюється на основі таких принципів: самоокупності суб'єктів природних монополій; стимулювання підвищення якості товарів і задоволення попиту на них; забезпечення захисту прав споживачів; підвищення ефективності функціонування суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання на суміжних ринках шляхом застосування стимулюючого регулювання тощо [6].

Запровадження принципу самоокупності підприємств монополістів в умовах скорочення державної допомоги підприємствам реального сектора економіки та субсидування населення для покриття вартості тарифів у межах проведення бюджетної консолідації потребує від держави запровадження дієвого інструментарію регулюванні цін (тарифів). Проте законодавством закріплено, що під час визначення тарифів здійснюється:

- стимулююче регулювання, що передбачає відповідно до законодавства врахування під час формування тарифів: витрат відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності; витрат на амортизацію; податків і зборів; регуляторної норми доходу; віддаленості різних груп споживачів від місця виробництва товарів; якості товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами монополій; державної підтримки, грантів, внесків споживачів;
- загальне регулювання, за яким тарифи мають формуватися з урахуванням витрат, які згідно з Податковим кодексом України враховуються під час обчислення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств; податків і зборів; амортизацію, потреби в інвестиціях, визначених у встановленому порядку; очікуваний прибуток від можливої реалізації товарів за різними цінами (тарифами); віддаленість різних груп споживачів від місця виробництва товарів; державних дотацій та інших форм державної підтримки.

Враховуючи, що нормами Податкового кодексу України під час визначення бази оподаткування податком на прибуток передбачено застосування положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності, то між зазначеними підходами до державного регулювання тарифів залишається лише диференціація рівня прибутковості та інвестування.

Фактично підприємствам монополістам дозволено покривати будь-які витрати завдяки тарифам. Держава не використовує своє право на ціноутворення, враховуючи планування граничної ціни – максимально або мінімально допустимий рівень ціни, який може застосовуватися суб'єктом господарювання [7]. Нормативні обмеження складових тарифу, регламентація вибору методу формування тарифу, методика обліку витрат, планування виробничих витрат та собівартості продукції та послуг, а також контролю над

дотриманням таких тарифів, цільовим використанням інвестиційних ресурсів, чистого прибутку, включених до складу тарифу – відсутні або мають рекомендаційний, необов'язковий характер.

На прикладі ПАТ «Українські залізниці» (суб'єкт природних монополій [9]) виявлено проблеми фінансового забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності та вплив чинників, які призводять до зростання тарифів перевезення вантажів та зростання збитковості послуг на перевезення пасажирів. Зростання тарифів цього монополіста створює негативні макроефекти через підвищення цін і тарифів інших суб'єктів господарювання або збільшення бюджетних видатків на покриття збитків. 58% вантажообігу в державі забезпечується залізничним транспортом [9]. Тарифи на перевезення вантажів у межах України були підвищені протягом 2016 та 2015 років. Протягом 2016 р. відбулося збільшення тарифів на перевезення пасажирів, багажу і вантажобагажу у внутрішньому сполученні. Водночас тарифи на перевезення вантажів у міжнародному сполученні (регулюються спеціальною Тарифною політикою, яка щорічно затверджується Мінінфраструктури на основі міжурядових угод та встановлюються у швейцарських франках) протягом 2016–2015 рр. не збільшувалися.

За нашими розрахунками, збільшення тарифу на вантажні перевезення на 30% приводить до збільшення вартості вітчизняного виробництва в поточному році (без урахування ефекту часового лагу – підвищення цін іншими підприємствами) на: 104,7% у підприємств, що здійснюють добування металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів; 103,5% у підприємств із виробництва коксу та коксопродуктів; 103,4% у підприємств із виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів; 102,3% – із виробництва електричного устаткування; 101,2% у сільському господарстві. Загалом експорт товарів та послуг може зменшуватися, оскільки собівартість продукції збільшиться на 104% [10].

Так, тарифна політика підприємств монополістів безпосередньо або опосередковано впливає на фінанси інших суб'єктів господарювання та державні фінанси. Проте основними аргументами на користь підвищення тарифів є збитковість діяльності, зношеність основних засобів, брак коштів для проведення модернізації рухомого складу (локомотивів, вагонів), колій тощо. Аналіз фінансових результатів діяльності та забезпечення інвестування у 2016 р. показав, що дохід від реалізації отримано в розмірі 66,5 млрд грн, операційні витрати становили 64,7 млрд грн, відповідно операційний прибуток склав 1,8 млрд грн [11]. Фінансові витрати 4,8 млрд грн та збиток від курсових різниць становив 4,5 млрд грн. Чистий збиток за рік – 7,3 млрд грн. Кредитний рейтинг Standard & Poor's на рівні SD, Fitch – на рівні RD [12].

Значні фінансові витрати на обслуговування позик створюють дефіцит власний фінансових ресурсів – прибутку та збільшують боргове навантаження на інвестиції в основний капітал. У 2016 р. за нашими розрахунками цей показник становив 70,6%. Придбано основних засобів у сумі 6,8 млрд грн (при запланованих – 11,2 млрд грн). Обсяг капітальних вкладень у 2016 р. суттєво зменшився з 1601 млн дол. у 2012 р. до 254 млн. дол у 2016 р. При цьому загальний обсяг залучених ресурсів станом на 01.01.2017 р. склав 39,2 млрд грн.

Власні джерела фінансування – амортизація, яка становила у 2016 р. 17,6 млрд грн, у повному обсязі не використовуються. Амортизація більше як удвічі перевищує вартість інвестованих ресурсів на придбання основного капіталу, капітальний ремонт та інші роботи з модернізації. Окрім цього, законодавством передбачено тарифи на залізничні перевезення встановлювати з урахуванням інвестиційної складової [13].

Надмірне залучення позик без відчутних результатів у модернізації підприємства монополіста (рівень зносу 69,9%, за окремими об'єктами до 90%) призводить до збільшення тарифів на перевезення, зменшення бази оподаткування та податкових надходжень до бюджету.

Таким чином, об'єктом контролю мали б бути: фінансові витрати від залучення й обслуговування фінансових зобов'язань (попередня оцінка доцільності залучення ресурсів, цільового та ефективного їх використання тощо), виробнича собівартість, інші операційні витрати, а також загалом джерела фінансування інвестицій в основний капітал.

Застосування методу формування тарифів «витрати плюс» та брак належно обґрунтованих нормативних обмежень витрат фактично унеможливають здійснення над ними контролю та оперативного моніторингу. Це призводить до прорахунків навіть на етапі планування та складання фінансових планів (таблиця 1).

У 2016 р. планувалося порівняно з 2015 р. збільшення матеріальних витрат на 126%, витрати на оплату праці на 110,8%, амортизації більше як удвічі, та зменшення операційних витрат. За нормами Державної цільової програми мало бути зменшення собівартості перевезень, а також зменшення обсягу питомих витрат енергоресурсів на 15% [14]. Фактичні витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та інші операційні витрати були більшими за планові.

У разі оцінки фінансових планів Правлінням, Наглядовою радою, Мінінфраструктури, Мінекономрозвитку, Мінфіном, Кабінетом Міністрів України має здійснюватися аналіз витрат підприємства мо-

нополіста (з попередньо встановленими нормативними обмеженнями). Для вдосконалення державного регулювання тарифної політики підприємств монополістів пропонуємо запровадити: планування витрат та собівартості продукції, послуг, як процес розрахунку обґрунтованих витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для виробництва й реалізації продукції, здійснення інновацій для розвитку підприємства; нормування витрат, зокрема для цілей формування тарифів; моніторинг за виконанням планових показників.

Таблиця 1

Операційні витрати ПАТ «Українська залізниця» (планові та фактичні показники)

Показник	2015	2016		Виконання плану	
		планові показники	фактичні показники	абсолютне відхилення	відносне відхилення, %
Матеріальні витрати, млрд грн, зокрема:	17,2	21,7	19,2	-2,5	88,6
витрати на сировину та основні матеріали, млрд грн	5,5	7,2	6,5	-0,7	90,3
витрати на паливо та енергію, млрд грн	11,7	14,5	12,7	-1,8	87,6
Витрати на оплату праці, млрд грн	15,8	17,5	19,4	1,9	110,8
Відрахування на соціальні заходи, млрд грн	5,9	3,9	4,3	0,4	110,3
Амортизація, млрд грн	8,6	19,5	17,6	-1,9	90,3
Інші операційні витрати, млрд грн	19,0	8,7	11,5	2,8	132,2
Усього	66,5	71,3	72,0	0,7	101,0

Джерело: Звіт про виконання фінансового плану за 2016 р. ПАТ «Українська залізниця».

План собівартості продукції (робіт, послуг) та план витрат підприємства монополіста повинен складатися в межах його річного фінансового плану, плану розвитку підприємства та стратегічного плану. Система управління підприємством монополістом має спрямовуватися на скорочення витрат із запровадження на рівні кожного центру витрат і відповідальності принципів противитратного механізму (зниження витрат на одиницю виробу має здійснюватися із збереженням якості виробів).

Враховуючи наведене, пропонуємо до методичних рекомендацій із формування собівартості продукції (робіт, послуг), методичних рекомендацій щодо формування тарифів, внести зміни в частині запровадження планів витрат, кошторисів та введення нормативних обмежень витрат для підприємств монополістів. Методичне та організаційне забезпечення планування витрат та собівартості, як складових фінансового планування, сприятиме вдосконаленню інструментарію державного регулювання тарифної політики підприємства монополіста, а з другого боку, покращенню системи управління фінансами на рівні підприємства.

Висновки. Отже, державне регулювання тарифної політики має здійснюватися з урахуванням законодавчо встановлених нормативних обмежень у фінансовій сфері підприємств монополістів, зокрема щодо обсягу та складу допустимих витрат. Це потребуватиме розробки та запровадження нормативно-правового акту з питань планування та контролю обсягу, доцільності, ефективності здійснених витрат підприємствами монополістами, інших нормативних обмежень.

Література:

1. Степанов В. Ю. Державне регулювання транспортною сферою [Електронний ресурс] // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2016. Вип. 1. – С. 97–103. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNUCZUDU_2016_1_16.
2. Августин Р. Р. Державне регулювання природних монополій : суть, завдання та методи [Електронний ресурс] / Р. Р. Августин, О. Б. Саприка, Н. М. Галазюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 107–114. – Режим доступу : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20_3/107_Awgustyn_20_3.pdf.
3. Венгер В. В. Державне регулювання природних монополій в Україні : напрями вдосконалення / В. В. Венгер // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 65–79.
4. Барабаш О. О. Механізм визначення оптимального рівня тарифів на пасажирські перевезення [Електронний ресурс] / О. О. Барабаш, М. В. Богаченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 1(3). – С. 23–28. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1\(3\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1(3)_6).
5. Kim, S. Ran and Hor, A. Regulation policies concerning natural monopolies in developing and transition economies. United Nations. ST/ESA/1999/DP.8 DESA Discussion. Paper № 8. – Режим доступу : <http://www.un.org/esa/esa99dp8.pdf>.
6. Закон України «Про природні монополії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
7. Закон України «Про ціни та ціноутворення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.

8. Зведений перелік суб'єктів природних монополій станом на 15.05.2017 [Електронний ресурс] / Анти-монопольний комітет України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/doccatalog.list?currDir=94801>.
9. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» 2017–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.gov.ua/about/investors>.
10. Статистичний збірник «Таблиця витрати-випуск України за 2015 рік в основних цінах» [Електронний ресурс]. – Київ, 2017. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ3_u.htm.
11. Консолідована фінансова звітність ПАТ «Українська залізниця» станом на 31.12.2016 р. (разом із звітом незалежного аудитора) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.gov.ua>.
12. Агентство S&P підтвердило рейтинг Укрзалізниці [Електронний ресурс] // Економічна правда. 2017. Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/04/25/624222/> http://www.uz.gov.ua/about/investors/credit_ratings.
13. Закон України «Про залізничний транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80>.
14. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр., затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 р. № 1390, від 26.10.2011 р. № 1106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF>.

Отримано: 28 травня 2017 р.

Прорецензовано: 06 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 19 червня 2017 р.

Войцешук А. Д. Інформаційні технології в забезпеченні безпеки митного простору України / А. Д. Войцешук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 84–89.

v_and@i.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-84-89

УДК: 339.543

JEL-класифікація: F13

Войцешук Андрій Дмитрович,

кандидат економічних наук, доцент, директор Департаменту спеціалізованої підготовки та кінологічного забезпечення Державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ МИТНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано стан зовнішньоторговельної активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано важливість інформаційної складової в управлінні ризиками митного простору України та забезпеченні його безпеки. Охарактеризовано основні новації в інформатизації митної справи, що впливають на систему управління ризиками. Аргументовано роль програмно-інформаційних комплексів у процесах митного контролю та митного оформлення для забезпечення безпеки митного простору. Обґрунтовано основні переваги та недоліки автоматизації системи управління ризиками в Україні.

Ключові слова: електронна митниця, інформаційні технології, митна безпека, митне оформлення, митний контроль, митний простір, управління ризиками.

Войцешук Андрей Дмитриевич,

кандидат экономических наук, доцент, директор Департамента специализированной подготовки и кинологического обеспечения Государственной фискальной службы Украины

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ ТАМОЖЕННОГО ПРОСТРАНСТВА УКРАИНЫ

В статье проанализировано состояние внешнеторговой активности субъектов внешнеэкономической деятельности. Обоснована важность информационной составляющей в управлении рисками таможенного пространства Украины и обеспечении его безопасности. Охарактеризованы основные новации в информатизации таможенного дела, влияющие на систему управления рисками. Аргументировано роль программно-информационных комплексов в процессах таможенного контроля и таможенного оформления для обеспечения безопасности таможенного пространства. Обоснованы основные преимущества и недостатки автоматизации системы управления рисками в Украине.

Ключевые слова: электронная таможня, информационные технологии, таможенная безопасность, таможенное оформление, таможенный контроль, таможенное пространство, управления рисками.

Andriy Voytseshchuk,

PhD in Economics, associate professor, director of the Specialized Training and Cynological Support Department at the State Fiscal Service of Ukraine

INFORMATION TECHNOLOGIES IN PROVIDING SECURITY OF UKRAINE'S CUSTOMS SPACE

The article deals with the the state of foreign trade activity and its subjects. The author substantiates the importance of the information component in terms of risks management and security of Ukraine's customs space. The main innovations in customs informatization progress which influence the risk management system are described. The role of software and information systems in the processes of customs control and customs clearance for ensuring the security of the customs space is argued. The main advantages and disadvantages of risk management system automation in Ukraine are substantiated.

Key words: electronic customs, information technologies, customs security, customs clearance, customs control, customs space, risk management.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації супроводжуються різновекторними тенденціями розвитку як світового господарства, так і національних економік. Одним із важливих її наслідків, і водночас характерною ознакою, стала інформатизація всіх сфер економіки, зокрема й міжнародних фінансів та міжнародної торгівлі. В умовах спрощення умов торгівлі між країнами, лібералізації національних митних політик, усунення низки бар'єрів щодо переміщення товарів і осіб вплив глобалізації та інформатизації на просторові аспекти розвитку митної справи є очевидним, бо визначається як глобальними трансформаціями, так і особливостями формування внутрішнього митного середовища кожної країни.

Окрім того, митна сфера не є відокремленою від інших ланок суспільного життя, а, навпаки, дотичною до соціально-економічного, політичного, ідеологічного, екологічного життя країни, відтак безпека митного простору залежить від різних чинників. Упровадження досягнень інформаційної революції стає одним із важливим факторів ефективної організації митної справи, забезпечення безпеки митного простору та управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інформаційного забезпечення організації митної справи в Україні досліджували у своїх працях І. Бережнюк, Н. Жмурко, П. Пашко, Д. Приймаченко, Н. Черняк, Т. Шталь та ін.

Мета і завдання дослідження полягають в обґрунтуванні важливості застосування інформаційних технологій в управлінні ризиками митного простору та забезпеченні його безпеки.

Виклад основного матеріалу. Для митного простору України характерними є два одночасних процеси: поряд із його індивідуалізацією в національному вимірі відбувається уніфікація та гармонізація в наднаціональному (з вимогами, наприклад, Європейського Союзу) та глобальному (наприклад, із вимогами Світової організації торгівлі та Всесвітньої митної організації). Водночас можемо стверджувати, що висхідний розвиток митного простору по спіралі супроводжується зворотними процесами, зважаючи на різну циклічність просторів національного рівня. Тому на практиці висхідний розвиток стримується внутрішніми чинниками в межах кожного з просторів, що породжує дисбаланс простору загалом. Разом із тим інтеграція національного митного простору у глобальний залежить передусім від: рівня інтеграції країни у світове господарство, ступеня глобалізації, інтенсивності митних ініціатив країни та рівноваги інтересів національного й глобального рівнів. Це є зовнішні (поряд із внутрішніми, які характерні для окремо взятої країни) чинники, що впливають на безпеку митного простору. У світовій практиці нагромаджений значний позитивний досвід використання інформаційних технологій для забезпечення безпеки митного простору та мінімізації ризиків в умовах спрощення митних формальностей.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності схвально сприймається спрощення процедур проведення митного контролю та митного оформлення. Водночас такий процес, без належної системи врахування наявних та виявлення нових ризиків для митного простору, є загрозою його безпеки. Саме на вирішення цих проблем в Україні і спрямована система управління ризиками, яка має на меті не лише виявлення та моніторинг ризиків, але й стимулювання дотримання суб'єктами ЗЕД митних правил.

За останні роки спостерігається сповільнення зовнішньої торгівлі України з огляду на низку соціально-політичних чинників внутрішнього характеру (рис. 1), проте навантаження на митниці не зменшується, бо розширення європейського вектору співробітництва посилює відповідальність за безпеку митних кордонів та митного простору. Тому цілком виправданим є застосування системи управління ризиками під час здійснення митного контролю та митного оформлення в Україні.

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньоторговельної активності України

Рік	Показники					
	Товарообіг, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт, млн дол. США	Кількість суб'єктів ЗЕД	Кількість оформлених митних декларацій, тис. шт	Кількість пропущених транспортних засобів, тис. од
1999	21940	10325	11615	74669	1146,3	12073
2000	29529	15002	14526	80008	1369,9	11992
2001	31584	15362	16222	92971	1581,4	12129
2002	34371	16394	17977	99584	1805,9	15578
2003	45827	22746	23081	109232	2080,4	19401
2004	61378	28658	32721	110518	2202,6	20608
2005	69770	35554	34216	104248	2621,7	22004
2006	81651	43232	38418	104680	2969,9	21917
2007	110098	60836	49262	101140	3301,6	23722
2008	156862	81701	66967	93746	3492,1	23341
2009	88613	48958	39655	97703	2491,5	20718
2010	110027	58651	51375	85817	3037,3	22830
2011	149420	81087	68333	86655	3300,4	24543
2012	151933	83203	68730	33668	3283,6	25815
2013	140134	76859	63275	51955	3262,5	26841
2014	106613	52580	54032	65956	3125,4	21682
2015	74740	36569	38171	79241	2791,3	20938
2016 (10 місяців)	60037	30922	29115	90864	2800,4	18144

Примітка: складено автором за даними Державної фіскальної служби України.

Проведений аналіз переміщення товарів у режимі експорт-імпорт (таблиці 2) показав, що основними видами транспортування експорту товарів з України у 2016 р. були: морські суднами – 51,1% від загального обсягу експорту товарів, вантажні автомобілі – 24,3%, залізничний транспорт – 12,3%. Щодо імпорту, то 47,0% від загального обсягу імпорту товарів ввозилися вантажними автомобілями, 16,6% – залізничними вагонами, 12,1% – у контейнерах на морських суднах. Це є підтвердженням значного навантаження на працівників митниць під час перевірки транспортних засобів, який переміщуються товари через митний кордон. Разом із тим кожен вид транспортування має свої особливості в побудові митної та транспортної логістики, відповідає певним умовам поставки згідно з правилами ІНКТЕРМС, що потребує врахування під час перевезення товарів через митний кордон, а відповідно і при митному контролі й оформленні.

Таблиця 2

Динаміка розподілу обсягів експорту-імпорту товарів за видами їхнього транспортування через митний кордон України

Вид транспорту	Експорт					Імпорт				
	2015		2015/ 2014 р., %	2016		2015		2015/ 2014 р., %	2016	
	млн дол. США	%		млн дол. США	%	млн дол. США	%		млн дол. США	%
Усього	38134,8	100,0	70,7	36362,8	100,0	37502,3	100,0	68,9	39248,6	100,0
зокрема										
морське судно	19467,3	51,0	76,2	18569,7	51,1	2161,2	5,8	83,2	1623,1	4,1
контейнер на морському судні	1983,4	5,2	90,5	2328,4	6,4	3671,4	9,8	62,6	4751,1	12,1
залізничний вагон на морському судні	399,8	1,0	69,2	244,0	0,7	209,1	0,6	58,4	9,3	0,0
вантажний автомобіль на морському судні	5335,8	14,0	52,3	503,5	1,4	7083,0	18,9	65,6	324,5	0,8
залізничний вагон	179,6	0,5	68,0	4489,8	12,3	159,6	0,4	91,7	6532,7	16,6
контейнер на залізничному вагоні	9270,6	24,3	70,8	183,1	0,5	15625,7	41,7	69,9	117,4	0,3
вантажний автомобіль	181,5	0,5	94,5	8829,9	24,3	135,2	0,4	57,5	18449,3	47,0
контейнер на вантажному автомобілі	665,8	1,7	77,7	163,0	0,4	1020,4	2,7	69,4	156,4	0,4
повітряне судно	66,1	0,2	80,9	554,3	1,5	393,5	1,0	65,1	1157,9	3,0
експрес-відправлення	–	–	–	69,5	0,2	4512,4	12,0	78,4	502,3	1,3
трубопровідний транспорт	149,7	0,4	30,8	–	–	84,8	0,2	2048,7	2488,8	6,3
лінії електропередачі	197,6	0,5	128,1	152,1	0,4	497,5	1,3	69,5	3,6	0,0
транспортний засіб, що переміщується своїм ходом як товар	38134,8	100,0	70,7	93,0	0,3	37502,3	100,0	68,9	640,6	1,6

Примітка: складено автором за даними Державної служби статистики України.

Зважаючи на значний обсяг інформації, система управління ризиками митного простору передбачає ряд інструментів, як можна використовувати під час перевезення товарів через митний кордон в автоматизованому, неавтоматизованому, комбінованому режимах. Тому система управління ризиками може опрацьовувати великі масиви інформації, формуючи групи даних, які потребують додаткової перевірки.

Інформаційна складова безпеки митного простору набуває своєї актуальності з огляду на активність подачі суб'єктами ЗЕД електронних документів, посилення як регулярного порушення митних правил суб'єктами ЗЕД, так і зростання кіберзлочинності. Інформаційні технології успішно використовують у митній практиці зарубіжних країн для забезпечення економічної безпеки держави [1]. Важливою є європейська практика запровадження «Електронної митниці» [2]. В Україні розвиток системи інформаційної підтримки організації митної справи відбувся лише на початку 2000-х років із запровадженням системи електронного декларування. Так, у 2003 р. був уведений у дослідну експлуатацію програмно-інформаційний комплекс «Автоматизована система митного оформлення товарів та інших предметів» [3].

У 2004 р. було затверджено тимчасові правила митного контролю і митного оформлення товарів та транспортних засобів, що декларуються з поданням вантажної митної декларації в електронній формі [4], а згодом у тестовому режимі електронне декларування відбулося в зоні діяльності окремих митниць (до них додали Північну, Київську, Дніпровську, Західну, Подільську, Чорноморську, Кримську, Донбаську, Східну регіональну та Бориспільську і Севастопольську митниці) із залученням обраних суб'єктів зо-

внішньоекономічної діяльності (причому, ті мали укласти договір і дати згоду на участь в експерименті). Відповідно до такого порядку, надання послуг електронного декларування застосовувалося за певних правил, зокрема: при митному оформленні товарів і транспортних засобів у режимі «експорт»; ввезення за контрактом, який передбачає оплату товарів та транспортних засобів винятково у грошовій формі; митна вартість товарів і транспортних засобів визначається за ціною договору; експортуються товари власного виробництва; не застосовуються заходи нетарифного регулювання при експорті товарів і транспортних засобів; протягом останніх двох років відсутні факти порушень митного законодавства керівниками та іншими працівниками підприємства-експортера. У результаті експерименту вдалося виявити найбільш слабкі місця процедури електронного декларування та недоліки у програмному забезпеченні.

У 2007 р. було прийнято рішення про введення в експлуатацію програмно-інформаційного комплексу «Інспектор» [5] для забезпечення реалізації багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця». Зазначена програма була спрямована на удосконалення механізму проведення митного оформлення та митного контролю товарів і транспортних засобів шляхом всебічного впровадження новітніх інформаційних технологій.

Важливим для забезпечення безпеки митного простору України стало усвідомлення необхідності впровадження управління ризиками при здійсненні митного контролю та митного оформлення. У 2010 р. було затверджено Порядок застосування автоматизованої системи аналізу та управління ризиками під час митного контролю та митного оформлення товарів із застосуванням вантажної митної декларації [6]. Подальші заходи відобразилося у прийнятті системи управління ризиками, реалізованої у вигляді Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в митній службі України [7].

У 2012 р. було прийнято рішення про введення в експлуатацію модуля АСАУР для «червоного» коридору, який насамперед був призначений для автомобільного сполучення [8]. Для «Зеленого коридору» митний контроль та митне оформлення здійснюються за спрощеним порядком (без обов'язкового письмового декларування або обкладення митними платежами, не встановлено заборон чи обмежень щодо переміщення через митний кордон країни). Своєю чергою переміщення товарів «червоним коридором» потребує проведення ретельного митного контролю, а впровадження АСАУР сприяло підвищенню ефективності діяльності митних органів. Згодом було введено в експлуатацію модуль АСАУР у пунктах пропуску через державний кордон для автомобільного сполучення, але для «пасажирського пункту пропуску» [9].

Важливим аспектом упровадження новачків в інформатизації митного контролю та оформлення вважаємо не лише встановлення результатів цих процесів, але й упровадження новітніх технологій для застосування превентивних заходів вчиненню порушень митного законодавства. Так, одним із перших автоматизованих елементів було впроваджено модуль «Орієнтування» АСМО «Інспектор-2006», який використовувався для внесення інформації про можливі порушення законодавства з питань митної справи [10]. Такий модуль забезпечив реалізацію в електронному вигляді такого інструменту управління ризиками як орієнтування, яке являє собою один з інструментів розробки і реалізації заходів з управління ризиками, що використовуються для невідкладного інформування митниць про осіб та/або транспортні засоби, за допомогою яких можуть бути вчинені порушення законодавства України з питань державної митної справи; про товари, які можуть бути об'єктом правопорушення; про застосування форм контролю для виявлення, запобігання та припинення таких порушень. Джерелом інформації для орієнтувань є відомості, одержані від інших державних органів, правоохоронних органів, міжнародних організацій, митних та інших уповноважених органів іноземних держав, а також обґрунтовані результати аналітичної роботи, проведеної органами Державної фіскальної служби України [10]. Автоматизація процесу орієнтування сприяла прискоренню доведення оперативної інформації до безпосередніх виконавців, модифікації даних з урахуванням виявлених змін, а також зняття з контролю вже відпрацьованих матеріалів, що в свою чергу виключало дублювання контролюючих заходів. Водночас практичне впровадження інструментарію орієнтування мало певні прорахунки та не завжди виправдовувало очікуванні результати щодо виявлення ймовірних ризиків [11].

Наступним кроком на шляху розвитку системи управління ризиками, що використовується митницями для визначення форм та обсягів митного контролю, була передача на регіональний рівень можливостей самостійного формування профілів ризику з урахуванням характеристик, які є типовими саме для конкретних регіонів. Практична реалізація цієї можливості була здійснена через модуль «Конструктор профілів ризику», інтегрований в автоматизовану систему митного оформлення (АСМО) «Інспектор» [12]. Упровадження такого програмного продукту сприяло суттєвій економії часу в процесі реалізації заходів з управління ризиками. Рішення про впровадження регіонального профілю приймаються на рівні митниці, створення та заповнення профілю відбувається уповноваженими посадовими особами митниці. На структурний підрозділ Державної фіскальної служби України, який уповноважений на забезпечення

координації застосування системи управління ризиками, покладена лише функція загальної координації роботи з модулем.

Модернізація організації митного контролю та оформлення для забезпечення безпеки національного митного простору неможлива без урахування світового досвіду застосування автоматизованих систем управління ризиками. До таких належить і програмний продукт Cargo Targeting System of World Customs Organization (WCO CTS), розроблений під егідою Всесвітньої митної організації [13]. Державна фіскальна служба України у 2015 р. підписала із Всесвітньою митною організацією Угоду про використання цієї системи, тому вживаються необхідні заходи для її ефективного запровадження в морських портах України. Ця система призначена для оцінки ризику при транспортуванні вантажів із врахування кращих напрацювань світової практики управління ризиками. В процесі застосування WCO CTS органи ДФС зможуть отримувати більш детальну, структуровану та уніфіковану попередню інформацію про товари, що надходять у морські порти України в контейнерах, що сприятиме збільшенню ефективності управління ризиками, спростить процедури митного контролю та оформлення, зменшить час їх проведення. З метою вдосконалення технологічних процесів обробки вантажів у грудні 2015 р. між Міністерством інфраструктури України та ДФС було підписано Меморандум про співпрацю в галузі інформаційних технологій щодо вдосконалення процедур у морських портах щодо товарів, що переміщуються в контейнерах. Водночас аналіз вітчизняного законодавства в частині управління ризиками та митного оформлення товарів, що переміщуються через митні порти, вказує на певні прогалини. Так, необхідним є приведення вимог національного законодавства щодо обсягів попередньої інформації, що надається агентськими організаціями (морськими агентами) про вантажі, які переміщуються в контейнерах у відповідність до міжнародних стандартів та технічних характеристик WCO CTS. Для цього необхідно внести зміни до «Порядку виконання митних формальностей на морському та річковому транспорті», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 10.03.2015р. № 308.

Впровадження інформаційних технологій у процеси митного контролю та митного оформлення є одним із трендів часу, а їхня роль в управлінні ризиками є очевидною. Тому до основних переваг застосування автоматизованих інструментів управління ризиками відносимо:

- безперервність роботи із збереженням ефективності виконання завдань;
 - можливість охоплення великих масивів інформації, що є важливим при збільшенні об'єктів митного контролю та проведенні складних розрахунків. Опрацювання великих потоків інформації потребувало б значних людських ресурсів, а відповідно і фінансових витрат на оплату їхньої праці;
 - просторове охоплення, що включає одночасне використання програми для обслуговування всіх користувачів на території України;
 - генерування ефективних форм контролю на основі отриманих результатів програми та виключення з них неефективних;
 - алгоритм відпрацювання ризиків, тобто програма не лише визначає ризикові операції, але й генерує перелік заходів, які необхідно застосувати
 - нагромадження інформації та результатів, яке дає змогу проектувати наступні контролюючі заходи з врахуванням попередніх;
 - містить ілюстраційні матеріали, тобто має можливість зберігати не лише текстовий опис предметів правопорушення, місць приховування та ін., але й їхні фотографії;
 - розмежування функціональних завдань технічних та людських ресурсів, адже в процесі аналізу виокремлюються більш ризикові операції, які потребують додаткового контролю. Окрім того, автоматизований контроль мінімізує вплив людського фактору на прийняття рішення щодо ідентифікації ризику.
- Водночас автоматизований контроль має також ряд недоліків, зокрема:
- критерії відбору ризикових операцій містять досить загальний опис;
 - програми не враховують особливості окремих операцій, наприклад, у посадової особи митниці може викликати підозріння, наприклад, зовнішній вигляд товаросупровідних документів (підчищення, виправлення);
 - час реагування програми на зміни значно довший (опрацювання нового алгоритму дій), ніж у випадку реагування посадовою особою митниці;
 - внесення нових алгоритмів потребує втручання людського фактору;
 - відсутність належної координації між державними органами в процесі здійснення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю.

Висновки. Отже, можливо констатувати, що автоматизація процесів здійснення митного контролю та митного оформлення не має альтернатив, зважаючи на сучасні глобальні процеси розвитку інформаційних технологій. Тому в майбутньому вона потребуватиме постійного вдосконалення та розвитку відповідно до реалій часу та тенденцій розвитку світової практики виявлення й попередження ризиків у митній справі. При цьому, ключова роль організації роботи цієї системи, її наповнення та підвищення рівня інтелектуального навантаження залишається за посадовими особами митниці. Відтак на часі за-

лишається підвищення питання фаховості працівників митниць, які працюють із новітніми інформаційними продуктами. Від двох складових програмно-інформаційного забезпечення системи управління ризиками – надійності й якості програмно-інформаційних продуктів та професійної підготовки працівників, які з ними працюють, – значною мірою залежить безпека митного простору країни та ефективність управління ризиками.

Література:

1. Войцешук А. Д. Захист інформації в комплексній системі «Електронна митниця» як одна зі складових економічної безпеки держави / А. Д. Войцешук // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Технічні науки. – 2013. – № 1. – С. 18–24. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsutn_2013_1_5.
2. Пашко П. В. «Електронна митниця» – головний механізм забезпечення митної безпеки держави / П. В. Пашко, В. П. Шуляк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zerna.at.ua/publ/derzhava/derzhavni_organ/pashko_p_v_shuljak_v_p_elektronna_mitnicja_golovnij_mekhanizm_zabezpechennja_mitnoji_bezpeki_derzhavi/16-1-0-58
3. Наказ Державної митної служби України від 14.11.2003 р. №765 «Про введення в дослідну експлуатацію програмно-інформаційного комплексу «Автоматизована система митного оформлення товарів та інших предметів».
4. Наказ Державної митної служби України від 15.09.2004 р. № 671 «Про проведення експерименту з використання електронної форми декларування». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1451-04>.
5. Наказ Державної митної служби України від 25.01.2007 N 48 «Про введення в дослідну та постійну експлуатацію програмно-інформаційного комплексу «Інспектор-2006».
6. Наказ Державної митної служби України від 13.12.2010 р. №1467 Про затвердження Порядку застосування автоматизованої системи аналізу та управління ризиками під час митного контролю та митного оформлення товарів із застосуванням вантажної митної декларації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0180-11>.
7. Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.2012 р. №597 «Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в митній службі України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0882-12>.
8. Наказ Державної митної служби України від 28.11.2012 р. № 683 «Про експлуатацію модуля АСАУР в пунктах пропуску через державний кордон для автомобільного сполучення».
9. Наказ Державної митної служби України від 21.01.2013 р. № 20 «Про експлуатацію модуля АСАУР в пунктах пропуску через державний кордон для автомобільного сполучення («Пасажирський пункт пропуску»)».
10. Наказ Державної фіскальної служби України від 29.10.2014 р. № 227 «Про затвердження Порядку внесення інформації про можливі порушення законодавства з питань державної митної справи до модуля «Орієнтування» АСМО «Інспектор-2006».
11. Федотов О. П. Орієнтування як підстава для здійснення митного огляду / О. П. Федотов // Проблеми законності. – 2016. – Вип. 132. – С. 124–134.
12. Наказ Державної фіскальної служби України від 21.03.2016 р. № 231 «Про затвердження Порядку роботи з модулем «Конструктор профілів ризику» АСМО «Інспектор».
13. Cargo Targeting System (CTS) Participant Guidelines [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.customs.gov.lk/public/files/cts/WCO_CTS_Participant_Guidelines_V2_5.pdf.

Отримано: 28 травня 2017 р.*Прорецензовано:* 06 червня 2017 р.*Прийнято до друку:* 19 червня 2017 р.olha.demianchuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-90-95

Дем'янчук О. І. Територіальна та фінансова децентралізація в Україні: практичні результати / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 90–95.

УДК: 336.26

JEL-класифікація: H 72, 73

Дем'янчук Ольга Іванівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

ТЕРИТОРІАЛЬНА ТА ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ

У статті розкрито основні питання практичних результатів проведення територіальної та фінансової децентралізації в Україні. На основі методологічних досліджень визначено сутність цих правових форм децентралізації. Визначено, що практичним результатом територіальної децентралізації є забезпечення створення нових спроможних територіальних утворень – об'єднаних територіальних громад. А фінансової децентралізації – зростання фінансової спроможності ОТГ, можливості залучення нових джерел фінансових ресурсів.

Ключові слова: територіальна децентралізація, фінансова децентралізація, бюджетна та податкова складові, практичні результати.

Демьянчук Ольга Ивановна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ: ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В статье раскрыты основные вопросы практических результатов проведения территориальной и фискальной децентрализации в Украине. На основе методологических исследований определена сущность этих правовых форм децентрализации. Определено, что практическим результатом территориальной децентрализации является обеспечение создания новых способных территориальных образований – объединенных территориальных общин. А фискальной децентрализации – рост финансовой состоятельности ОТГ, возможности привлечения новых источников финансовых ресурсов.

Ключевые слова: территориальная децентрализация, фискальная децентрализация, бюджетная и налоговая составляющие, практические результаты.

Olha Demianchuk,

PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy

TERRITORIAL AND FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: PRACTICAL RESULTS

The article reveals the major issues of practical results of territorial and fiscal decentralization in Ukraine. On the basis of methodological research the essence of the legal forms of decentralization is defined. It is determined that the practical result of territorial decentralization is ensuring the establishment of new capable territorial communities, which are also called unified territorial communities. While the practical result of fiscal decentralization is the growth of financial sustainability of unified territorial communities, and the opportunities of bringing in new financial resources. In the process of territorial decentralization, local self-governments receive more powers and the right to make their own decisions on the use of financial resources of the unified territorial community. When developing investment projects, the probability of attracting additional funds from the State Fund of Regional Development increases due to fiscal decentralization.

Key words: territorial decentralization, fiscal territorial decentralization, budget and tax components, practical results.

Постановка проблеми. Проведення реформи децентралізації в Україні має у своїй практичній реалізації дві відповідні правові форми – територіальну та фінансову. Під час перших етапів територіальної та фінансової децентралізації відбувається вплив на адміністративно-територіальний устрій держави, систему органів публічної влади та розподіл між ними функцій, повноважень, фінансових ресурсів, а також міжбюджетні відносини. Формування нових територіальних утворень, які є фінансово спроможними в забезпеченні якісно новими суспільними послугами населення, створення умов для кадрового зростання в місцевому самоврядуванні – все це, є основною метою під час реалізації реформи децентралізації та актуалізує дослідження її практичних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість праць у вітчизняній науковій літературі присвячена дослідженню питання реформи децентралізації. Так, праця О. Бориславської, І. Заверухи [1] розкриває досвід функціонування й динаміки реформування адміністративно-територіального устрою. Ефективність бюджетної та податкової політики під час проведення реформи фінансової децентралізації, обґрунтування оптимальних методів та інструментів управління бюджетними коштами, аналіз декларації та практичної реалізації фінансової децентралізації, розкривають у своїх працях Т. Боголіб, Л. Лисяк, І. Луніна, Г. Лопушняк, І. Чугунов [2; 3; 4; 5; 6].

Враховуючи позитивний досвід реформи децентралізації в Польщі, значна кількість праць присвячена дослідженню цього питання польськими вченими. Так, професор Є. Рушковський [7] (E. Ruśkowski, 2006), аналізуючи територіальну децентралізацію виокремлює її основні системотворчі компоненти. Г. Бивалець [8] (G. Byvalets, 2012), не вважає процес децентралізації універсальним засобом для соціально-економічного зростання держави. Проте Я. Кулявік [9] (Kulawik J., 2016) стверджує, що бюджетна децентралізація є інструментом забезпечення фінансової самодостатності адміністративних територій.

Саме питання оцінки практичних результатів територіальної та фінансової децентралізації в Україні набуває сьогодні актуальності.

Постановка завдання. На основі викладеного, можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні практичних результатів територіальної та фінансової децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок реформи децентралізації в Україні було проанонсовано процесом реформування місцевого самоврядування. Зокрема, 1 квітня 2017 року Урядом України було ухвалено «Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади». Відповідно до цієї Концепції, передбачалося створення спроможних територіальних громад, за умови передачі повноважень та ресурсів органам місцевого самоврядування (сільським та міським радам).

Тобто територіальна децентралізація, як сучасна реформа адміністративно-територіального устрою базується на двох принципових умовах її проведення: реформування адміністративно-територіальних утворень повинне відбуватися шляхом добровільного об'єднання територіальних громад (ОТГ); нові ОТГ повинні бути спроможними надавати якісно нові суспільні послуги.

На сьогодні умови територіальної децентралізації забезпечуються цілою низкою нормативно-законодавчих документів: Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 № 1508-VII; Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 № 157-19; Методика формування спроможних територіальних громад, Постанова КМУ від 08.04.2015 р., № 214; Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 26.04.2015, підстава 288-19 та ін.

Зупиняючись на дослідженні сутності децентралізації, не повністю погоджуємось із думкою польських учених, що процес децентралізації потрібно розглядати за суб'єктами та сферами впливу, виділяючи при цьому територіальну, функціональну та предметну децентралізацію. Проте повністю розділяємо їх підхід у трактуванні територіальної децентралізації, як процесу створення органів публічної адміністрації, які здійснюватимуть урядування в адміністративно-територіальних одиницях самостійно і незалежно від органів державної влади, перебуваючи поза їх ієрархічною системою та підпорядкуванням, тобто органів місцевого та регіонального самоврядування [10]. Польський професор Є. Рушковський, аналізуючи територіальну децентралізацію, виокремлював три її системотворчі компоненти: децентралізацію політичну (відповідний устрій), децентралізацію адміністративну та децентралізацію фінансову [11].

Аналогічно переважна більшість вітчизняних науковців виділяє адміністративну (територіальну) децентралізацію, фінансову (фінансову), бюджетну та ін. Ми хочемо зупинитися на більш детальному аналізі змісту та практичних результатів двох напрямів процесу децентралізації: територіальній та фінансовій.

Оцінюючи практичні результати процесу децентралізації, зупинимось спочатку на її територіальній (адміністративній) складовій. 9 квітня 2015 року був прийнятий Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», який усе ж дозволив органам місцевого самоврядування об'єднуватись у територіальні громади, а де-факто утворювати нові адміністративно-територіальні одиниці (АТО) – об'єднані територіальні громади (ОТГ). За фактично два роки в Україні було утворено 366 ОТГ, 159 – у 2015 році та 209 – у 2016 році (станом на 01.01.2017 р.).

У 2016 році темп створення об'єднаних громад пришвидшився: їхня кількість зросла зі 159 до 366, а чисельність населення більш як подвоїлася, перевищивши 3,1 млн осіб. На сьогодні вони об'єднали 1740 (близько 15%) колишніх міських, селищних та сільських рад. Змінилася й географія найактивніших у створенні ОТГ регіонів: уперед вийшли Житомирщина, Дніпропетровщина, Вінниччина, Запоріжжя. Натомість темпи об'єднання громад на Тернопільщині та Хмельниччині, що спершу лідирували, суттєво загальмувалися. Хоча наразі саме на Хмельниччині ОТГ мають найбільшу питому вагу – займають понад 43% площі області й концентрують близько третини жителів (434 тис.).

Загалом станом на квітень 2017 року створено 366 об'єднаних громад, де вже відбулися вибори до органів місцевого самоврядування, і 47, де вибори мають відбуватися 30 квітня поточного року. Крім того, за інформацією Мінрегіонбуду, на фінальному етапі формування перебувають ще 102 потенційні громади. Таким чином, ідеться про понад 500 ОТГ, які вже створені або можуть бути створені найближчим часом. 14 березня 2017 року підписано закон про особливості добровільного об'єднання територіальних громад, розташованих на територіях суміжних районів, який дозволить провести перші вибори в низці ОТГ. А також, імовірно, пришвидшить процес створення нових, адже чимало сільських і селищних рад на межі різних районів тяжіють до центрів сусідніх. У деяких випадках аналогічна ситуація спостерігається й на межі областей, однак тут потрібно вже вносити зміни до Конституції [12].

Таким чином, основними практичними результатами територіальної децентралізації є: створення нових територіальних утворень – об'єднаних територіальних громад, одержання ними нових владних повноважень та самостійне право приймати управлінські рішення щодо використання власних фінансових ресурсів. Саме остання складова практичної цінності територіальної реформи переводить нас до фіскальної децентралізації.

Сутність фіскальної децентралізації полягає у здатності органів місцевого самоврядування незалежно і ефективно забезпечувати територіальну громаду суспільними послугами шляхом збалансування видатків та надходжень із місцевими потребами та можливостями. Саме тому є дві основні причини розвитку фіскальної децентралізації в Україні. По-перше, назріла реальна потреба в забезпеченні фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. По-друге, децентралізація необхідна для забезпечення ефективного надання послуг і максимального їхнього наближення до населення, вдосконалення системи управління та підвищення ефективності виконання завдань, що були передані на локальний рівень, на рівень територіальних об'єднань.

Виходячи зі своєї сутності, фіскальна децентралізація містить дві складові: податкову та бюджетну децентралізації.

Як економічна категорія, податкова децентралізація передбачає вдосконалення і зміцнення прав і повноважень місцевого і регіонального самоврядування щодо незалежного ухвалення рішень і формування територіальних бюджетів завдяки самостійному встановленню ставок податків, зборів і пільг. Бюджетна децентралізація є процесом перенесення надходження доходів та/або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду при збереженні фінансової відповідальності.

На практиці податкова децентралізація в Україні передбачає посилення закріплення за місцевими бюджетами загальнодержавних податків та вдосконалення системи місцевого оподаткування.

Основу податкової децентралізації в Україні було закладено напередодні 2015 року, у результаті прийняття змін до Податкового кодексу. Тоді ж було проведено перший етап бюджетної децентралізації із прийняттям змін до Бюджетного кодексу. Окрім змін, у бюджетно-податковому законодавстві було прийнято ряд важливих документів, які сприяли імплементації процесу децентралізації в Україні. 6 серпня 2014 року Кабінет Міністрів затвердив нову Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року. Наприкінці 2014 року Верховна Рада внесла зміни до Бюджетного кодексу, зокрема до статті 241 про Державний фонд регіонального розвитку, що забезпечило можливість залучення додаткових фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для реалізації проектів. На початку 2015 року Верховна Рада ухвалила закон «Про засади державної регіональної політики», яким було визначено мету, основні принципи та пріоритети державної регіональної політики; засади координації органів влади щодо розвитку регіональної політики тощо. На виконання цього закону Кабінет Міністрів затвердив Постанови №195 та №196, якими визначив порядок підготовки, оцінки та відбору проектів регіонального розвитку у 2015–2016 роках. 7 жовтня 2015 року Кабінет Міністрів України затвердив план заходів на 2015–2017 роки з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку. 05 лютого 2015 року Верховна Рада України прийняла закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад», що забезпечило зростання їх фінансового забезпечення та відродження інфраструктури в цих населених пунктах.

Загалом фіскальна децентралізація в Україні у 2015–2016 роках пройшла перший етап, що забезпечило підвищення бюджетної та фінансової самостійності місцевих бюджетів, стимулювання територіальних громад до добровільного об'єднання, вдосконалення міжбюджетних відносин, розширення можливостей до залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації проектів регіонального розвитку, забезпечено реформу регіональної політики. Ключові зміни процесу фіскальної децентралізації були забезпеченні відповідними нормативними документами та пройшли імплементацію (таблиця 1).

Таблиця 1

Ключові зміни процесу фіскальної децентралізації

Ключова зміна	Законодавство	Імплементація
Здійснення фіскальної децентралізації, забезпечення фінансової стабільності місцевих бюджетів	Зміни до Податкового та Бюджетного законодавства	Нові правила для громад, що пройшли добровільне об'єднання
Здійснення реформи регіональної політики, запровадження ефективних механізмів підтримки регіонального розвитку	Зміни Бюджетного кодексу щодо Державного фонду регіонального розвитку, Закон про засади державної регіональної політики	Фінансування проектів з Фонду регіонального розвитку доступні для громад, що пройшли добровільне об'єднання

За підсумками 2015 року, аналізуючи зміну обсягу доходів місцевих бюджетів без урахування трансфертів, на перший погляд, складалося враження протилежної дії фіскальної децентралізації, тобто відбулося зменшення обсягу цих доходів порівняно з 2014 роком на 1,3 млрд грн (таблиця 2). Проте за даними Міністерства фінансів України у 2016 році зростання обсягу доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів відбулося на 46,8 млрд грн, що є значно більшим за обсяг доходів 2014 року до проведення реформи децентралізації. Тобто зміни, які відбулися в бюджетній та податковій сферах у межах проведення фіскальної децентралізації, забезпечили свій фінансовий ефект. Зростання фінансових ресурсів у місцевих бюджетах відбулося не лише завдяки зростанню податкових надходжень, але і завдяки зміні міжбюджетних відносин. У складі доходів місцевих бюджетів суттєво зросли обсяги субвенцій, які мають цільове спрямування і забезпечують ефективніше використання бюджетних коштів на місцях.

Внаслідок імплементації фіскальної децентралізації в Україні було одержано перші практичні результати. Нова система вирівнювання, яка дозволяє залишати більшу частину коштів на місцях, забезпечила зміну частки дотаційних місцевих бюджетів, одночасно збільшивши втричі частку бюджетів донорів та забезпечивши наявність збалансованих бюджетів (рис. 1). Органи місцевого самоврядування стали менше залежати від прийнятих у центрі рішень.

Таблиця 2

Динаміка доходів та трансфертів місцевих бюджетів України впродовж 2013–2016 рр.

Показник	Роки				Абсолютний приріст		
	2013	2014	2015	2016	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Доходи місцевих бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн	105,20	101,10	99,80	146,60	-4,10	-1,30	46,80
Питома вага у доходах, %	47,59	43,63	36,42	42,80	-3,96	-7,21	6,38
Офіційні трансферти від органів державного управління, млрд грн, зокрема	115,84	130,60	174,19	196,00	14,76	43,59	21,81
Дотації, млрд грн	61,22	64,43	5,26	4,70	3,21	-59,17	-0,56
Субвенції, млрд грн	54,62	66,16	168,93	191,30	11,54	102,77	22,37
Питома вага у доходах, %	52,41	56,37	63,58	57,20	3,96	7,21	-6,38
Всього доходів, млрд грн	221,01	231,70	273,99	342,60	10,69	42,49	68,61

* Складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [13; 14].

Згідно зі звітами Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, завдяки реалізації першого етапу фіскальної децентралізації, надходження власних доходів місцевих бюджетів України у 2016 році зросли в 1,5 рази (+ 49,3%) або на 48,5 млрд грн порівняно з 2015 роком та склали 146,6 млрд грн.

Створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ), яких протягом першого етапу децентралізації було сформовано 159 одиниць, забезпечило їм вихід на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та одержання базової (реверсної) дотації, освітньої та медичної субвенції. Власні надходження бюджетів цих об'єднаних громад у 2016 році зросли більше ніж у 3 рази порівняно з 2015 роком (із 1 млрд грн до 3,3 млрд грн). Із розрахунку на 1 жителя, в середньому, власні доходи бюджетів ОТГ збільшилися на 1645 грн (із 700 грн до 2345 грн). Всього ресурси місцевих бюджетів 159 ОТГ (із трансфертами) зросли майже в 7 разів (порівняно з надходженнями 2015 року до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ) та склали 7,1 млрд грн. Поряд із цим державна фінансова підтримка у 2016 році на розвиток та інфраструктурні об'єкти складала 7,3 млрд грн, зокрема об'єднанні громади отримали майже 1,2 млрд грн, що дозволило їм реалізувати 1,5 тисячі проектів розвитку [16]. Саме завдяки зростанню власних коштів бюджетів ОТГ та можливості залучення коштів із Державного фонду регіональ-

ного розвитку, в багатьох населених пунктах, які входять до ОТГ було відновлено чи побудовано об'єкти інфраструктури (дошкільні заклади, водопровідні системи, сільські та міські дороги, освітлення доріг та ін.).

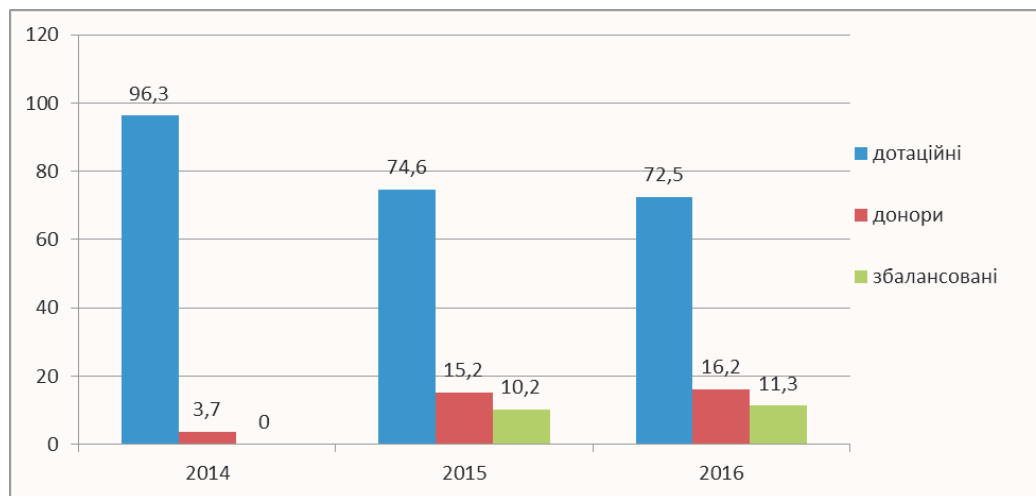


Рис. 1. Дотаційність місцевих бюджетів в 2014-2016 роках, % [15]

* Побудовано автором на основі даних Кабінету міністрів України.

Висновки. Отже, підбиваючи підсумки аналізу практичних результатів територіальної та фінансової децентралізації, варто наголосити на основних успіхах і фінансових зисках цієї реформи. Територіальна децентралізація забезпечила створення об'єднаних територіальних громад, які отримали розширення повноважень та самостійність у прийнятті рішень щодо використання коштів бюджету розвитку. Фінансова децентралізація забезпечила значне зростання власних доходів місцевих бюджетів та бюджетів ОТГ; її бюджетна складова стала основою вдосконалення міжбюджетних відносин та посилила фінансову самостійність місцевих бюджетів, поряд із посиленням відповідальності учасників бюджетного процесу. Фінансова та територіальна децентралізації в межах створення бюджетів ОТГ забезпечили суттєве зростання їх доходів, можливості залучення інших централізованих бюджетних коштів, що призведе до покращення соціально-економічного розвитку населених пунктів, які входять до ОТГ.

Література:

1. Децентралізація публічної влади : досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О. М., Заверуха І. Б., Школик А. М. та ін.]; Центр політико-правових реформ. – К., Москаленко О. М., 2012. – 212 с.
2. Bogolib T. Budgetary system of Ukraine : a new reality and global challenges / Tetiana Bogolib // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 156 (1–2). – С. 41–43.
3. Бюджетна складова реалізації домінуючих напрямів суспільного розвитку / за ред. Л. В. Лисяк. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2015. – 396 с.
4. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація : цілі та напрями реформ / І. О. Луніна // Економіка України. – 2014. – № 11 (636). – С. 61–75.
5. Лопушняк Г. С. Фінансова децентралізація в Україні: декларації та практична реалізація / Г. С. Лопушняк, З. М. Лободіна, М. В. Ливдар // Економічний Часопис – XXI. – К., 2016. – № 161(9-10). – С. 79–84.
6. Chugunov I. Budget policy under economic transformation / Igor Chugunov, Valentyna Makogon // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 158 (3–4(2)). – С. 66–69.
7. Finanse publiczne a prawo finansowe. Wyd. 2 / C. Kosikowski, E. Ruśkowski (red.). – Warszawa : Dom wydawniczy ABC, 2006. – S. 163.
8. Bywalec G. Dylematy decentralizacji we współczesnym świecie / Grzegorz Bywalec // Gospodarka narodowa. – 2012. – № 11–12 (255–256). – S. 123–145.
9. Kulawik J. Federalizm fiskalny a rozwój wiejski / Jacek Kulawik // Zagadnienia Ekonomiki Rolnej. – 2016. – № 3 (348). – S. 41–66.
10. Woś T., Stelmach J., Bankowicz M., Grzybowak M. Władza Wiedza o społeczeństwie. – Warszawa : Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, 2003. – S. 53, 365.
11. Finanse publiczne a prawo finansowe. Wyd. 2 / C. Kosikowski, E. Ruśkowski (red.). – Warszawa : Dom wydawniczy ABC, 2006. – S. 163.
12. Децентралізація: перетягування ковдри [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Politics/191040>.

13. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів «Виконання доходів місцевих бюджетів за 2015 рік» – Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vikonannya-dohodiv-miscevih-bjudzhetiv-za-n-2015-rik?category=bjudzhet&subcategory=local-budg>.
14. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів «Виконання доходів місцевих бюджетів за 2016 рік» – Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vikonannya-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv-za--rik?category=bjudzhet&subcategory=local-budg>.
15. Завдяки фінансовій децентралізації хронічно дотаційних бюджетів в Україні зменшується [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
16. Фінансово-аналітичні матеріали. Децентралізація. Виконання доходів місцевих бюджетів. 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finansovo-analitichni-materiali-detsentralizatsiya-vikonannya-dohodiv-mistsevih-byudzhetiv-2016-rik>.

Отримано: 28 травня 2017 р.

Прорецензовано: 06 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 19 червня 2017 р.

natalia.ivanchuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-96-101

Іванчук Н. В. Податкові аспекти формування фонду оплати праці підприємств в Україні / Н. В. Іванчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 96–101.

УДК: 336.2

JEL-класифікація: H25

Іванчук Наталія Володимирівна,

кандидат економічних наук, старший викладач, завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу,
Національний університет «Острозька академія»

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичні та нормативно-правові засади формування фонду оплати праці підприємств як бази оподаткування податком на доходи фізичних осіб, військовим збором та єдиним соціальним внеском в Україні. Встановлено, що оподаткування фонду оплати праці є підсистемою загальної системи оподаткування витрат на оплату праці підприємства. При цьому витрати підприємства, пов'язані з використанням найманої праці, не вичерпуються лише фондом оплати праці та обов'язковими нарахуваннями на нього. Вони також включають виплати працівникам, що не належать до фонду оплати праці, соціальні нарахування на них, а також суму податку на додану вартість, яка припадає на прямі витрати на оплату праці та нарахування на них у складі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Ключові слова: військовий збір, єдиний соціальний внесок, оподаткування фонду оплати праці, податок на доходи фізичних осіб.

Іванчук Наталия Владимировна,

кандидат экономических наук, старший преподаватель, заведующая кафедрой экономической теории,
менеджмента и маркетинга, Национальный университет «Острозская академия»

НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье исследованы теоретические и нормативно-правовые основы формирования фонда оплаты труда предприятий как базы обложения налогом на доходы физических лиц, военным сбором и единым социальным взносом в Украине. Установлено, что налогообложение фонда оплаты труда является подсистемой общей системы налогообложения расходов на оплату труда предприятия. При этом расходы предприятия, связанные с использованием наемного труда, не исчерпываются только фондом оплаты труда и обязательными начислениями на него. Они также включают выплаты работникам, которые не относятся к фонду оплаты труда, социальные начисления на них, а также сумму налога на добавленную стоимость, приходящуюся на прямые расходы на оплату труда и начисления на них в составе производственной себестоимости продукции (работ, услуг).

Ключевые слова: военный сбор, единый социальный взнос, налогообложение фонда оплаты труда, налог на доходы физических лиц.

Nataliia Ivanchuk,

PhD, Senior Lecturer, Head of Department of Economic Theory, Management and Marketing,
The National University of Ostroh Academy

TAX ASPECTS OF PAYROLL FORMATION AT UKRAINIAN ENTERPRISES

Theoretical and legal framework of the formation of the enterprise payroll has been explored as a tax basis of personal income tax, military contribution, and single social contribution in Ukraine. The author has found out that payroll taxation is a subsystem of the general system of labor cost taxation at the enterprise. At the same time, the costs of enterprise incurred due to the hiring of labor are not limited with the payroll and compulsory charges on it. They also include payments to employees that do not belong to the enterprise payroll, relative social charges as well as the amount of value added tax related to direct labor costs and social accruals in the production price.

Key words: military contribution, payroll taxation, personal income tax, single social contribution.

Постановка проблеми. Фонд оплати праці є не лише складовою валового внутрішнього продукту, але й належить до бази оподаткування в економіці. Водночас частка фонду оплати праці у ВВП залежить від багатьох чинників, основними серед яких є рівень економічного розвитку країни, стадія економічного циклу, державне регулювання та процеси тінізації. Фонд оплати праці є вагомим джерелом податкових надходжень у розпорядження держави та поєднує в собі соціально-економічний, правовий та

фінансовий аспект економічних відносин між господарюючими суб'єктами. Врахування всіх витрат, які несе господарюючий суб'єкт у зв'язку з використанням найманої праці, є вагомим чинником об'єктивної оцінки рівня податкового навантаження та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблематики регулювання доходів працівників, формування фонду оплати праці та його стимулюючої ролі в підвищенні продуктивності праці працівників займалися такі сучасні вітчизняні науковці: А. В. Базилук, Д. П. Богиня, О. В. Гамова, Н. М. Дмитренко, Т. О. Дулік, М. І. Карлін, Г. Я. Кучер, А. М. Колот, Т. В. Кулинич, В. Д. Лагутін, Е. М. Лібанова, Ю. В. Малаховський, Н. О. Павловська, О. П. Савенко, К. С. Салига, М. Т. Чумаченко, Г. В. Щокін та інші. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт зазначених учених, варто відзначити, що в межах їх дослідження фонд оплати праці розглядається як одне із джерел доходів населення та соціально-економічна категорія, тоді як глибшого вивчення потребує формування фонду оплати праці як бази оподаткування та його роль у загальних витратах підприємства, пов'язаних із використанням найманої праці.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в з'ясуванні специфіки формування фонду оплати праці підприємств як бази оподаткування та розробці системи показників, що характеризують оподаткування витрат на оплату праці в Україні.

Виклад основного матеріалу. Виникнення теорії фонду заробітної плати припадає на XIX століття і її пов'язують з іменем Дж. С. Мілля, а також його працею «Принципи політичної економії» (1848). Ця теорія базувалась на теорії робочого фонду Дж. Р. Мак-Куллоха, висвітлений у його «Нарисі про заробітну плату» (1826) [1, с. 183].

Теорія Мілля виходила із пропущення про те, що суспільство володіє жорстким стабільним фондом життєвих засобів, який зберігають капіталісти для утримання своїх працівників. Економіку при цьому розглядали як одну велику фірму, що повинна мати в запасі готові товари, які працівники купували за свою заробітну плату. А сама заробітна плата визначалась діленням цього фонду на чисельність робітників, що означало її зниження в разі зростання чисельності населення.

Згідно з теорією Мілля, розмір заробітної плати залежить здебільшого від попиту і пропозиції робочої сили, що еквівалентне співвідношенню між чисельністю населення й обсягами капіталу. Водночас сукупний попит на працю розглядали як абсолютно нееластичний.

Дж. С. Мілля запровадив поняття «сукупні фонди», які були частиною виробничого капіталу та спрямовувалися на виплату заробітної плати робітникам у формі авансу так само, як фізичний капітал. При цьому стверджували, що фонди заробітної плати орієнтувались на рівень вартості життя робітника.

В Україні дослідження питань, пов'язаних із формуванням фонду оплати праці підприємств, неодноразово проводились різними науковцями. Зокрема, В. Д. Лагутін зазначає, що фонд оплати праці – це не просто розрахункова категорія, яка лише сумує індивідуальні заробітні плати на підприємстві, а фінансова форма, на основі якої функціонує сфера оплати праці. Фонд оплати праці містить усі нараховані підприємством (фірмою) суми для оплати праці, незалежно від джерел їх фінансування: заробітну плату, стимулюючі виплати (премії, винагороди, надбавки), виплати компенсаційного характеру, оплату за відпрацьований час, оплату праці сумісників тощо [6, с. 107].

Г. Я. Кучер наголошує, що не потрібно обмежуватися поняттям «затрати на оплату праці» в складі собівартості продукції, оскільки фонд оплати праці є необхідним, як елемент організації заробітної плати. Він, як акумулятор і джерело засобів на оплату праці, дозволяє управляти трудовим процесом інтегрально на рівні підприємства, а також виробничим і післявиробничим процесами. Фонд оплати праці слід розглядати в перехідний період як інвестиції у трудові ресурси [5, с. 10].

О. В. Павловська розглядає фонд оплати праці як основне економічне джерело відтворення робочої сили, зокрема комплекс фінансових ресурсів, призначених на відтворення робочої сили [8, с. 11]. До структурних складових фонду оплати праці належить основна оплата, яка формується на базі тарифної системи, додаткова оплата праці, компенсаційні та заохочувальні виплати [8, с. 22].

Відповідно до трактування Ю. В. Малаховського, фонд оплати праці – це сума власних коштів підприємства, що об'єднуються за ознакою приналежності до статей витрат із функціонування робочої сили в процесі виробництва, джерела доходів від реалізації власності на трудовий фактор матеріального виробництва, вартісної основи реалізації функцій, оптимальний розмір яких містить вираз обсягу необхідних затрат праці на дільниці виробництва за певний проміжок часу [7, с. 8]. Тобто фонд оплати праці за цим підходом розглядають як перетворення заробітної плати в матеріальному виробництві.

Н. М. Дмитренко розглядає фонд оплати праці як узагальнювальний показник заробітної плати та зазначає, що на макроекономічному рівні він є частиною створюваного суспільством протягом року продукту, що розподіляється серед працевлаштованого населення у формі заробітної плати. Фонд оплати праці як сума заробітних плат працівників є частиною ціни робочої сили [3, с. 8].

К. С. Салига ототожнює поняття фонду оплати праці з фондом заробітної плати [11, с. 10–11], тобто фактично розглядає фонд оплати праці як суму заробітних плат працівників підприємства.

О. В. Гамова розглядає фонд оплати праці як фонд фінансових ресурсів, що тимчасово виникає в процесі реалізації відносин усередині суб'єкта економічної діяльності щодо розподілу частини суспільного продукту до індивідуальних фондів споживання працівників підприємства відповідно до рівня, об'єктивно необхідного для відтворення робочої сили [2, с. 9].

В економічній енциклопедії фонд оплати праці визначається як сумарні грошові кошти підприємства, організації, що витрачаються протягом певного періоду на виплату заробітної плати, премій, доплат працівникам [4, с. 833]. Також наголошується на відмінності фонду оплати праці від фонду заробітної плати, яка полягає в тому, що фонд заробітної плати є частиною фонду оплати праці, який, крім заробітної плати, охоплює і натуральну оплату за працю. Водночас фонд заробітної плати розглядають як грошову суму, яку нараховують і виплачують працевлаштованому населенню за виконану ним роботу зі створення матеріальних благ і надання послуг [4, с. 831].

Проаналізувавши наведені вище визначення науковців, можна стверджувати, що фонд оплати праці – це насамперед особливий фонд фінансових ресурсів підприємства, який має чітке спрямування, тобто цільове призначення. Він відображає такий ступінь розвитку економічних відносин, який пов'язаний із функціонуванням об'єктивно необхідних взаємозв'язків господарюючого суб'єкта зі своїми працівниками. Фонд оплати праці суб'єкта господарювання – це специфічний фонд фінансових ресурсів із чітко визначеним цільовим спрямуванням, яке полягає у здійсненні виплат працівникам за їх участь у господарській діяльності суб'єкта з обов'язковим регулюванням цих відносин із боку держави.

При цьому фонд оплати праці містить у собі суму нарахованої основної, додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат працівникам та є ширшим за своїх економічним змістом, аніж поняття фонду заробітної плати.

Згідно із Законом України «Про оплату праці», основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона містить доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій [9].

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати містять виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми [9].

Економічні відносини з приводу формування фонду оплати праці підприємства є пріоритетною складовою комплексу відносин, що складаються у процесі оплати праці й охоплюють усю сферу трудових відносин підприємства та його працівників.

Згідно із законодавством, найманий працівник – це фізична особа, яка працює за трудовим договором на підприємстві, в установі та організації, в їх об'єднаннях або у фізичних осіб, які використовують найману працю [10]. У цю категорію входять як штатні працівники, так і сумісники (зовнішні та внутрішні). Разом із тим виконувати роботи (надавати послуги) можуть також фізичні особи на основі цивільно-правового договору. Ці особи є працівниками позаоблікового складу, як і зовнішні сумісники, однак не належать до складу найманих. Таким чином, поняття фонду оплати праці стосується не лише найманих працівників, які працюють на основі трудового договору (штатних працівників та сумісників), але й таких працівників позаоблікового складу, як фізичні особи, що працюють на основі цивільно-правового договору.

Узагальнення підходів до складання статистичної та бухгалтерської звітності підприємства показало, що поняття фонду оплати праці є вужчим, аніж витрати на оплату праці. Тобто не всі платежі, які здійснюються на користь працівників, належать до фонду оплати праці, наприклад, оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності коштом підприємства (установи, організації), допомога під час вагітності та пологів тощо (рис. 1).

Основними нормативними документами, які регулюють оподаткування фонду оплати праці в Україні, є Податковий кодекс та Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», на основі яких нами було визначено складові фонду оплати праці підприємств як бази оподаткування рис. 2)

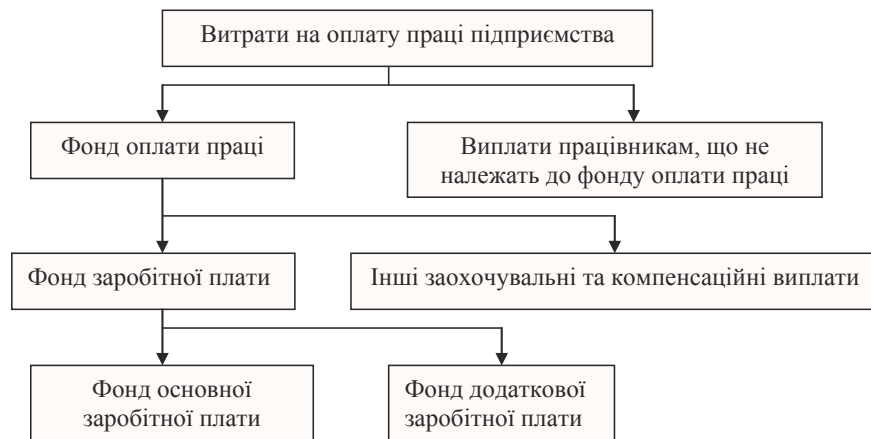


Рис. 1. Складові витрат на оплату праці підприємства

Джерело: побудовано автором на основі узагальнення трудового та бухгалтерського законодавства.

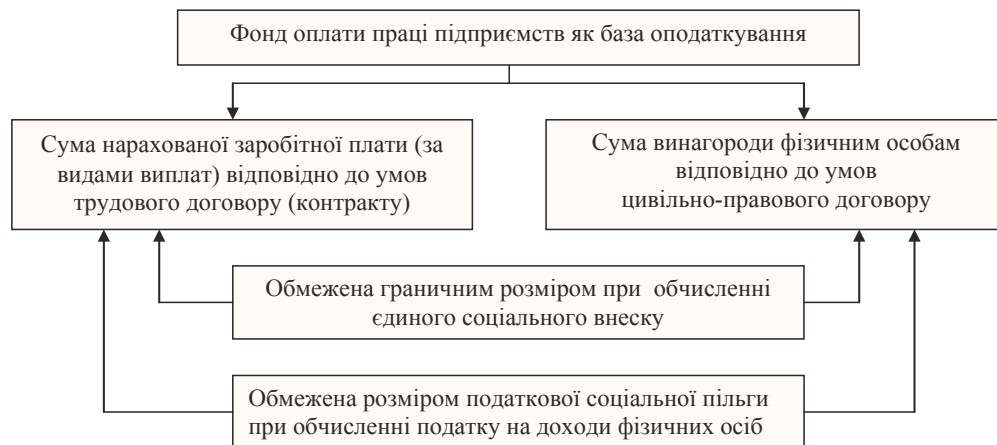


Рис. 2. Складові фонду оплати праці підприємств як бази оподаткування

Джерело: побудовано автором на основі чинного податкового законодавства.

Оподаткування фонду оплати праці є підсистемою загальної системи оподаткування витрат на оплату праці підприємства (рис. 3).

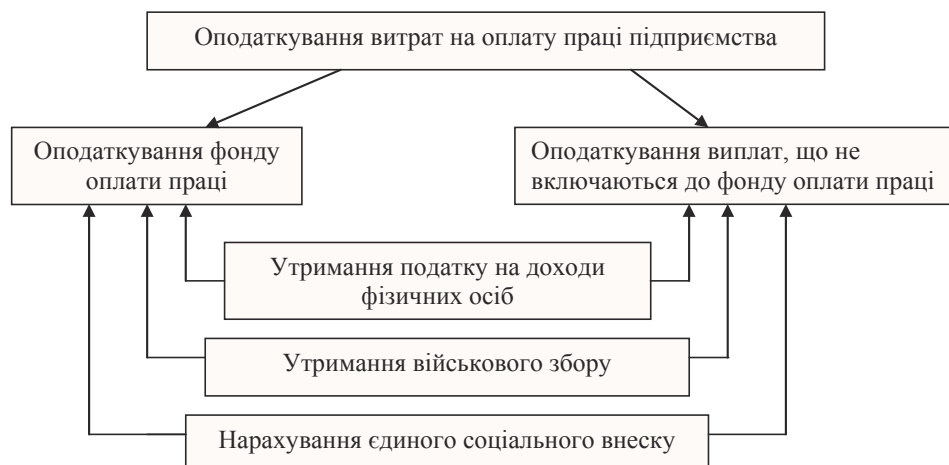


Рис. 3. Складові системи оподаткування витрат на оплату праці підприємства

Джерело: складено автором на основі узагальнення бухгалтерського, трудового та податкового законодавства.

У процесі дослідження оподаткування фонду оплати праці підприємства необхідно проаналізувати ряд фінансових показників, які комплексно характеризують рівень оподаткування всіх складових витрат підприємства на оплату праці. До таких показників слід віднести рівень оподаткування фонду оплати праці податком на доходи фізичних осіб, військовим збором та соціальними нарахуваннями, рівень оподаткування витрат на формування фонду оплати праці, рівень податкового навантаження на фонд оплати праці та рівень оподаткування витрат на персонал (таблиця 1).

Водночас під витратами на формування фонду оплати праці слід розуміти суму фонду оплати праці та соціальних нарахувань на нього. До витрат на персонал доцільно додати витрати на оплату праці (фонд оплати праці та виплати працівникам, що не належать до нього), соціальні нарахування на ці витрати, а також суму податку на додану вартість, що припадає на прямі витрати на оплату праці та нарахування на них у складі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). Сума податків від витрат на оплату праці містить податок на доходи фізичних осіб та військовий збір, утриманий із витрат на оплату праці, а також суми єдиного соціального внеску, який нараховувався на них.

Таблиця 1

Показники оподаткування витрат на оплату праці підприємства

Показники	Методика розрахунку
Рівень оподаткування фонду оплати праці податком на доходи фізичних осіб ($P_{\text{ДФО}}$)	$P_{\text{ДФО}} = \frac{\text{ПДФО}}{\text{ФОП}} \cdot 100\%$, де ПДФО – сума податку на доходи фізичних осіб; ФОП – нарахований фонд оплати праці.
Рівень оподаткування фонду оплати праці військовим збором ($P_{\text{ВЗ}}$)	$P_{\text{ВЗ}} = \frac{\text{ВЗ}}{\text{ФОП}} \cdot 100\%$, де ВЗ – сума військового збору.
Рівень оподаткування фонду оплати праці соціальними нарахуваннями ($P_{\text{СН}}$)	$P_{\text{СН}} = \frac{\text{СН}}{\text{ФОП}} \cdot 100\%$, де СН – сума соціальних нарахувань (єдиного соціального внеску).
Рівень оподаткування витрат на формування фонду оплати праці ($P_{\text{ВФ}}$)	$P_{\text{ВФ}} = \frac{\text{ПФОП}}{\text{ВФОП}} \cdot 100\%$, де ПФОП – сума податків від фонду оплати праці; ВФОП – витрати на формування фонду оплати праці.
Рівень податкового навантаження на фонд оплати праці ($\Pi_{\text{Н}}$)	$\Pi_{\text{Н}} = \frac{\text{ПФОП}}{\text{ЧФОП}} \cdot 100\%$, де ЧФОП – чистий фонд оплати праці.
Рівень оподаткування витрат на персонал ($P_{\text{ВП}}$)	$\Pi_{\text{Н}} = \frac{\text{ПВООП} + \text{ПДВ}'}{\text{ВП}} \cdot 100\%$, де ПВООП – сума податків від витрат на оплату праці; ПДВ' – сума податку на додану вартість, що припадає на прямі витрати на оплату праці та нарахування на них у складі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг); ВП – витрати на персонал.

Джерело: складено автором.

Охарактеризовані показники дають змогу визначити, наскільки використання найманої праці обтяжує підприємство з погляду виникнення його додаткових операційних витрат, а також порівняти ці показники із законодавчо встановленими. При цьому варто взяти до уваги, що витрати на оплату праці та їх оподаткування зумовлюють також збільшення суми податку на додану вартість та зростання ціни продукції.

Висновки. Отже, сума фонду оплати праці підприємства є складовою його витрат на оплату праці та не вичерпує собою всю базу оподаткування, пов'язану із використанням найманої праці. Оподаткування фонду оплати праці є підсистемою загальної системи оподаткування витрат на оплату праці підприємства. Водночас витрати підприємства, пов'язані з використанням найманої праці, не обмежуються лише фондом оплати праці та обов'язковими нарахуваннями на нього. Вони також містять виплати працівникам, що не належать до фонду оплати праці, соціальні нарахування на них, а також суму податку на додану вартість, яка припадає на прямі витрати на оплату праці та нарахування на них у складі виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Література:

- Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / Марк Блауг ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
- Гамова О. В. Управління фондом оплати праці у стимулюванні інноваційної діяльності промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Гамова ; Криворізький технічний ун-т. – Кривий Ріг, 2009. – 20 с.
- Дмитренко Н. М. Науково-методичні підходи до прогнозування фонду оплати праці у системі макропоказників : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.02.03 / Н. М. Дмитренко ; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки та з питань європ. інтегр. України. – К., 2005. – 19 с.

4. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
5. Кучер Г. Я. Формування механізму організації заробітної плати в умовах становлення ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.01.01 / Г. Я. Кучер ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2000. – 17 с.
6. Лагутін В. Д. Реформа оплати праці стимулюючого типу в Україні : теорія, концепція, практичні рекомендації і пропозиції : монографія / В. Д. Лагутін. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. – 241 с.
7. Малаховський Ю. В. Механізм формування, розподілу і використання фонду оплати праці підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Ю. В. Малаховський ; Хмельниц. держ. ун-т. – Хмельницький, 2004. – 18 с.
8. Павловська О. В. Регулювання ринку праці: фінансово-економічний механізм : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук : 08.09.01 / О. В. Павловська ; НАН України, Ін-т економіки. – К., 2002. – 36 с.
9. Про оплату праці [Електронний ресурс] : Закон України від 24 березня 1995 р. N 108/95-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
10. Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) [Електронний ресурс] : Закон України від 3 березня 1998 р. № 137/98-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/137/98-%D0%B2%D1%80>.
11. Салига К. С. Удосконалення методів оцінки економічної ефективності господарської діяльності промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / К. С. Салига ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2005. – 19 с.

Отримано: 12 червня 2017 р.*Прорецензовано:* 19 червня 2017 р.*Прийнято до друку:* 27 червня 2017 р.

anna_mazuruk@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-102-107

Мазурук Г. І. До питання про сутність страхового сектора / Г. І. Мазурук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 102–107.

УДК: 368.023:338.46](447)

JEL-класифікація: G 22

Мазурук Ганна Іванівна,*аспірантка 1-го року навчання кафедри банківського і страхового бізнесу, Львівський університет імені Івана Франка*

ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ СТРАХОВОГО СЕКТОРА

У статті на основі аналізу наукових джерел теоретично обґрунтовано сутність страхового сектора для розвитку економіки країни. Досліджено етимологію слів «ринок», «система», «сектор» та здійснено оцінку наявного понятійно-категоріального апарату страхової науки, зокрема пояснено терміни «страховий ринок», «страхова система», «страховий сектор». Визначено основні відмінності в цих поняттях: страховий ринок – це місце взаємодії його учасників щодо купівлі-продажу страхових послуг; страхова система – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють цілісність та характеризуються однаковими ознаками; страховий сектор містить у собі всі установи, які прямо чи опосередковано займаються страховою діяльністю. Це страхові компанії, перестрахові компанії, страхові пули та страхові посередники. Обґрунтовано класифікаційні ознаки та види страхового сектора – територіальна, галузева, інституційна, напрями розвитку. Подальші теоретичні напрацювання мають спрямовуватися на визначення ознак та особливостей оцінювання страхового сектора із урахуванням сучасних тенденцій його розвитку.

Ключові слова: страховий ринок, страхова система, страховий сектор, учасники страхового сектора, структура страхового сектора.

Мазурук Анна Ивановна,*аспірантка 1-го года обучения кафедры банковского и страхового бизнеса, Львовский университет имени Ивана Франко*

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ СТРАХОВОГО СЕКТОРА

В статье на основе анализа научных источников теоретически обосновано сущность страхового сектора для развития экономики страны. Исследована этимология слов «рынок», «система», «сектор» и осуществлена оценка существующего понятийно-категориального аппарата страховой науки, в частности объяснено понятие «страховой рынок», «страховая система», «страховой сектор». Определены основные различия в этих понятиях: страховой рынок – это место взаимодействия участников по купле-продаже страховых услуг; страховая система – это совокупность взаимосвязанных элементов, которые образуют целостность и характеризуются одинаковыми признаками; страховой сектор включает в себя все учреждения, которые прямо или косвенно занимаются страховой деятельностью. Это страховые компании, перестраховочные компании, страховые пулы и страховые посредники. Обоснованы классификационные признаки и виды страхового сектора – территориальная, отраслевая, институциональная, направления развития. Дальнейшие теоретические наработки должны быть направлены на определение признаков и особенностей оценки страхового сектора с учетом современных тенденций его развития.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая система, страховой сектор, участники страхового сектора, структура страхового сектора.

Ganna Mazuruk,*First year postgraduate student at the department of bank and insurance business, Ivan Franko National University of Lviv*

ON THE ESSENCE OF THE INSURANCE SECTOR

In the article on the basis of scientific sources analysis the author theoretically substantiated the essence of the insurance sector for the country's economy development. The etymology of the words «market», «system», «sector» and the evaluation of the existing conceptual categorical apparatus of insurance science are explored, in particular, the concepts «insurance market», «insurance system», «insurance sector» are explained. The main differences in these concepts are defined: the insurance market is a place of interaction of its participants with the sale and purchase of insurance services; insurance system is a set of interrelated elements that form the integrity and are characterized by the same signs; the insurance sector includes all institutions that directly or indirectly engage in insurance activities. These are insurance companies, reinsurance companies, insurance pools and insurance intermediaries. The classification signs and types of the insurance sector are territorial, branch, institutional, directions of development are grounded. Further theoretical developments should aim at identifying the features and characteristics of the insurance sector's assessment, taking into account the current trends in its development.

Key words: insurance market, insurance system, insurance sector, participants of the insurance sector, the structure of the insurance sector.

Постановка проблеми. В умовах світової ринкової економіки для кожної країни важливим показником розвитку та інтеграції її економіки є функціонування страхового сектора, який дозволяє оцінити як економічний розвиток країни, так і забезпеченість населення. Страховий сектор сприяє акумуляції великих обсягів капіталів у довгостроковому періоді, а також допомагає населенню досягнути стабільності та впевненості. Його вагома соціально-економічна, інвестиційна та безпекова роль для країни загалом та окремого громадянина зокрема, зумовлює та актуалізує теоретичні напрацювання. З огляду на це, постає необхідність у глибоких теоретичних дослідженнях щодо сутності та складових страхового сектора в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науці такі поняття як «страховий ринок», «страхова система», «страховий сектор» практично не відокремлюють, а ототожнюють та співставляють. Зокрема, такі вчені як В. Д. Базилевич, М. М. Сухорукова, М. Я. Шимінова, В. М. Фурман та інші у своїх працях розкривають сутність страхового ринку. Такі науковці як Н. В. Ткаченко, В. М. Ручкіна, В. Г. Баранова та інші у своїх роботах проаналізували поняття «страхова система». Вивчення наукового добробку вітчизняних та іноземних науковців сприяє формуванню нових знань та теорій щодо функціонування страхового сектора в Україні. У сучасній науці немає окремих ґрунтовних досліджень щодо визначення сутності поняття «страховий сектор».

Мета і завдання дослідження. Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності страхового сектора, учасників та його структури. Для досягнення цієї мети визначено такі завдання: дослідити етимологію слів «ринок», «система», «сектор»; здійснити оцінку тлумачень «страховий ринок», «страхова система», «страховий сектор» у вітчизняній науці; обґрунтувати авторське пояснення поняттю «страховий сектор», виділити його учасників.

Виклад основного матеріалу. В українській науці використовують такі поняття як «страховий ринок», «страхова система», «страхова сфера» та «страховий сектор», водночас найбільш дослідженим є поняття «страховий ринок». Розглянемо його детальніше, щоб надалі дати визначення поняттю «страховий сектор».

В економічних тлумачних словниках поняття «ринок» пояснюють так: ринок – система товарно-грошових відносин у сфері обміну, що сприяє реалізації товарів та послуг [20].

В Україні поняття «страховий ринок» використовують у науці і на практиці дуже часто, однак існує безліч розбіжностей у його трактуванні. О. М. Сукач та Л. А. Сарана визначають, що страховий ринок є певною сферою грошових відносин, у якій об'єктом купівлі-продажу є страхові послуги. Узагальнення теоретичних аспектів дослідження страхового ринку дозволило визначити його як економічну систему, що регулюється співвідношенням попиту на страхові послуги й пропозицією страхового захисту [16]. Таке визначення розкриває характер відносин на страховому ринку.

На думку М. М. Сухорукова, «страховий ринок – це окрема сфера послуг і специфічних соціально-економічних відносин, що містить у собі сукупність структурно пов'язаних між собою продавців і покупців страхових послуг (страхових продуктів), а також інших учасників страхових відносин, інтереси, потреби і діяльність яких реалізуються згідно з певними правилами і регулюються концепціями контролю, що поділяються учасниками страхових відносин» [5, с. 209]. У цьому визначенні страховий ринок є сферою послуг і соціально-економічною категорією.

М. Я. Шимінова стверджує, що «страховий ринок – це система економічних відносин, яка складає сферу діяльності страховиків і перестраховальників у певній країні, групі держав і в міжнародному масштабі з надання відповідних страхових послуг страхувальникам» [6]. Характеристикою такого визначення є зачислення до страхового ринку окремо перестраховальників.

В. Д. Базилевич пояснює страховий ринок як складну багатофакторну, динамічну, відповідним чином структуровану систему економічних відносин, що виникають із приводу забезпечення потреби у страховому захисті [15]. Це визначення не розкриває хто є учасниками системи і як ринок є системою. О. О. Гаманкова визначає страховий ринок як цілісне утворення, що не може бути повністю зарахований до ринку фінансових послуг, оскільки та його частина, що пов'язана із торгівлею страховими капіталами, перебуває поза межами ринку фінансових послуг, вона належить до фінансового ринку [3]. Таке трактування дозволяє визначити місце страхового ринку в економіці – як частину ринку фінансових послуг та фінансового ринку.

В. М. Фурман визначає: страховий ринок як систему стійких економічних відносин між покупцями, посередниками і продавцями, пов'язаних із формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий ризик і перестрахування, які матеріалізуються у страхових, перестраховальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи міжнародному масштабі, що піддається регулюванню [21, с. 116]. Погоджуємось із думкою, що з позиції інституціональної теорії та узагальнюючи погляди вчених, страховий ринок можна охарактеризувати як сукупність різноманітних інститутів і механізмів, спрямованих на зниження втрат учасників страхового ринку [16]. Таке визначення дозволяє нам розглянути страховий ринок у широкому значенні.

Дослідивши думки та різні трактування вчених, ми вважаємо, що страховий ринок – це місце взаємодії між покупцями та продавцями, у результаті чого формуються попит, пропозиція та ціни на страхові послуги, а також здійснюється купівля-продаж страхових капіталів у межах однієї країни і на міжнародному рівні. Деякі вчені ототожнюють поняття «страховий ринок» та «ринок страхових послуг», даючи їм однакові визначення. Зрозуміло, якщо розглядати ці терміни за такого підходу як ми використали, то ототожнювати поняття «страховий ринок» і «ринок страхових послуг» не можна, тому що перше ширше за друге.

Також у вітчизняній науці трапляється поняття «страхова індустрія». На думку вчених, «страхова індустрія – це економічний простір або система, яка керується співвідношенням попиту покупців – страхувальників і пропозиції продавців – страховиків для забезпечення майнових інтересів застрахованих чи вигодонабувачів (третіх осіб)» [19, с. 9]. Таке пояснення, на нашу думку, розкриває сутність поняття «страховий ринок».

Страховий ринок, як і будь-який інший ринок, не може повноцінно діяти без своїх учасників, яких можна поділити на прямих та учасників інфраструктури. До першої категорії ми відносимо страховиків та страхувальників, перестраховиків та перестрахувальників. Учасниками інфраструктури страхового ринку є посередники (страхові агенти та брокери), актуарії, аджастери, сюрвейери, вигодонабувачі, застраховані особи тощо. За економічною ознакою основними суб'єктами на страховому ринку є: домашні господарства, суб'єкти господарювання, держава, фінансові посередники.

У разі недостатньо великих обсягів здійснення страхової діяльності ключову роль у регулюванні страхового ринку відіграє держава. Проте з розвитком страхового ринку держава втрачає контроль та намагається передати частину своїх контрольованих функцій саморегулювним організаціям, які об'єднують професійних учасників страхового ринку. До того ж, цілі страховиків та держави збігаються, які полягають у захисті інтересів учасників ринку, встановленні та контролі за дотриманням визначених принципів поведінки на страховому ринку.

Особливою формою об'єднання страховиків є страхові пули, які створюються для спільного страхування визначених ризиків (катастрофічних та малоймовірних) на умовах солідарної відповідальності між її учасниками [14, с. 52].

Таким чином, страховий ринок – це така сукупність його учасників, які взаємодіють між собою для задоволення своїх потреб.

Нечасто в науковій літературі використовують і пояснюють поняття «страхова система» і «страхова сфера». Найчастіше систему пояснюють як сукупність елементів, певним чином пов'язаних і взаємодіючих між собою для виконання заданих цільових функцій; об'єкт, який характеризується складом елементів, структурою їх зв'язків, параметрами і має хоча б один вхід і один вихід, які забезпечують зв'язок із зовнішнім середовищем, що характеризується законами поведінки і змінює поведінку при надходженні керуючих впливів [7].

Питання щодо визначення сутності страхової системи не менш дискусійне, ніж зміст, ознаки і функції самого страхування. У науковій економічній та фінансовій літературі неправильно є підміна понять «страхова система», «система страхування». Розглянемо деякі визначення.

У вітчизняній економічній науці найчастіше страхування тлумачать як систему, яка складається з трьох підсистем: комерційне (госпрозрахункове) обов'язкове і добровільне страхування, державне загальнообов'язкове (негоспрозрахункове) соціальне страхування, нагромаджувальне (госпрозрахункове) пенсійне страхування [22, с. 9–10].

У монографії «Менеджмент страхування» вітчизняний науковець визначає основи побудови «ефективної власної національної системи страхування» [11, с. 33], «страхової системи на ринкових засадах» [11, с. 36]. Але автор ніяк не пояснює ці поняття, а швидше їх ототожнює. Водночас, пояснюючи і виділяючи перешкоди в розвитку ринків страхових послуг країн із перехідною економікою, відзначає, що ці перешкоди значною мірою вплинули на внутрішнє середовище розвитку і функціонування страхової системи і наклали свій негативний відбиток на хід реформи ринків страхових послуг у країнах із перехідною економікою [11, с. 36–38].

Н. В. Ткаченко у власних дослідженнях використовує поняття «страхова система України», але не дає жодного тлумачення, зазначаючи лише, що «в умовах процесу фінансової глобалізації економічне зростання будь-якої країни неможливе без створення страхової системи, яка ефективно функціонує» [17, с. 115].

В авторефераті «Система страхування в країнах перехідної економіки: структура, механізм функціонування, тенденції» його автор, Ручкіна В.М. не відокремлює поняття «система страхування» та «страхова система», використовуючи їх як синоніми. Розкриваючи сутність системи страхування, пропонує її складові: базовим компонентом системи страхування, на думку дисертанта, є страховий ринок [10, с. 6]. «Страхова система має можливість інтегруватися в наднаціональні страхові системи» [10, с. 7].

В. Г. Баранова у своїй монографії «Фінансовий механізм функціонування страхової системи» пояснює страхову систему як організаційно та юридично оформлену систему економічних відносин, що

мають специфічний замкнений характер, із перерозподілу грошових ресурсів із метою надання страхового захисту за ризиками, які визнані суспільством як такі [1, с. 54]. Проводячи класифікацію страхової системи за різними ознаками, відносить за ознакою принципи організації, підсистему соціального страхування і надалі проводить аналіз певного аспекту. Соціальне страхування характеризується зовсім іншими ознаками, його виконують не страхові компанії, а інші учасники – фонди соціального страхування. Таким чином, до страхової системи належать різні учасники, які не мають спільних ознак, що їх характеризують. Це твердження є помилковим і суперечить поняттю система.

На нашу думку, найточнішим є таке визначення: страхова система – сукупність усіх страхових компаній, що здійснюють діяльність у певному економічному середовищі, в певній країні та в певний історичний період часу. Сукупність страхових компаній трактується не лише як сукупність страхових компаній, а також і страхових компаній з іноземним капіталом, філій страховиків-нерезидентів, перестрахових компаній, товариств взаємного страхування.

Таким чином, страхова система не є звичайною сукупністю окремих елементів. З одного боку, це сукупність взаємопов'язаних елементів, що мають спільні ознаки, а з другого – це поєднання складових, які мають доволі суттєві відмінності в організації й функціонуванні: ризикові страхові компанії, страхові компанії життя, перестрахові компанії, товариства взаємного страхування.

Отже, страхова система об'єднує та містить у собі всі страхові компанії різної організаційно-правової форми, у результаті здійснення взаємодії між якими можна досягти загальнонаціональних інтересів щодо страхового захисту. Тому потрібно забезпечувати як найкращі умови щодо функціонування та взаємодії між елементами системи, які утворюють спільну структуру з метою підвищення економічного зростання.

Мало вивченим вітчизняною наукою є поняття «страховий сектор». Із латинської мови «сектор» означає «той, що розсікає». У літературі існує безліч його визначень. Тлумачний словник української мови трактує це поняття так: сектор – 1) частина круга, обмежена дугою і двома радіусами; 2) ділянка, обмежена радіальними лініями; 3) відділ в установі або організації з певною спеціалізацією; 4) сфера народного господарства, що має певні економічні та соціальні ознаки [18].

Короткий тлумачний словник української мови пояснює так: сектор – це частина якоїсь площі, ділянки, район [8]. Великий тлумачний словник української мови дає таке визначення: сектор – це складова частина чого-небудь [2]. У словнику іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання поданих: сектор як галузь економіки, господарської діяльності [13]. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера виділяє такі сектори: сектор державний – частина економіки, що керується і контролюється державними органами, перебуває у власності держави. Сектор економіки – значна частина економіки. Сектор приватний – економічні об'єкти, що перебувають у приватній власності, належать приватному капіталу [4]. Фінансово-економічний словник дає визначення «сектор економіки» як частину народного господарства, яка має певні економічні та соціальні ознаки і може базуватися на одному або кількох соціально-економічних укладах [20].

Аналіз літературних джерел показав, що більше використовують і вивчають поняття «фінансовий сектор». У деяких випадках використовують поняття «сектор фінансових корпорацій», який містить у собі резидента корпорацій та квазікорпорації, що зайняті фінансовим посередництвом та іншими пов'язаними з ними фінансовими послугами на комерційній основі. Фінансовий сектор (сектор фінансових корпорацій) містить такі основні сектори та півсектори [9]:

- центральний банк;
- інші депозитні корпорації;
- інші фінансові корпорації, до складу яких входять страхові корпорації і пенсійні фонди, інші фінансові посередники.

Фінансовий сектор – це набір інститутів, інструментів і законодавчої бази, що дають змогу укладання угод у формі взяття й погашення боргів, тобто надання кредитів [12].

Розглянувши поняття, що стосуються страхування, ринку, системи, сектора та узагальнивши і проаналізувавши їх, ми можемо зробити такі висновки: страховий сектор – це галузь економіки, яка має певні ознаки; страховий сектор – це частина фінансового сектора; страховий сектор – сукупність функціонально пов'язаних елементів, які задовільняють потребу у страховому захисті.

Отже, страховий сектор – це галузь економіки, яка містить такі небанківські фінансово-кредитні установи, що займаються страховою та перестраховою діяльністю, а також опосередковано до неї залучаються.

Страховий сектор формують страхові компанії (страхові компанії ризикові, страхові компанії життя), перестрахові компанії, страхові пули (об'єднання страхових компаній для страхування великих ризиків) та страхові посередники (агенти, брокери).

Тепер ми можемо чітко простежити відмінності між страховим ринком, страховою системою та страховим сектором. Страховий ринок – це відносини, які виникають у процесі купівлі-продажу страхових

послуг між його учасниками, а саме: клієнтами, страховими компаніями, страховими посередниками, їхніми об'єднаннями, державою та іншими. Страхова система – це сукупність взаємопов'язаних елементів, а саме: сукупність лише страхових компаній різних (страхові компанії ризикові, страхові компанії життя), перестрахові компанії, страхові пули. Страховий сектор – це частина національної економіки, фінансового сектора, який формує ВВП країни.

Визначивши сутність страхового сектора, пропонуємо розглядати його структуру за такими класифікаційними ознаками як територіальний поділ, інституційний, галузевий та за напрямками розвитку.

За територіальною ознакою страховий сектор можна поділити на регіональний, національний та світовий. Регіональний страховий сектор містить у собі розподіл національного страхового сектора на менші сектори за територією охоплення для покращення його дослідження і моніторингу.

Інституційна структура страхового сектора виділяє страховий сектор державний – частина страхового сектора, яка створюється державними страховими підприємницькими структурами; страховий сектор ринковий – під сектор страхового сектора, що формується недержавними підприємницькими структурами, держава не бере безпосередньо участі, а її вплив є опосередкованим.

Галузева структура страхового сектора представлена особистим, майновим страховим сектором та страховим сектором відповідальності. Особливістю галузевої структури страхового сектора України, полягає в тому, що кожен із цих секторів має свою внутрішню структуру, елементи якої формують сегменти страхового сектора загалом.

Страховий сектор можна класифікувати за напрямками розвитку на екстенсивний (передбачає швидке зростання кількості страхових компаній із невисоким рівнем платоспроможності та звуженим асортиментом страхових послуг) та інтенсивний (передбачає укрупнення страховиків, збільшення власного капіталу, покращення фінансового стану, розширення асортименту страхових послуг).

Висновки. Отже, формування основних понять та категорій страхової науки відбувається у процесі розвитку страхових відносин, удосконалення страхових послуг та підвищення ефективності роботи безпосередньо страхових компаній як в Україні, так і у світі. Відомі вчені вивчають та пояснюють різні поняття, використовуючи власні методологічні підходи. Найскладнішим є пояснення понять «страховий ринок», «страхова система», «страховий сектор». Основна відмінність у цих визначеннях полягає у структурі учасників, які формують як страховий ринок та страхову систему, так і страховий сектор. Подальший розвиток страхових відносин вимагатиме від науки сучасних розробок та досліджень щодо впливу глобалізації на функціонування страхового сектора, а також визначення основних його ознак та особливостей.

Література:

1. Баранова В. Г. Фінансовий механізм функціонування страхової системи / В. Г. Баранова. – Одеса : Видавництво «ВМВ», 2009. – 380 с.
2. Великий тлумачний словник української мови / Упоряд. Т. В. Ковальова; Худож.-оформлювач Б. П. Бублик. – Харків; Фоліо, 2005. – 767 с. – (Б-ка держ. мови).
3. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України : теорія, методологія, практика: монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
4. Енциклопедія бізнесмена економіста менеджера / За ред. Романа Дяківа. – Київ : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
5. Журавка О. С. Економічний зміст понять, що характеризують страховий ринок та його структуру / О. С. Журавка // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2009. – № 3. – С. 208–211.
6. Іляшенко С. С. Страхування вкладів фізичних осіб / С. С. Іляшенко // Вісник НБУ. – 1997. – № 3. – С. 21–22.
7. Коваленко І. І. Вступ до системного аналізу [Електронний ресурс] / І. І. Коваленко, П. І. Бідюк, О. П. Гожий. – Режим доступу до ресурсу : lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/199/4.pdf.
8. Короткий тлумачний словник української мови : Близько 7000 слів / За ред. Д. Г. Гринчишина. – К. : Вид. центр «Просвіта», 2004. – 608 с.
9. Кремень В. М. Фінансова статистика [Електронний ресурс] / В. М. Кремень, О. І. Кремень. – Режим доступу до ресурсу : pidruchniki.com/1584072062657/statistika/finansova_statistira.
10. Ручкіна В. М. Система страхування в країнах перехідної економіки : структура, механізм функціонування, тенденції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / В. М. Ручкіна. – Д., 2007. – 20 с.
11. Самойловський А. Л. Менеджмент страхування : [монографія] / А. Л. Самойловський. – К. : Видавничий дім «Корпорація», 2007. – 318 с.
12. Скрипниченко О. В. Фінансова система і фінансовий сектор [Електронний ресурс] / О. В. Скрипниченко. – Режим доступу до ресурсу : www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/3_95745.doc.htm.
13. Словник іншомовних слів : тлумачення, словотворення та слововживання / С. П. Бирик, Г. М. Сюта; за ред. С. Я. Єрмоленко. – Харків : Прапор, 2012. – 623 с.

14. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / [Кольменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. та ін.]. – Суми : Університетська книга, 2011. – 388 с.
15. Страхові послуги : підручник [у 2 ч. Ч. 1] / В. Д. Базилевич, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк та ін., за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Логос, 2014. – 496 с.
16. Сукач О. М. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи / О. М. Сукач, Л. А. Сарана // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2016. – № 1 (20). – С. 106–113.
17. Ткаченко Н. В. Вплив іноземного капіталу на розвиток страхової системи України / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 115–121.
18. Тлумачний словник української мови. 20000 слів і словосполучень / укл. Н. Кусайкіна, Ю. Цибульник. – Харків : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2013. – 608 с.
19. Филонюк А. Ф. Страховая индустрия Украины : стратегия развития / А. Ф. Филонюк, А. Н. Залетов. – К. : Международная агенция «БИЗОН», 2008. – 448 с. – (Серия «Библиотека страхования»).
20. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник / С. В. Бойко, О. М. Загурський, П. І. Юхименко та ін. / За заг. ред. П. І. Юхименка. – Біла Церква : Білоцерківський навчально-науково виробничий комплекс «Освіта», 2012. – 368 с.
21. Фурман В. М. Страхування : теоретичні засади та стратегія розвитку : Монографія / В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2005. – 296 с.
22. Шумелда Я. П. Страхування : [навчальний посібник] / Я. П. Шумелда. – Видання друге, розширене. – К. : Міжнародна агенція «Бізон», 2007. – 384 с.

Отримано: 28 травня 2017 р.

Прорецензовано: 08 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 16 червня 2017 р.

sydorovycholena@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-108-114

Сидорович О. Ю. Розрахунок податкового навантаження на основі короткострокових фінансових характеристик / О. Ю. Сидорович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 108–114.

УДК: 336.221

JEL-класифікація: С 19; Е 62; Н 320;

Сидорович Олена Юрївна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри податків та фінансової політики
Тернопільського національного економічного університету

РОЗРАХУНОК ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ОСНОВІ КОРОТКОСТРОКОВИХ ФІСКАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК

У статті окреслено вплив податків на суб'єктів підприємництва шляхом виявлення залежностей лінійного та нелінійного типу. Здійснено побудову кривих Лафера для різних видів залежностей. Виявлено точки локального максимуму, що відповідають екстремумам виробничої та фінансової функцій кривої Лафера. Розраховано рівень податкового навантаження в Україні на основі короткострокових фінансових характеристик.

Ключові слова: податкове навантаження, крива Лафера, екстремуми виробничої та фінансової функцій, фінансові характеристики.

Сидорович Елена Юрьевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и финансовой политики
Тернопольского национального экономического университета

РАСЧЕТ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ОСНОВЕ КРАТКОСРОЧНЫХ ФИСКАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

В статье определено влияние налогов на субъектов предпринимательства путем выявления зависимостей линейного и нелинейного типа. Осуществлено построение кривых Лафера для различных видов зависимостей. Выявлено точки локального максимума, соответствующие экстремумам производственной и финансовой функций кривой Лафера. Рассчитан уровень налоговой нагрузки в Украине на основе краткосрочных фискальных характеристик.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, кривая Лафера, экстремумы производственной и финансовой функции, фискальные характеристики.

Olena Sydorovych,

Ph.D., assistant professor Department of tax and fiscal policy Ternopil National Economic University

CALCULATION OF TAX BURDEN BASED ON SHORT-TERM FISCAL CHARACTERISTICS

The influence of taxes on business entities by identifying dependencies of linear and nonlinear type is outlined. The construction of the Lafer curves for different types of dependencies was carried out. The points of the local maximum corresponding to the extramumes of the production and fiscal functions of the Lafer curves are found. The level of tax burden in Ukraine is calculated on the basis of short-term fiscal characteristics.

Key words: tax burden, Lafer curve, extremes of production and fiscal functions, fiscal characteristics.

Постановка проблеми. Детермінанти трансформацій механізмів оподаткування характеризуються власними, неповторними особливостями, структурою та властивостями в кожен визначений момент часу. Встановлення ефектів і пріоритетів трансформації інститутів оподаткування є доволі складним завданням через надзвичайно важливу роль цього суспільного інституту, функціонування якого знаходиться на стику протилежних економічних інтересів учасників податкових правовідносин. Саме тому вимоги, які ставлять до інститутів оподаткування є доволі суперечливими, оскільки не можуть зводитися лише до фінансових пріоритетів наповнення бюджетів держави і зростання податкового навантаження на платників податків чи навпаки, нівелювання необхідності забезпечення завдань державотворення в процесі активізації розвитку господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про значну увагу наукової спільноти до аналізу впливу податків, зокрема дослідження сутності податкового навантаження, методики його розрахунку та впливу, що знайшло своє відображення в роботах багатьох теоретиків, зокрема: І. Лютого, В. Суторміної, А. Крисоватого, І. Майбутова, А. Соколовської та інших.

Мета і завдання дослідження. Охарактеризувати вплив на суб'єктів господарювання податкового навантаження, а також розрахувати екстремуми його виробничої та фінансової функцій на основі короткострокових фінансових характеристик.

Виклад основного матеріалу. У період становлення вітчизняної податкової системи, акценти встановлювалися переважно на кількісних показниках, таких як склад податків, їх структура, ставки податків та обсяг податкових надходжень. Намір держави максимізувати дохідну частину бюджету через податкові надходження спровокувало падіння темпів економічного розвитку держави та скорочення економічної активності, зумовило зростання податкового навантаження і обсягів ухилення від оподаткування, та мінімізувало ймовірні позитивні ефекти від використання заходів фінансово-управлінського впливу.

Для дослідження впливу податкового навантаження на економічне зростання використовують різні способи оцінки впливу податків, податкових ставок та технологій оподаткування. Традиційним у цьому контексті є використання кривої Лаффера, як важливого теоретичного та емпіричного інструменту дослідження податкового навантаження що розглядає окремо виробничу криву, як залежність між виробництвом і податковим навантаженням ($Y(q)$) і фінансову криву, як залежність між податковим навантаженням і обсягом податкових бюджетних надходжень ($Z(q)$).

У крайніх точках податкової ставки ($q=0$ та $q=1$) значення функцій рівне 0: $Y(q=0)=0$; $Y(q=1)=0$; $Z(q=0)=0$; $Z(q=1)=0$. Крім цього, існує таке значення q^* для якого $Y(q)$ зростає на проміжку $[0; q^*)$ та спадає на проміжку $[q^*; 1]$.

Водночас $\max_{0 \leq q \leq 1} Y(q) = Y(q^*)$. Аналогічно існує таке значення q^{**} для якого $Z(q)$ зростає на проміжку $[0; q^{**})$ та спадає на проміжку $[q^{**}; 1]$. При цьому $\max_{0 \leq q \leq 1} Z(q) = Z(q^{**})$. Ці початкові умови дозволили зробити припущення про те, що криву Лаффера можна описати на основі степеневих, експоненціальних чи логарифмічних функцій.

Розглянемо економічну систему, яка об'єднує N підприємств, що спеціалізуються на певному виді діяльності з середнім доходом.

Припустимо, що для цієї групи підприємств встановлюється податкова ставка q . Залежно від рівня податкової ставки кожне з підприємств може прийняти одне з двох рішень – або займатися виробництвом товарів та послуг, або ні. Якщо ставка податку буде нульовою $q=0$, то всі N підприємств будуть працювати, але надходжень до бюджету не буде $Z(q=0)=0$. Якщо ж ставка податку буде 100% ($q=1$), то жодне підприємство не буде працювати, тому надходження до бюджету знову будуть нульовими $Z(q=1)=0$. Геометричну інтерпретацію подамо на рис. 1.

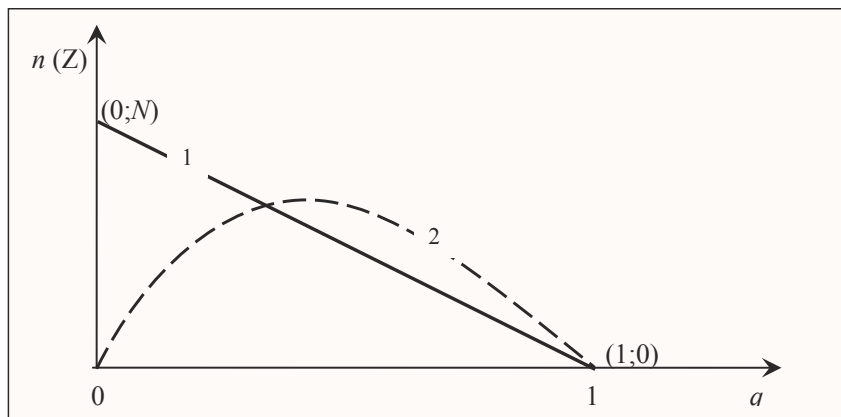


Рис. 1. Лінійна залежність між кількістю підприємств та ставкою оподаткування (формула 1) та відповідна їй крива надходжень до бюджету (формула 2)

Залежність між кількістю підприємств, що беруть участь у виробничому процесі, та податковою ставкою в найпростішому випадку можна прийняти як лінійну. Аналітично запишемо її як рівняння прямої, що проходить через точки $(0; N)$ та $(1; 0)$ (рис. 1, пряма 1):

$$n(q) = N \cdot (1 - q) \quad (1)$$

Водночас має місце нерівність: $0 \leq n(q) \leq N$.

Якщо прийняти, що однією з важливих величин в оподаткуванні є дохід підприємств, то можливі податкові надходження до бюджету $Z(q)$ становитимуть:

$$Z(q) = n(q) \cdot p \cdot q \quad (2)$$

Враховуючи рівність (1):

$$Z(q) = N \cdot (1 - q) \cdot p \cdot q \quad (3)$$

Ця залежність і буде визначати вигляд кривої Лаффера в разі зроблених припущень (рис. 1, крива 2). Для знаходження оптимального значення функції $Z(q)$ розглянемо рівняння:

$$\frac{\partial Z(q)}{\partial q} = 0. \quad (4)$$

$$\frac{\partial Z(q)}{\partial q} = Np - 2Npq = 0. \quad (5)$$

Розв'язавши рівняння (5), отримаємо значення оптимальної ставки податку:

$$q^* = \frac{Np}{2Np} = 0,5. \quad (6)$$

При цьому максимальні надходження до бюджету становитимуть:

$$Z(q^*) = 0,25 \cdot p \cdot N. \quad (7)$$

Якщо економіка країни має стабільні темпи росту, то крива $n(q)$ буде мати над лінійний вигляд (буде «оптимістичною»).

У монотонності цієї кривої немає жодних сумнівів. Якщо господарська діяльність гарантує підприємствам великі доходи і успішну діяльність, то в разі збільшення величини податкової ставки q у межах $[0; q^*]$, кількість підприємств, які перестануть працювати, збільшиться незначно.

Якщо ж економіка країни має тенденції спаду, то крива $n(q)$ буде сублінійною (буде «песимістичною»). Навіть не велике збільшення податкової ставки q призведе до значного скорочення працюючих підприємств. Ці залежності представлено графічно на рис. 2.

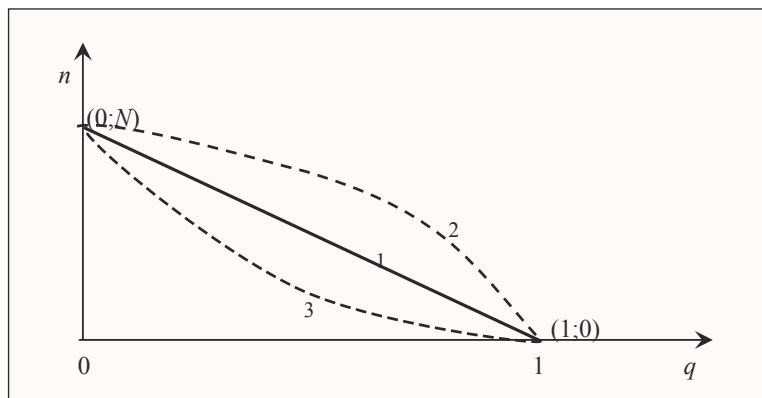


Рис. 2. Криві залежності числа підприємств, які займаються господарською діяльністю, від податкової ставки (1 – лінійна; 2 – «оптимістична», 3 – «песимістична»).

Залежності, представлені на рис. 2, аналітично задамо формулою:

$$n(q) = N \cdot (1 - q)^\beta, \quad (8)$$

при $\beta > 1$ отримуємо песимістичну криву, а при $\beta < 1$ – оптимістичну.

У цьому випадку можливі податкові надходження до бюджету $Z(q)$ становитимуть:

$$Z(q) = N \cdot (1 - q)^\beta \cdot p \cdot q. \quad (9)$$

Розв'яжемо рівняння :

$$\frac{\partial Z(q)}{\partial q} = 0; \quad (10)$$

$$\frac{\partial Z(q)}{\partial q} = N \cdot p \cdot [(1 - q)^\beta - \beta \cdot q \cdot (1 - q)^{\beta-1}] = N \cdot p \cdot (1 - q)^{\beta-1} \cdot [1 - q - \beta \cdot q] = 0. \quad (11)$$

З (11) отримаємо оптимальну податкову ставку:

$$q^* = \frac{1}{1 + \beta}.$$

якій відповідатимуть максимальні надходження до бюджету

$$Z(q^*) = N \cdot p \cdot \left(1 - \frac{1}{1 + \beta}\right)^\beta \cdot \frac{1}{1 + \beta} = N \cdot p \cdot \frac{\beta^\beta}{(1 + \beta)^{1 + \beta}}.$$

Розглянемо економічну систему, яка об'єднує $N=50$ підприємств, що спеціалізуються на певному роді діяльності з середнім доходом $p=250$ тис. грн. Побудуємо для цієї виробничої системи криві Лаффера, які відповідають різним видам залежності $n(q)$.

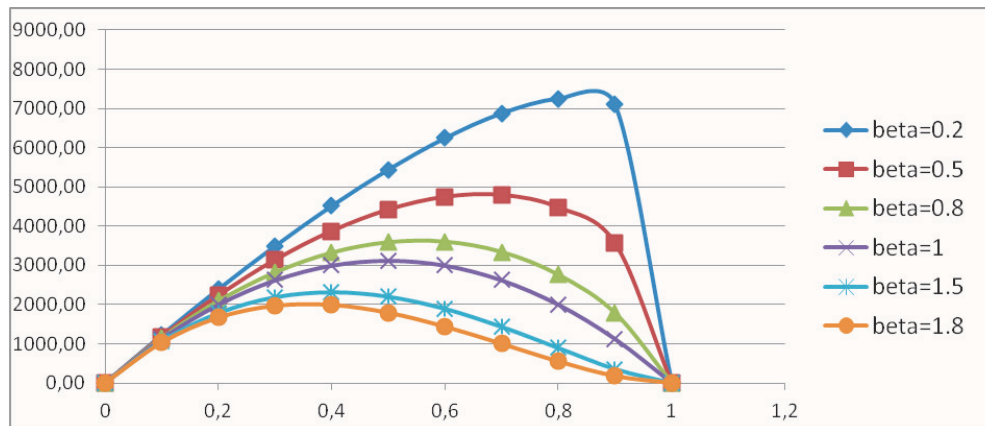


Рис. 3. Графічні зображення кривих Лаффера, які відповідають різним видам залежності $n(q)$.

На сьогодні методологія моделювання виробничо-фіскальних ефектів знайшла відображення в економетричній моделі виробничо-інституційної функції, де вплив податків розбито на дві складові.

Перша складова пов'язана з розглядом виробничої кривої $Y=Y(q)$ в площині: податкове навантаження (q) – обсяг випуску. Загальний вигляд моделі – це класична виробнича крива Кобба-Дугласа:

$$Y = \gamma \cdot D(t) \cdot K^{a+bq} \cdot L^{n+mq}, \quad (13)$$

де q – податкове навантаження; Y – обсяг ВВП;

t – період часу;

K – капітал; L – чисельність зайнятих;

D – трендовий оператор, що залежить від часу і набуває вигляду $D = e^{\beta t}$;

$\beta, \gamma, a, b, n, m$ – параметри моделі.

Така крива досягає локального максимуму в точці q^* , яка називається точкою Лаффера 1-го роду і для якої виконуються умови:

$$\frac{\partial Y(q^*)}{\partial q} = 0; \quad \frac{\partial^2 Y(q^*)}{\partial q^2} < 0. \quad (14)$$

Тобто це таке значення податкового навантаження, за якого досягається максимальний ВВП. Економічно точка Лаффера 1-го роду означає межу податкового тягара, відповідно до якого виробнича система ще не переходить у режим рецесії.

Друга складова пов'язана з побудовою фіскальної кривої $Z=Z(q)$ в площині: податкове навантаження (q) – обсяг податкових надходжень. Фіскальну криву описує модель, що має специфікацію такого вигляду:

$$Z = \gamma \cdot q \cdot D(t) \cdot K^{a+bq} \cdot L^{n+mq}, \quad (15)$$

де Z – обсяг податкових надходжень.

Ця крива досягає локального максимуму в точці q^{**} , яка називається точкою Лаффера 2-го роду і для якої виконуються умови:

$$\frac{\partial Z(q^{**})}{\partial q} = 0; \quad \frac{\partial^2 Z(q^{**})}{\partial q^2} < 0. \quad (16)$$

Ця точка вказує на величину податкового навантаження, в разі якого забезпечуються максимальні надходження до бюджету.

Ідея розгляду двох точок Лаффера полягає в тому, що між регулювальною та фіскальною функціями податкової системи завжди існує протиріччя. Під час збільшення податкового навантаження зменшується господарська активність підприємств, втрачається стимул до розширення виробництва. У зв'язку з цим постає основне завдання фіскальної політики: знайти компроміс між інтересами виробника та бюджету.

В основі моделі виробничо-інституційної функції лежить припущення, що податки здійснюють вплив на технологію виробництва та ефективність використання ресурсів. Але, незважаючи на те, що існування технологічної залежності між загальним обсягом випуску і кількістю використаних у виробництві капіталу і праці не викликає жодних сумнівів, не обов'язковим є той факт, що ця залежність має

вигляд функції Кобба-Дугласа. Ця функція є хорошим інструментом теоретичного аналізу, але практика показує, що навіть при постійних коефіцієнтах еластичності, вона часто стає непридатною для моделювання технології виробництва. Це вказує на те, що не можна розглядати функцію Кобба-Дугласа як універсальну модель впливу податків на економіку. Тому пропонують робити акцент у моделюванні кривої Лаффера на функції поведінкового виду [2, с. 77].

Поведінкові моделі можуть описувати реакцію суб'єктів економіки, які мають право вибору, на фактори стимулів та обмежень. Такою є модель Лоладзе сукупного випуску і бюджетних доходів, що базується на ентропійній функції. У запропонованій ним моделі сукупному випуску (ВВП) відповідає нелінійна функція виду:

$$Y(q) = -e^{\lambda\tau} \cdot Y_0 \cdot q^{\delta} \cdot \ln(q), \quad (17)$$

тоді функція податкових надходжень має вигляд:

$$Z(q) = q \cdot Y(q) = -e^{\lambda\tau} \cdot Y_0 \cdot q^{\delta+1} \cdot \ln(q). \quad (18)$$

де $e^{\lambda\tau}$ – трендовий оператор (функція від часу);

τ – змінна часу;

Y_0 ; δ ; λ – параметри, які визначаються статистично.

Згідно з (14) та (16) точки Лаффера 1-го і 2-го роду знаходяться за формулами:

$q^* = e^{-\frac{1}{\delta}}$ – точка Лаффера 1-го роду;

$$q^{**} = e^{-\frac{1}{1+\delta}} \quad \text{– точка Лаффера 2-го роду.} \quad (19)$$

Під час побудови моделей поведінкового типу, якою є модель Лоладзе, врахуємо дві важливі обставини: обсяг випуску продукції залежить від обсягу і якості ресурсів та від рівня розвитку технологій. Ці фактори визначають виробничо-технологічні можливості економіки. У випадку їх максимального використання ми отримаємо потенційний рівень випуску продукції; та інституційного середовища, формування якого є функцією держави. Залежно від досконалості цього середовища в однакових виробничо-технологічних умовах обсяги випуску будуть різними.

У випадку ідеального інституційного середовища фактичний і потенціальний випуски прирівнюються. Але здебільшого наявне інституційне середовище є далеким до ідеалу. Тобто фактичний випуск продукції є меншим за потенційний рівень. Очевидним є той факт, що у створенні інституційного середовища важливу роль відіграє наявна система оподаткування. На рівні моделі припустимо, що саме система оподаткування є головним твірним фактором інституційного середовища і визначає поведінку суб'єктів господарювання.

Прийнявши ці умови, функцію сукупного випуску Y слід інтерпретувати в такому вигляді:

$$Y(q) = Y_{pot} \cdot f(q), \quad (20)$$

де Y_{pot} – потенційний обсяг випуску; $f(q)$ – поведінкова функція, яка відображає інституційний аспект. Для побудови функції $f(q)$ використаємо нормований варіант узагальненої ентропійної функції [* ст. 92]:

$$f(q) = -e \cdot q^{\delta} \cdot \ln(q^{\delta}). \quad (21)$$

де δ – статистично оцінений додатний параметр.

Враховуючи (20) та (21) отримаємо:

$$Y(q) = Y_{pot} \cdot (-e \cdot q^{\delta} \cdot \ln(q^{\delta})); \quad (22)$$

$$Z(q) = q \cdot Y(q) = Y_{pot} \cdot (-e \cdot q^{\delta+1} \cdot \ln(q^{\delta})). \quad (23)$$

Для проведення ідентифікації моделей (22), (23) потрібно встановити значення параметра δ , а також значеннями потенційного обсягу випуску Y_{pot} . Y_{pot} – не є спостережуваною величиною і потребує додаткової оцінки. Одним із способів оцінювання є використання формули Оукена, яка встановлює співвідношення між рівнем безробіття і величиною недоотриманого ВВП:

$$\frac{Y(q)}{Y_{pot}} = 1 - \lambda(u - u^*). \quad (24)$$

Прирівняємо (24) і (22). У результаті отримаємо рівняння для знаходження параметра δ :

$$\delta \cdot q^{\delta} = \frac{\lambda \cdot (u - u^*)}{e \cdot \ln q}. \quad (25)$$

де λ – параметр Оукена;

u – фактичний рівень безробіття;

u^* – природний рівень безробіття.

Проведемо розрахунки моделі для економіки України при $\lambda=3$ та $u^*=0,06$ на основі статистичних даних та фіскальних характеристик, розрахованих на основі (25), див. таблицю 1.

Таблиця 1

Статистичні дані та короткострокові фінансові характеристики економіки України

Рік	Податкові надходження Зведеного бюджету, млн грн	Фактич. рівень безробіття	ВВП, млн грн	Урот млн грн (24)	δ (25)	q^* (19)	q^{**}	$q^{**} - q^*$
2000	31317,5	0,124	170070	227366,3	1,06	0,389	0,615	0,226
2001	36716,7	0,117	204190	265526,7	1,016	0,373	0,609	0,235
2002	45390	0,103	225810	278434	1,02	0,375	0,609	0,234
2003	54320,4	0,097	267344	322489,7	1,005	0,369	0,607	0,238
2004	63161,8	0,092	345113	408901,7	0,9	0,329	0,591	0,262
2005	98065,2	0,078	441452	498252,8	0,92	0,337	0,594	0,257
2006	125743,1	0,074	544153	605961	0,91	0,333	0,592	0,259
2007	161264,2	0,069	720731	789409,6	0,84	0,304	0,581	0,277
2008	227164,8	0,069	948056	1038396	0,89	0,325	0,589	0,264
2009	208073,2	0,096	913345	1097770	1,05	0,386	0,614	0,228
2010	234447,7	0,082	1082569	1238637	0,93	0,341	0,595	0,254
2011	334691,9	0,08	1302079	1479635	1,03	0,379	0,611	0,232
2012	360567,2	0,076	1411238	1582105	0,99	0,364	0,605	0,241
2013	353968,1	0,073	1454931	1614796	0,93	0,341	0,595	0,254
2014	367511,9	0,093	1566728	1862935	1,06	0,389	0,615	0,226
2015	507635,9	0,091	1979458	2337022	1,11	0,406	0,622	0,216
2016	650781,7	0,093	2383182	2833748	1,18	0,428	0,632	0,204

На основі даних таблиці 1, що охоплюють обсяг податкових надходжень Зведеного бюджету України, фактичний рівень безробіття та динаміку зростання ВВП обчислено рівень податкового навантаження, графічне представлення якого подано на рис. 4.

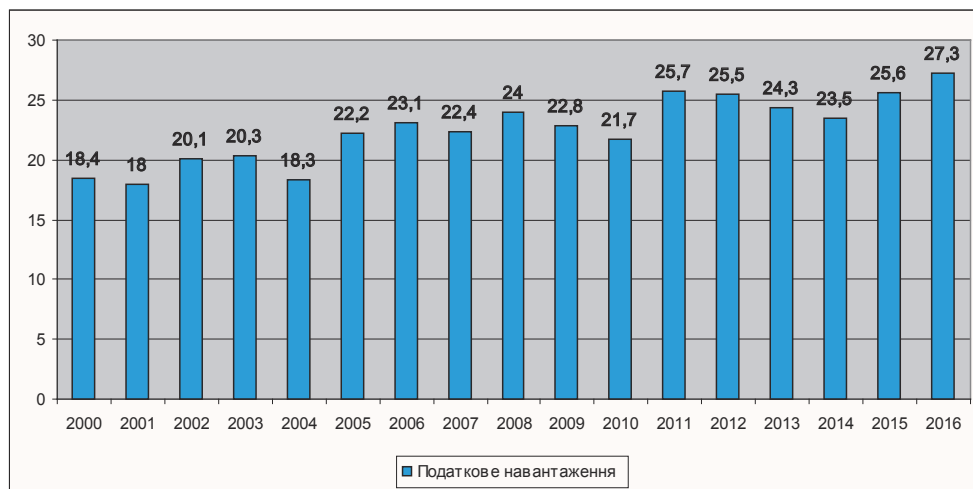


Рис. 4. Динаміка податкового навантаження (q), розрахованого на основі короткострокових фінансових характеристик, %

Слід звернути увагу на те, що впродовж аналізованого періоду має місце поступове зростання податкового навантаження на 8,9% порівняно з 2000 роком.

Знайдемо коефіцієнти еластичності:

$$E_q^Y = \frac{\partial Y}{\partial q} \cdot \frac{q}{Y} = \delta + \frac{1}{\ln q}; \quad E_q^Z = \frac{\partial Z}{\partial q} \cdot \frac{q}{Z} = (\delta + 1) + \frac{1}{\ln q}.$$

Значення цих коефіцієнтів для економіки України з 2000 року по 2016 рік наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти еластичності

Рік	E_q^Y	E_q^Z
2000	0,469	1,469
2001	0,433	1,433
2002	0,397	1,397
2003	0,378	1,378
2004	0,311	1,311
2005	0,255	1,255
2006	0,227	1,227
2007	0,172	1,172
2008	0,190	1,190
2009	0,374	1,374
2010	0,276	1,276
2011	0,294	1,294
2012	0,257	1,257
2013	0,223	1,223
2014	0,370	1,370
2015	0,375	1,375
2016	0,410	1,410

Знайдені саме так δ , відповідні фіскальні значення q^* та q^{**} , а також коефіцієнти еластичності E_q^Y та E_q^Z умовно називають *короткотерміновими фіскальними характеристиками*.

Параметри моделі Лоладзе оцінимо за допомогою МНК. Для приведення функції (17) до лінійного вигляду прологарифмуємо її. У результаті отримаємо рівняння лінійної регресії:

$$\ln\left(-\frac{Y}{\ln(q)}\right) = \ln(\alpha_0) + \lambda\tau + \delta \cdot \ln(q) + u. \quad (26)$$

У результаті статистичної оцінки отримаємо для економіки України таку регресійну модель:

$$\ln\left(-\frac{Y}{\ln(q)}\right) = 11,74 + 3,99\tau + 1,03q. \quad (27)$$

$$R^2 = 0,9896; \quad F = 37,9; \quad DW = 1,56.$$

Із наведених статистичних характеристик, усі рівняння повністю задовольняють тестам верифікації моделі при 5%-му рівні значимості. Тому ми можемо констатувати, що (17) з високою точністю здійснює апроксимацію реальних даних і має підстави для формування відповідних економічних висновків. Запишемо отримане рівняння регресії (27) в початковій формі (17):

$$Y(q) = -125492 \cdot e^{3,99\tau} \cdot q^{1,03} \cdot \ln(q)$$

Висновки. Очевидним є те, що високий рівень податкового навантаження негативно впливає на підприємницьку й інвестиційну активність, що в кінцевому підсумку призводить до зменшення податкових платежів. Тому на сьогодні день ключовим завданням уряду повинно стати збалансування рівня податкового навантаження, розширення податкової бази та надання обґрунтованих податкових пільг і податкових преференцій.

Література:

1. Laffer Arthur. The Laffer curve: Past, Present, and Future [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/research/Taxes/bg1765.cfm>.
2. Ананишвили Ю. Налоги и макроэкономическое равновесие : лафферо-кейнсианский синтез / Ю. Ана-нишвили, В. Папава. – Стокгольм : SA&CC Press, 2010. – 142 с.
3. Крисоватий А. І. Оподаткування і ринок : умови і можливості поєднання / А. І. Крисоватий. – Терно-піль : Вид. Карпюка, 2000. – 314 с.
4. Меркулова Т. В. Снижение налоговой нагрузки и эффект Лаффера : аргументы и заблуждения / Т. В. Меркулова // в кн. : Налогообложение: проблемы науки и практики – 2007 : Монография. – Х. : ИД «ИН-ЖЕК», 2007. – С. 28–42.

Отримано: 06 червня 2017 р.

Прорецензовано: 11 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 червня 2017 р.

osolodkaya@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-115-119

Солодка О. О. Кредитні ноти в механізмі залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках / О. О. Солодка // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 115–119.

УДК: 336.648

JEL-класифікація: G23

Солодка Ольга Олегівна,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КРЕДИТНІ НОТИ В МЕХАНІЗМІ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ НА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

У статті визначено економічну природу та механізм функціонування CLN у розрізі ефективного залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках і перерозподілу кредитного ризику. Доведено, що появу кредитних нот обумовлено процесами сек'юритизації кредитів. Досліджено особливості залучення капіталу і мінімізації кредитних ризиків через механізм функціонування CLN. Розглянуто інвестиційну складову CLN. Визначено переваги CLN порівняно з іншими інструментами залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках.

Ключові слова: кредитна нота, кредитний дериватив, дефолт, пул активів, трастова компанія, кредитний захист, боргові фінансові інструменти.

Солодка Ольга Олеговна,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансов,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КРЕДИТНЫЕ НОТЫ В МЕХАНИЗМЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

В статье определены экономическая природа и механизм функционирования CLN в разрезе эффективного привлечения капитала на международных финансовых рынках и перераспределения кредитного риска. Доказано, что появление кредитных нот обусловлено процессами секьюритизации кредитов. Исследованы особенности привлечения капитала и минимизации кредитных рисков через механизм функционирования CLN. Рассмотрена инвестиционная составляющая CLN. Определены преимущества CLN перед другими инструментами привлечения капитала на международных финансовых рынках.

Ключевые слова: кредитная нота, кредитный дериватив, дефолт, пул активов, трастовая компания, кредитная защита, долговые финансовые инструменты.

Olga Solodka,

PhD in Economics, Associate Professor at the Finance Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

CREDIT LINKED NOTES IN THE MECHANISM OF RAISING CAPITAL IN INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS

The paper defines the economic nature and the mechanism of CLN (credit linked notes) functioning in the context of an efficient capital raising and credit risk redistribution. The author proves that the appearance of credit linked notes is caused by the process of loans securitization. The article also deals with the peculiarities of raising capital and minimizing credit risk through the mechanism of CLN functioning. CLN's investment components are characterized and its advantages over other instruments of the capital raising in international financial markets are defined.

Key words: credit linked notes, credit derivative, default, pool of assets, trust company, credit protection, debt financial instruments.

Постановка проблеми. Інвестиційні ресурси в умовах фінансової глобалізації є переважно залученими, що обумовлює необхідність активізації використання та диференціації боргових фінансових інструментів. Інвестування в боргові фінансові інструменти вимагає оцінки кредитного ризику. Способами оцінки кредитного ризику компанії є використання кредитних рейтингів загальноновизнаних рейтингових агентств або внутрішніх систем кредитного аналізу. Оскільки кредитний ризик у широкому розумінні є ймовірністю дефолту компанії, то його можна оцінювати в абсолютних величинах за допомогою широкого спектру стохастичних моделей. Однак світова фінансова криза довела, що сучасні умови функціонування глобального фінансового ринку вимагають більш детальних, скоригованих за часовими і перехресними характеристиками моделей оцінки кредитних ризиків. Традиційні методи оцінки кредитного

ризиків мають надто великий часовий лаг, водночас навіть денне запізнювання, необхідних для оцінки ризику, параметрів має наслідком інформаційну неефективність. Зазначене актуалізує необхідність запровадження фінансових деривативів у діяльність економічних суб'єктів із метою об'єктивізації оцінки кредитного ризику та ринкової вартості активів. Такими інструментами є кредитні ноти (Credit Linked Notes – CLN)¹.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного залучення капіталу та мінімізації кредитних ризиків через механізм функціонування кредитних нот, посилення регульованості та прозорості ринку кредитних деривативів, способи зменшення частки спекулятивної складової на користь хеджування в механізмі торгівлі кредитними нотами досліджено в працях провідних учених світу, зокрема: М. Армана [8], Ф. Блека [9], Д. Дюффі [11], Д. Коссіна [10], А. Лобанова [7], М. Майєра [13], Х. Пиротте [10], М. Рудолфа [12], К. Сінглтона [11], М. Френкела [12], У. Хомела [12], А. Чугунова [7], М. Шоулза [14] та інших.

Досліджуючи сферу застосування CLN, науковці [7; 9; 11] акцентують увагу на хеджуванні кредитного ризику базового активу; досліджують моделі об'єктивної ринкової оцінки вартості CLN; визначають способи оцінки обсягів кредитного захисту. Значна кількість наукових праць [1; 2; 3; 4; 5; 8; 10; 12; 13; 14] присвячена особливостям функціонування механізму CLN у розрізі способів залучення капіталу та суперечностей управління кредитними ризиками; визначенню переваг і недоліків визначення вартості CLN; дослідженню особливостей прояву спекулятивної складової CLN, ефективності торгівлі кредитними деривативами на позабіржових ринках за умов посилення нестабільності міжнародної фінансової системи, напрямів підвищення прозорості і регульованості ринку CLN.

Незважаючи на значну кількість наукових доробок, проблема ефективного залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках, мінімізація кредитних ризиків через механізм функціонування кредитних нот на сьогодні залишається актуальною. Механізм функціонування CLN у розрізі реалізації інвестиційного потенціалу кредитного деривативу та перерозподілу кредитного ризику потребують подальших наукових досліджень.

Мета та завдання дослідження. Метою статті є визначення функціональних характеристик кредитних нот як інструменту залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках. Завдання дослідження: визначити економічну природу та механізм функціонування CLN у розрізі ефективного залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках і перерозподілу кредитного ризику; дослідити особливості залучення капіталу і мінімізації кредитних ризиків через механізм функціонування CLN; визначити інвестиційну складову CLN та переваги CLN перед іншими інструментами залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу. Кредитна нота (CLN) – цінний папір, платежі за яким залежать від настання певної кредитної події або зміни кредитного показника (рейтингу, якості тощо) якоїсь особи чи пулу активів. Оскільки активи, що включаються в такий пул, знаходяться на балансі оригінатора або власника активів, то останні можуть розглядати кредитну ноту як гарантію від втрат за цими активами [2, с. 247].

Механізм обігу кредитних нот забезпечує міжнародна клірингова система Euroclear або Clearstream. Емісія кредитних нот подібна емісії еврооблігацій. Учасниками торгів кредитними нотами є позичальник, кредитор, організатор, андерайтер, депозитарій. Водночас кредитна заборгованість позичальника є джерелом залучення інвестиційних ресурсів через механізм емісії та розміщення CLN. Банк, власник кредитних ресурсів, перерозподіляє кредитні ризики на емітента (андерайтера) через продаж йому кредитної заборгованості позичальника. Своєю чергою андерайтер емітує та розміщує CLN серед інвесторів, отримуючи прибутки у вигляді комісійної нагороди. Слід зазначити, що процес андерайтингу існує у двох варіантах, а саме: гарантований – передбачає зобов'язання андерайтера розмістити наперед визначений обсяг CLN; ринковий (за принципом Best Eff Orts) – обсяг розміщення CLN визначається на підставі попиту інвесторів на певний похідний фінансовий інструмент. На нашу думку, враховуючи низьку інвестиційну активність в Україні, доцільним для запровадження є саме андерайтинг за принципом Best Eff Orts. Клірингові операції за CLN здійснює депозитарій. Залежно від розвиненості інфраструктури ринку похідних фінансових інструментів, зазначені учасники торгів CLN можуть одночасно виконувати кілька функцій, тобто поєднувати кілька статусів у механізмі обігу кредитних нот.

Справедливу вартість CLN визначають на основі заявок інвесторів, що відповідають конкретному кредиту, який надають лише після наявності визначеної умови угоди кількості заявок інвесторів. Визначена кількість заявок інвесторів має назву «книга заявок» (Bookbuilding). Таким чином, після формування книги заявок остаточно визначаються цінові параметри CLN (відсоткові ставки за кредитом), інвестори стають власниками CLN, а позичальник отримує кредитні ресурси від банку [5].

¹ Інша назва CLN: кредитний цінний папір.

CLN є борговим похідним фінансовим інструментом, базовим активом якого є кредитна заборгованість. Кредитор, у такий спосіб мінімізує власні кредитні ризики через їх перерозподіл на інвесторів – власників кредитних нот, а інструментом сек'юритизації базового активу є CLN.

Механізм функціонування CLN (рис. 1) передбачає, що андерайтер сплачує кредиторів відсотки та основну суму боргу за кредитом (номінальну вартість кредиту) відповідно до погашення позичальником кредиту. Одночасно андерайтер сплачує інвесторів відсотки, розмір який визначений угодою CLN. Зауважимо, що за угодою CLN, кредитна подія містить дві складові – дефолт базового активу та дефолт позичальника. У разі настання кредитної події, протягом терміну, визначеного угодою CLN, здійснюється погашення реальної вартості кредитної заборгованості, тобто різниці номінальної вартості та збитків. У протилежному випадку погашення кредитної заборгованості здійснюється за номінальною вартістю. Враховуючи вказані особливості механізму CLN, слід зазначити, що інвестори несуть подвійний ризик (ризик дефолту базового активу та ризик дефолту позичальника), але водночас мають право вимоги лише до андерайтера [1].



Рис. 1. Механізм функціонування CLN

Джерело: [1].

Ми підтримуємо наукову позицію, згідно з якою CLN є ефективним інструментом мінімізації кредитних ризиків банків. Фактично, банки через механізм CLN залучають до участі у кредитному ризику посередників, надаючи їм частку у кредитній позиції, але позбавляються ризиків появи проблемної заборгованості. Зазначене сприяє зменшенню концентрації ризиків у банківській системі країни, що має наслідком підвищення рівня її стійкості до впливу наслідків економічних і фінансових криз. Крім того, при достатній розвиненості фондового ринку, CLN можуть торгуватися на організаторах торгів, збільшуючи при цьому рівень диференціації інвестиційних можливостей [3].

Для порівняння в таблиці 1 наведено послідовність використання боргових фінансових інструментів в залежності від вартості компанії та складності процедури. Порівняльна характеристика CLN та єврооблігацій наведена в таблиці 2.

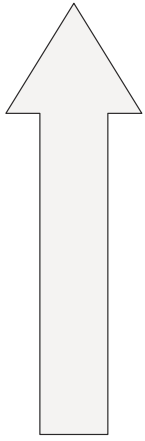
Ми вважаємо, що порівняно з емісією єврооблігацій, емісія CLN спрощується необхідністю наявності аудиторського висновку міжнародної компанії лише за один рік. Для емітента виключено процедуру юридичної перевірки бізнесу позичальника (Due Diligence), а також наявність міжнародних кредитних рейтингів. Емісія та розміщення кредитних нот потребують коротших термінів і менших операційних витрат, оскільки CLN не потребують лістингу міжнародних фондових бірж.

Водночас спрощена процедура емісії та розміщення CLN генерує недоліки цього фінансового інструменту, які мають прояв у підвищеній недовірі інвесторів і, як наслідок, збільшення вартості CLN у вигляді додаткової премії за ризик інвесторів. Зазначений факт зменшує ліквідність кредитних нот порівняно з єврооблігаціями [4].

Враховуючи економічну природу кредитних нот, вважаємо за доцільне їх порівняння з синдікованим кредитуванням. У такому контексті, CLN орієнтовані на більш широку цільову аудиторію потенційних інвесторів, а також передбачають можливість існування вторинного ринку, що, у стратегічній перспективі, гарантує зменшення вартості кредитних ресурсів для потенційних позичальників.

Таблиця 1.

Боргові фінансові інструменти залежно від вартості компанії та складності процедури випуску

Боргові фінансові інструменти	Вимоги до процедури випуску	Напрямок зміни вартості компанії та складності процедури випуску
IPO	✓ виконання вимог інвесторів до якості компанії та її бізнесу; ✓ розширення можливостей майбутнього боргового фінансування завдяки посиленню акціонерної складової; ✓ реалізація частини вартості компанії акціонерами; ✓ створення публічного індикатору вартості бізнесу.	
Випуск єврооблігацій (євробондів)	✓ досягнення високих стандартів розкриття інформації; ✓ отримання міжнародного кредитного рейтингу провідних рейтингових агентств; ✓ збільшення обсягів і термінів боргового фінансування.	
Випуск кредитних нот (CLN)	✓ підвищення прозорості діяльності; ✓ продаж зобов'язань компанії більш широкому колу інвесторів – диверсифікація бази інвесторів за типом і географією; ✓ створення міжнародної кредитної історії.	
Синдиковане кредитування	✓ створення інвестиційного бренду; ✓ оптимізація юридичної структури; ✓ створення публічної кредитної історії.	

Джерело: складено автором на основі [4].

Таблиця 2.

Параметри емісії CLN та єврооблігацій

Параметри емісії	CLN	Єврооблігації
Валюта випуску	Долари США, євро, гривні	Долари США, євро, гривні
Вимоги реєстрації	Немає	Необхідна реєстрація проспекту
Розкриття інформації	Середні вимоги до розкриття	Надвисокі вимоги до розкриття
Лістинг	Можливий, але необов'язковий	Обов'язковий
Кредитний рейтинг	Бажаний, але необов'язковий	Обов'язковий
База інвесторів	Комерційні банки, хедж-фонди, інвестиційні компанії	Пенсійні фонди, страхові компанії, управляючі компанії, центральні і комерційні банки, кваліфіковані інституційні інвестори
Обсяг випуску	50-150 млн дол. США	150-1500 млн дол. США
Термін підготовки	1-2 місяці	3-4 місяці
Термін обігу	1-3 роки	2-5 років
Юридичні витрати	≈ 290-390 тис. дол.	≈ 500-600 тис. дол.
Вторинний ринок	Низька ліквідність, залежить від активності організатора та емітента	Активний вторинний ринок
Аудит	Бажана наявність звітності за МФС3, але необов'язкова	Обов'язкова наявність звітності за МФС3

Джерело: [4, с. 201; 5, с. 164].

Висновки. За умов низької фінансової стабільності, інвестиційну привабливість CLN суттєво зменшує сплата відсотків після факту погашення позичальником основної суми кредиту. Водночас за умови настання кредитної події, відсотки інвестору нараховуються та сплачуються лише за період, що передуює факту настання кредитної події. Таким чином, погашення CLN відбувається за мінусом різниці між номінальною вартістю кредитної заборгованості та фактично сплаченою позичальником суми боргу, що зменшує суму прибутків для інвесторів [15].

Певною мірою зазначені вади CLN нівелюються в нотах участі у кредиті (Loan Participation Notes – LPN), що є різновидом CLN [4; 6; 15]. Різниця між CLN і LPN полягає у вимогах до емітентів, зокрема: наявність кредитних рейтингів двох міжнародних агентств; наявність аудиторських висновків міжнародних компаній за три роки; лістинг на міжнародних фондових біржах; юридична перевірка бізнесу позичальника (Due Diligence). Внаслідок цього, емісія та розміщення LPN потребують утримання довших термінів, але супроводжується меншими інвестиційними ризиками.

Емісія та розміщення кредитних нот дозволяє позичальникам залучати фінансові ресурси на міжнародних ринках капіталу, збільшувати рівень інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів через створення позитивної кредитної історії та отримання міжнародних кредитних рейтингів. Разом із

тим обіг кредитних нот сприяє формуванню справедливої вартості кредитних ресурсів через публічність розміщення.

На нашу думку, основними функціональними характеристиками кредитних нот у механізмі залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках є: адаптованість до ринкових умов; справедлива вартість як наслідок ринкового ціноутворення; зменшення вартості кредитних ресурсів у стратегічній перспективі. Проте, вважаємо, що зазначені характеристики кредитних нот можуть бути ефективно використані лише за умови стабільних відсоткових ставок і вузьких кредитних спредів. В умовах фінансової нестабільності інвестори віддаватимуть перевагу більш ліквідним активам.

Література:

1. Андреева Г. І. Використання кредитних деривативів як інструментів перерозподілу (мінімізації) кредитних ризиків / Г. І. Андреева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2007. – Т. 21. – С. 16–24.
2. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменко-ва. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с.
3. Глушенко С. В. Інструменти управління ризиками кредитної діяльності / С. В. Глушенко // *Мастеріум*. – Випуск 35. – 2009. – С. 4–7.
4. Кишакевич Б. Ю. Використання кредитно-дефолтних боргових зобов'язань як засобу залучення капіталу / Б. Ю. Кишакевич // *Науковий вісник НЛТУ України*. – Випуск 18.3. – 2008. – С. 198–203.
5. Олійник Я. О. Використання банками кредитних нот для формування ресурсного потенціалу / Я. О. Олійник // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – № 2. – 2013. – С. 163–166.
6. Солодка О. О. Економічна природа і механізм функціонування CLN / О. О. Солодка // *Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансові механізми забезпечення розвитку економіки України в сучасних умовах», 15 квітня 2016 року*. – К. : ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана; Аграр Медіа Груп, 2016. – С. 223–225.
7. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента* / [под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова]. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
8. Armann M. Credit risk valuation / M. Armann. – Berlin : Springer Verlag, 2001.
9. Black F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // *Journal of Political Economy*. – 1973. – № 81. – P. 637–659.
10. Cossin D. Advanced credit risk analysis / D. Cossin, H. Pirotte. – Chichester : John Wiley & Sons, 2001.
11. Duffie D. Modeling Term Structures of Defaultable Bonds / D. Duffie, K. Singleton // *Review of Financial Studies*. – 1999. – № 12. – P. 687–720.
12. Frenkel M. Risk management : Challenge and opportunity / M. Frenkel, U. Hommel, M. Rudolf. – Berlin : Springer Verlag, 2000. – P. 141–154.
13. Mayer Martin. The Dangers of Derivatives / Martin Mayer // *The Wall Street Journal*. – May 20. – 1999.
14. Scholes M. Global Financial Markets, Derivative Securities, and Systemic Risks / M. Scholes // *Journal of Risk and Uncertainty*. – № 12. – 1996. – С. 271–286.
15. Solodka O.O. Credit linked notes as an instrument of attraction of capital and credit risk minimization / O. O. Solodka // *The collection includes the 3d the International Conference on Recent Trends in Science and Technology Management, 23-29 May 2015*. – London : SCIEURO, 2015. – P. 50–63.

Отримано: 12 червня 2017 р.

Прорецензовано: 19 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 29 червня 2017 р.

sholoiko@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-120-125

Шолойко А. С. Діяльність страхових і перестрахових посередників в Україні / А. С. Шолойко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 120–125.

УДК: 368

JEL-класифікація: G 22

Шолойко Антоніна Сергіївна,

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ І ПЕРЕСТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УКРАЇНІ

У статті визначено зміст категорій «страховий посередник» і «перестраховий посередник». Порівняно діяльність страхових і перестрахових посередників в Україні під час укладення ними угод зі страховиками і перестраховиками резидентами та нерезидентами і з'ясовано, що фізичні та юридичні особи більше довіряють саме страховикам і перестраховикам нерезидентам. Визначено структуру страхових платежів зі страхування та перестрахування різних об'єктів за участю страхових і перестрахових посередників в Україні.

Ключові слова: страховий агент, страховий і перестраховий брокер, страхові посередники, перестрахові посередники.

Шолойко Антонина Сергеевна,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент кафедры страхования, банковского дела и риск-менеджмента, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫХ ПОСРЕДНИКОВ В УКРАИНЕ

В статье определено содержание категорий «страховой посредник» и «перестраховочный посредник». Проведено сравнительный анализ деятельности страховых и перестраховочных посредников в Украине при заключении ими соглашений со страховщиками и перестраховщиками резидентами и нерезидентами и выяснено, что физические и юридические лица больше доверяют именно страховщикам и перестраховщикам нерезидентам. Определена структура страховых платежей по страхованию и перестрахованию различных объектов с участием страховых и перестраховочных посредников в Украине.

Ключевые слова: страховой агент, страховой и перестраховочный брокер, страховые посредники, перестраховочные посредники.

Antonina Sholoiko,

PhD in Economics, Senior Research Fellow, Associate Professor at the Department of Insurance, Banking and Risk-management, Taras Shevchenko National University of Kyiv

ACTIVITIES OF INSURANCE AND REINSURANCE INTERMEDIARIES IN UKRAINE

The article defines the categories «insurance intermediary» and «reinsurance intermediary». The author conducts a comparative analysis of insurance and reinsurance intermediaries' activities in Ukraine at the point of final transactions with insurers / reinsurers who are residents / non-residents. It was found that individuals and legal entities trust more to the insurers and reinsurers who are non-residents. The structure of insurance payments for insurance and reinsurance of various objects with the participation of insurance and reinsurance intermediaries in Ukraine is determined.

Key words: insurance agent, insurance and reinsurance broker, insurance intermediaries, reinsurance intermediaries.

Постановка проблеми. У вітчизняній теорії та практиці страхового посередництва діяльність перестрахових посередників розглядають як складову діяльності страхових посередників. Однак у високорозвинених країнах перестрахові посередники – це вищий щабель посередницької діяльності, що вимагає високого професіоналізму та глибоких знань щодо специфіки перестрахування. Тому об'єктивно необхідним є більш детальний розгляд поняття «перестраховий посередник» і порівняння діяльності страхових і перестрахових посередників, зокрема під час укладення ними угод зі страховиками та перестраховиками резидентами та нерезидентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання страхового посередництва на страховому ринку України у своїх працях розглядали такі вчені: О. В. Кнейслер, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк, В. В. Резнікова та інші. Однак поглибленого дослідження потребує діяльність перестрахових посередників.

Мета завдання дослідження. Метою статті є розкриття змісту та порівняння діяльності страхових і перестрахових посередників в Україні під час укладення ними угод зі страховиками та перестраховиками резидентами і нерезидентами.

Завдання статті полягають у:

- визначенні змісту категорій «страховий посередник» і «перестраховий посередник»;
- порівнянні діяльності страхових і перестрахових посередників в Україні під час укладення ними угод зі страховиками і перестраховиками резидентами та нерезидентами;
- визначенні структури страхових платежів зі страхування та перестрахування різних об'єктів за участю страхових і перестрахових посередників в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ст. 15 Закону України «Про страхування» виокремлює лише страхових посередників, якими можуть бути страхові або перестрахові брокери, страхові агенти [1]. Тобто в цьому Законі прямого виокремлення перестрахових посередників немає, але зі змісту статті випливає, що посередниками у перестрахуванні можуть бути лише перестрахові брокери. У міжнародній же практиці трапляється таке поняття, як «перестраховий посередник» (таблиця 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «перестраховий посередник»

№	Джерело	Визначення
1	Директива (ЄС) 2016/97 Європейського Парламенту та Ради від 20.01.2016 р. «Про реалізацію страхових продуктів»	Означає будь-яку фізичну або юридичну особу, окрім перестраховальної компанії або її працівників, яка за винагороду розпочинає або проваджує діяльність із реалізації перестраховальних продуктів [2].
2	Glossary of reinsurance terminology	Залучений перестраховальником для укладення договору перестрахування з перестраховиком від імені перестраховальника на ринках вибору брокера або як визначено перестраховальником. Веде переговори щодо перестрахування між перестраховальником і перестраховиком; надає послуги, такі як обробка претензій, консультації з бухгалтерського обліку та андеррайтингу [3].
3	Reinsurance Intermediary Model Act	Означає перестрахового посередника-брокера або перестрахового посередника-менеджера [4].
4	Англо-російський економічний словник	Особа, яка виступає в ролі сполучної ланки між перестраховиком і перестраховальником, наприклад, перестраховий агент або перестраховий брокер [5].
5	Financial and Capital Market Commission	Для реєстрації в реєстрі страхових та перестрахових посередників, страховий та перестраховий посередник подає до Комісії пакет документів [6].

Отже, як видно з визначень, що представлені в таблиці 1, перестрахові посередники – це окрема група посередників, які діють між перестраховальником і перестраховиком, та серед яких розрізняють не лише перестрахових брокерів, а й перестрахових агентів, а в окремих країнах ще і перестрахових посередників-менеджерів (США). Тоді як страхові посередники у вузькому розумінні – це посередники, які діють між страховиком і потенційним страхувальником, а також залучають страхових агентів і страхових брокерів. Таким чином, Закон України «Про страхування» трактує поняття «страхові посередники» в широкому розумінні і має на увазі страхових та перестрахових посередників.

Як зазначає О. В. Кнейслер, «... перестраховими брокерами можуть бути лише юридичні особи ..., тоді як страхові брокери функціонують на страховому ринку у статусі фізичних та юридичних осіб. Такі законодавчі вимоги пояснюються тим, що учасниками перестраховального ринку є безумовно професійні гравці (страхові й перестраховальні компанії), а відповідно, посередницькі послуги їм повинні надаватися виключно юридичними особами – підприємницькими структурами» [7, с. 157].

Відповідно до вітчизняного законодавства необхідними є: реєстрація страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів [8]. Нині в Державному реєстрі страхових та перестрахових брокерів, який веде Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, зареєстровано 52 брокера. Тоді як у Переліку страхових та/або перестрахових брокерів-нерезидентів, які повідомили про намір здійснювати діяльність на території України, числиться 18 брокерів [9]. «Страхові та/або перестрахові брокери-нерезиденти можуть здійснювати посередницьку діяльність на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами самостійно або через свої постійні представництва в Україні» [10]. Звідси динаміку діяльності страхових і перестрахових посередників в Україні доцільно розглядати щодо укладення ними угод зі страхування та перестрахування на користь потенційних страхувальників і перестраховальників відповідно як із вітчизняними страховиками, так і зі страховиками та перестраховиками-нерезидентами (таблиця 2).

За даними таблиці 2 діяльність страхових посередників в Україні в 2016 р. порівняно з 2010 р. демонструє зростання лише за показниками: страхові платежі, отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними із страхувальниками (+121,6%) і сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними із страховиками-резидентами на користь страхувальників (+73,2%). Тоді як усі інші показники, враховуючи діяльність перестрахових посередників, знизилися за аналогічний період. Це можна пояснити не лише складною економічною ситуацією

в Україні, а й тим, що роль страхових і перестрахових посередників є незначною в реалізації страхових і перестрахових послуг, оскільки на такий посередницький канал збуту вказаних послуг припадає не більше 0,3% зібраних страхових платежів у загальній сумі валових страхових премій в Україні.

Таблиця 2

**Діяльність страхових і перестрахових посередників в Україні щодо укладення ними угод
зі страхування та перестрахування зі страховиками та перестраховиками-резидентами
протягом 2010–2016 рр., тис. грн**

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп приросту 2016/2010, %
Страхові платежі, отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками	39875,8	28441,0	28773,5	77079,2	66706,5	99405,5	88365,8	121,6
Страхові виплати, здійснені страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками	770,3	493,5	1137,4	1532,8	0,0	0,0	0,0	-100,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними зі страховиками-резидентами на користь страхувальників	3389,3	2485,9	2144,4	4378,4	3546,6	4808,5	5871,3	73,2
Кількість договорів страхування, укладених брокером зі страховиками-резидентами на користь страхувальників	8328,0	9083,0	2766,0	3150,0	2527,0	2116,0	3769,0	-54,7
Перестрахові платежі, отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестрахувальників	12515,4	12351,3	4859,7	5593,9	8957,8	5574,1	10579,0	-15,5
Страхові виплати, компенсовані перестраховиками-резидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестрахувальників	162,1	0,0	0,0	15959,2	276,5	0,0	0,0	-100,0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахуванні, отриманих брокером від перестрахувальників	1073,2	1012,9	989,3	598,4	747,2	1117,4	913,4	-14,9
Кількість договорів перестрахування, укладених брокером із перестраховиками-резидентами на користь перестрахувальників	177,0	140,0	122,0	88,0	76,0	138,0	85,0	-52,0
Питома вага платежів, зібраних страховими і перестраховими посередниками, в загальній сумі валових страхових премій, %	0,23	0,18	0,16	0,29	0,28	0,35	0,28	x

Джерело: складено автором за даними [11].

Дещо іншою є ситуація щодо діяльності страхових і перестрахових посередників в Україні щодо укладення ними угод зі страхування та перестрахування зі страховиками та перестраховиками-нерезидентами (таблиця 3).

За даними таблиці 3 діяльність страхових посередників в Україні у 2016 р. порівняно з 2010 р. демонструє зростання за всіма показниками у 2016 р. порівняно з 2010 р., окрім страхових виплат, компенсованих перестраховиками-нерезидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестрахувальників (-72%). Однак причиною цього може бути тривалий процес урегулювання страхових випадків за договорами первинного страхування. Тоді як позитивна динаміка всіх інших показників свідчить про те що фізичні та юридичні особи віддають перевагу і більше довіряють саме страховикам і перестраховикам-нерезидентам. Порівняння показників за угодами зі страховиками і перестраховиками резидентами та нерезидентами, укладених за участю страхових і перестрахових посередників представлено в таблиці 4.

Таблиця 3

Діяльність страхових і перестрахових посередників в Україні щодо укладення ними угод зі страхування та перестрахування зі страховиками та перестраховиками-нерезидентами протягом 2010–2016 рр., тис. грн

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп приросту 2016/2010, %
Страхові платежі, отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками	2482,4	1478,9	1373,2	7302,2	906,6	2269,0	4331,6	74,5
Страхові виплати, здійснені страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками	0,0	0,0	0,0	7941,0	0,0	0,0	0,0	0
Сума винагороди за надання посередницьких послуг за договорами страхування, укладеними зі страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	229,7	221,5	165,0	413,5	125,8	349,4	747,8	225,6
Кількість договорів страхування, укладених брокером зі страховиками-нерезидентами на користь страхувальників	4,0	0,0	5,0	15,0	12,0	22,0	25,0	525,0
Перестрахові платежі, отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестрахувальників	215696	255569	364046	422518	345272	826443	1230806	471
Страхові виплати, компенсовані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестрахувальників	84791	59686	27289	20391	47181	213391	23356	-72
Сума винагороди за надання посередницьких послуг у перестрахуванні, отримана брокером від перестрахувальників	8947	18192	14624	16560	15996	22942	23780	166
Кількість договорів перестрахування, укладених брокером із перестраховиками-нерезидентами на користь перестрахувальників	283,0	269,0	348,0	408,0	325,0	307,0	313,0	10,6

Джерело: складено автором за даними [11].

Таблиця 4

Порівняння показників за угодами зі страховиками і перестраховиками резидентами та нерезидентами, укладених за участю страхових і перестрахових посередників в Україні протягом 2010–2016 рр., %

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Тенденція
Рівень страхових виплат за договорами страхування та перестрахування з резидентами	1,78	1,21	3,38	21,16	0,37	0,00	0,00	↓↑↓
Рівень страхових виплат за договорами страхування та перестрахування з нерезидентами	38,86	23,22	7,47	6,59	13,63	25,75	1,89	↓↑↓
Питома вага винагороди посередників у зібраних платежах за укладеними ними договорами страхування і перестрахування зі страховиками і перестраховиками-резидентами	8,52	8,58	9,32	6,02	5,67	5,64	6,86	↑↑↑
Питома вага винагороди посередників у зібраних платежах за укладеними ними договорами страхування і перестрахування зі страховиками і перестраховиками-нерезидентами	4,21	7,16	4,05	3,95	4,66	2,81	1,99	↑↓

Джерело: розраховано автором за даними [11].

За даними таблиці 4 рівень страхових виплат за договорами страхування та перестрахування зі страховиками і перестраховиками нерезидентами є значно вищим, ніж із резидентами, і це пояснює зростання показників співпраці з ними страхових і перестрахових посередників, що було з'ясовано за допомогою даних таблиці 3. Однак такий показник також піддається загальним тенденціям зростання і спадання з огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні. Що ж до питомої ваги винагороди страхових і перестрахових посередників у зібраних платежах за укладеними ними договорами страхування та перестрахування зі страховиками і перестраховиками нерезидентами, то вона дещо нижча, ніж за договорами зі страховиками і перестраховиками-резидентами.

Заслуговує на увагу структура зібраних страхових і перестрахових платежів зі страхування та перестрахування різних об'єктів за участю страхових і перестрахових посередників відповідно (таблиця 5).

Таблиця 5

Структура страхових і перестрахових платежів зі страхування та перестрахування різних об'єктів за участю страхових і перестрахових посередників в Україні протягом 2014–2016 рр., %

Показник	Рік	Об'єкти добровільного страхування				Об'єкти обов'язкового страхування
		Життя	Здоров'я і працездатність	Майно	Відповідальність	
Страхові платежі, отримані страховиками-резидентами за договорами страхування, укладеними зі страховальниками	2014	1,1	53,4	39,1	1,6	4,8
	2015	1,2	60,8	30,7	3,4	3,9
	2016	2,1	82,0	9,5	5,0	1,5
Страхові платежі, отримані страховиками-нерезидентами за договорами страхування, укладеними зі страховальниками	2014	0,0	0,0	57,6	42,4	0,0
	2015	0,0	0,0	53,3	46,7	0,0
	2016	0,0	0,0	52,5	47,5	0,0
Перестрахові платежі, отримані перестраховиками-резидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестраховальників	2014	0,0	0,0	52,6	35,2	12,2
	2015	0,0	0,0	44,7	23,5	31,8
	2016	0,0	0,0	70,8	0,8	28,5
Перестрахові платежі, отримані перестраховиками-нерезидентами за договорами перестрахування, укладеними брокером на користь перестраховальників	2014	0,0	0,1	56,3	6,4	37,2
	2015	0,0	0,1	56,7	10,1	33,1
	2016	0,0	0,1	48,6	25,3	26,0

Джерело: розраховано автором за даними [11].

За даними таблиці 5 можна зробити такі узагальнення:

– в разі залучення страхових посередників для укладення договорів зі страховиками-резидентами протягом 2014–2016 рр. найбільше страхових платежів було зібрано під час страхування здоров'я та працездатності (53,4%–82%) та майнових об'єктів (9,5%–39,1%);

– в разі залучення страхових посередників для укладення договорів зі страховиками-нерезидентами протягом 2014–2016 рр. найбільше страхових платежів було зібрано під час страхування відповідальності (42,4%–47,5%) та майнових об'єктів (52,5%–57,6%);

– в разі залучення перестрахових посередників для укладення договорів із перестраховиками-резидентами протягом 2014–2016 рр. найбільше перестрахових платежів було зібрано під час перестрахування об'єктів обов'язкового страхування (12,2%–31,8%) та майнових об'єктів (44,7%–70,8%);

– в разі залучення перестрахових посередників для укладення договорів із перестраховиками-нерезидентами протягом 2014–2016 рр. також найбільше перестрахових платежів було зібрано під час перестрахування об'єктів обов'язкового страхування (26%–37,2%) та майнових об'єктів (48,6%–56,7%);

– в разі страхування життя іноді залучаються страхові посередники для укладення договорів зі страховиками-резидентами (1,1%–2,1% у структурі зібраних страхових платежів страховими посередниками).

Тобто в разі страхування чи перестрахування відповідальності (наприклад, ядерної) та складних майнових об'єктів залучаються професійні страхові та перестрахові посередники.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу:

– визначити зміст категорій «страховий посередник» і «перестраховий посередник»;

– порівняти діяльність страхових і перестрахових посередників в Україні під час укладення ними угод зі страховиками і перестраховиками резидентами та нерезидентами і з'ясувати, що фізичні та юридичні особи, діючи через страхових і перестрахових посередників, віддають перевагу і більше довіряють саме страховикам і перестраховикам нерезидентам, оскільки рівень страхових виплат за договорами

страхування та перестрахування зі страховиками і перестраховиками нерезидентами є значно вищим;
– визначити структуру страхових платежів зі страхування та перестрахування різних об'єктів за участю страхових і перестрахових посередників в Україні.

Література:

1. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] // LIGA:ZAKON: [сайт]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960085.html.
2. Про реалізацію страхових продуктів : Директива (ЄС) 2016/97 Європейського Парламенту та Ради від 20.01.2016 [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/sektor/Директива_2016_97_страхове%20посередництво.doc.
3. Glossary of reinsurance terminology [Електронний ресурс] // RMS solutions : [сайт]. – Режим доступу : <http://rms-actuary.com/images/2005RMSWebDesign-GlossaryofReinsuranceTerms.pdf>.
4. Reinsurance Intermediary Model Act [Електронний ресурс] // NAIC: [сайт]. – Режим доступу : naic.org/store/free/MDL-790.pdf.
5. Перестраховочный посредник [Електронний ресурс] // Словари и энциклопедии на Академике : [сайт]. – Режим доступу : http://economy_en_ru.academic.ru/53915/reinsurance_intermediary.
6. Registration of insurance and reinsurance intermediaries [Електронний ресурс] // Financial and Capital Market Commission: [сайт]. – Режим доступу : <http://www.fktk.lv/en/licensing/insurance/insurance-intermediaries.html>.
7. Кнейслер О. В. Страхове посередництво на ринку перестрахування / О. В. Кнейслер // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(139). – С. 154–159.
8. Про затвердження Положення про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 28.05.2004 № 736 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0801-04>.
9. Інші реєстри та переліки [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг : [сайт]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/inshi-reestri-ta-pereliki.html>.
10. Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 25.10.2007 № 8170 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1288-07>.
11. Інформація про посередницькі послуги у страхуванні та/або перестрахуванні [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг: [сайт]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-poserednicki.html>.

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 09 червня 2017 р.

Прорецензовано: 16 червня 2017 р.

Прийнято до друку: 25 червня 2017 р.

vysochan_oleg@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-5(33)-127-132

Височан О. С. Облікова дисторсія: поняття, класифікація, причини виникнення та мінімізація негативних наслідків / О. С. Височан // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – С. 127–132.

УДК: 657

JEL-класифікація: M41

Височан Олег Степанович,

доктор економічних наук, професор кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»

ОБЛІКОВА ДИСТОРСІЯ: ПОНЯТТЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ

У статті розглянуто поняття облікової дисторсії як порушення відповідності отримуваної користувачем облікової інформації із реальним станом об'єкта, процесу чи явища. Встановлено її базову класифікаційну ознаку – місце виникнення або джерело походження. Досліджено питання причин виникнення та проблеми, пов'язані із негативними наслідками дії явища дисторсії на систему бухгалтерського обліку та управління. Запропоновано можливі методи профілактики та напрями усунення наслідків облікової дисторсії.

Ключові слова: облікова дисторсія, облікова інформація, викривлення інформаційного потоку, система бухгалтерського обліку, передавальне середовище, джерело облікової інформації.

Височан Олег Степанович,

*доктор экономических наук, профессор кафедры учета и анализа
Национального университета «Львовская политехника»*

УЧЕТНАЯ ДИСТОРСИЯ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МИНИМИЗАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

В статье рассмотрено понятие учетной дисторсии как нарушение соответствия получаемой пользователем учетной информации с реальным состоянием объекта, процесса или явления. Установлено ее базовый классификационный признак – место возникновения или источник происхождения. Исследован вопрос причин возникновения и проблемы, связанные с негативными последствиями действия явления дисторсии на систему бухгалтерского учета и управления. Предложены возможные методы профилактики и направления устранения последствий учетной дисторсии.

Ключевые слова: учетная дисторсия, учетная информация, искривление информационного потока, система бухгалтерского учета, передающая среда, источник учетной информации.

Oleg Vysochan,

Doctor of Economics, Professor at the Department of Accounting and Analysis, Lviv Polytechnic National University

ACCOUNTING DISTORTION: CONCEPT, CLASSIFICATION, CAUSES AND NEGATIVE EFFECTS MINIMIZATION

The article deals with the concept of accounting distortion manifested by the divergence of the user received accounting information with the actual state of the object, process or phenomenon. The author establishes accounting distortion basic classification mark – the place of origin or source of origin; investigates the causes of the problem and problems associated with the negative effects of the distortion phenomenon on the accounting and management system; proposes the possible methods of prevention and directions to eliminate the consequences of accounting distortion.

Key words: accounting distortion, accounting information, distortion of information flow, accounting system, the transmission medium, a source of accounting information.

Постановка проблеми. Облікова дисторсія (від лат. *distorsio* – викривлення) спостерігається в разі порушення відповідності отримуваної користувачем облікової інформації із реальним станом об'єкта, процесу чи явища. Не відносно до дисторсії деякі інші види абераційних (від лат. *aberratio* – відхилення) зміщень потоків облікової інформації: втрата актуальності, невідповідність запиту, апперцепційні дефекти, втрата інформаційного потоку через наявність комунікаційних розривів. Звертаємо також увагу на нетотожність понять «облікова дисторсія» та «облікова помилка». Останнє має відношення лише до технічної складової облікової дисторсії.

Актуальність порушуваної проблеми визначається суттєвим впливом дисторсійних ефектів на якість інформації, продукуюваної системою бухгалтерського обліку та, як наслідок, ефективність управлінських рішень, які приймаються на її основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд явища дисторсії слід здійснювати в руслі інформаційного підходу до дослідження процесів у бухгалтерському обліку. Розвиток інформаційної функції обліку є центральною темою робіт таких вітчизняних учених: К. В. Безверхий, М. М. Бенько, Т. В. Бо-чуля, С. В. Гушко, В. В. Євдокимов, С. В. Івахненко, А. С. Крутова, О. А. Лаговська, А. В. Янчев та ін.

Однак низка питань теоретико-методологічного плану щодо природи виникнення та руху інформаційних потоків у системі бухгалтерського обліку та поза нею залишаються досі відкритими.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розгляд поняття облікової дисторсії, встановлення її базових класифікаційних ознак, дослідження питання виникнення та проблем, пов'язаних із негативними наслідками дії явища дисторсії на систему бухгалтерського обліку та управління.

Виклад основного матеріалу. Важливим елементом дослідження викривлень інформації в системі бухгалтерського обліку та під час формування звітності є встановлення та систематизація їх видів, які досягаються завдяки науково обгрунтованій класифікації.

Грунтовна класифікація викривлень бухгалтерської фінансової звітності наведена в роботі Є. І. Ітигалової [1]. Автор виокремлює дві основні ознаки класифікації викривлень: (1) за причинами їх виникнення: викривлення в результаті дій (ненавмисних та навмисних) і викривлення в результаті подій та (2) за наслідками: викривлення, які впливають на якісний стан бухгалтерської фінансової інформації і викривлення, які впливають на якісний стан аудиторського судження щодо бухгалтерської фінансової звітності. Г. Б. Полисюк та Л. М. Корчагіна [2] наводять чотири ознаки: за ступенем впливу на достовірність (суттєві і несуттєві), за характером виникнення (ненавмисні та навмисні), за способом відображення в бухгалтерському обліку (неповнота обліку фактів господарського життя, необгрунтованість облікових записів, помилки в періодизації, помилки в оцінці, неправильне або недостатнє відображення інформації у звітних формах) та за об'єктом посягання (грошові і матеріальні). Подібну класифікацію знаходимо і в роботі З. Ю. Мельник [3, с. 191]: спотворення бухгалтерської звітності за характером виникнення – ненавмисні, навмисні; спотворення бухгалтерської звітності за способом відображення в бухгалтерському обліку – неповнота обліку фактів господарського життя, необгрунтованість облікових записів, помилки в періодизації, помилки в оцінці, неправильне або недостатнє відображення інформації у звітних формах. Класифікаційні ознаки фальсифікації фінансової звітності за М. Ю. Брюхановим [4, с. 12–14] такі: суб'єкт виконання (управлінська фальсифікація, неуправлінська фальсифікація); ціль здійснення (відповідність ринковим прогнозам/ цільовим показникам, протидія недружньому поглинанню, створення «запасу ефективності» в період зміни керівництва, обгрунтування тарифів, отримання конкурентних переваг, демонстрація фінансової стабільності, крадіжка матеріальних благ); метод здійснення (внесення необгрунтованих змін у бухгалтерські записи, документи або здійснення удаваних і/або нікчемних угод, агресивне застосування бухгалтерських стандартів, а також принципів розкриття інформації); вид викривлень (викривлення величини фінансових результатів, викривлення величини активів і зобов'язань, неналежне розкриття інформації у фінансовій звітності). О. В. Царенко [5] систематизував викривлення в бухгалтерському обліку за чотирма ознаками: ступінь впливу на достовірність (несуттєві, суттєві); характер виникнення (ненавмисні, навмисні); спосіб відображення в бухгалтерському обліку (неповнота обліку фактів господарської діяльності, необгрунтованість облікових записів); викликані недосконалістю системи бухобліку та чинного законодавства (орієнтація на податковий облік, використання облікової політики). У роботі І. В. Уртенкової [6, с. 252] таких ознак виокремлено три: за ступенем впливу на достовірність – суттєві, несуттєві; за характером виникнення – навмисні (такі, що не суперечать законодавству й такі, що суперечать законодавству), ненавмисні (технічні й бухгалтерські); за способом відображення в бухгалтерському обліку – неповнота обліку фактів господарської діяльності, необгрунтованість облікових записів, помилки в оцінці активів і зобов'язань, неправильне або недостатнє відображення у звітних формах.

Попри значну кількість підходів до класифікації викривлень у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності у всіх них є спільний недолік – спроба авторів об'єднати абсолютно відмінні за своїм інформаційно-економічним змістом та місцем виникнення види викривлень. Зокрема, достовірність та повнота – це різні якісні характеристики облікової інформації; недостовірна інформація може вважатися викривленою, тоді як неповна – такою не є. Саме місце виникнення є базовою (однак далеко не єдиною) ознакою класифікації, необхідною для розуміння впливу дисторсії на якість продукрованої системою бухгалтерського обліку інформації.

Облікова дисторсія як різновид порушень обліково-інформаційного процесу на підприємстві має свої причини та джерела виникнення, характеризується низкою особливостей, а також вимагає розроблення спеціальних методів виправлення та засобів профілактики.

Причини виникнення облікової дисторсії:

1. Хибна диспозиція облікового апарату щодо джерела облікової інформації. У цьому випадку поняття диспозиції не містить просторової складової, а вказує на наявність неузгодженості в параметрах функціонування цих двох елементів у процесі обміну інформацією. Така проблема на практиці трапля-

ється доволі часто і в особливо критичних випадках вимагає суттєвого трансформування організаційної структури підприємства. У будь-якому разі, для її недопущення корисним є систематичне уточнення функціональних обов'язків працівників управлінського рівня, проведення спільних нарад для різних підрозділів підприємства, формування узгодженого бачення щодо оцінки результатів конкретних бізнес-подій та процесів, встановлення єдиних внутрішньофірмових нормативів та стандартів щодо методики формування й подання звітних показників, активізація дорадчої функції бухгалтерського обліку щодо процесу прийняття рішень усіма економічно-управлінськими службами підприємства, приведення у відповідність дій усіх структурних підрозділів (зокрема, бухгалтерії) із стратегічною метою діяльності підприємства тощо. Хибна диспозиція облікового апарату в організаційній структурі підприємства є комплексною проблемою, яка може стати причиною не лише облікової дисторсії, але й виникнення багатьох інших негативних явищ, які призводять до відхилень обліково-інформаційних потоків від нормальної траєкторії при їх переміщенні в системі управління підприємством: втрата актуальності, розсіювання, відсутність відповіді на запит, апперцепційні проблеми, і, як наслідок, втрата інформаційної цінності обліковими даними.

2. Низька швидкість реагування на динамічні зміни параметрів облікових явищ та процесів. Бухгалтерський облік, як елемент системи управління підприємства характеризується динамічністю розвитку та гнучкістю процесів, що в ньому відбуваються. Ключовим параметром у цьому випадку є час. Одні й ті самі дані в різний період часу можуть мати різний рівень спотворення. Абсолютизуючи таку тезу, можна стверджувати, що час здатен дисторсіювати будь-яку облікову інформацію. Це квінтесенція прогностичного підходу до розвитку бухгалтерського обліку, за якого останній повинен не лише фіксувати події та явища, що вже відбулися, але й прогнозувати їх можливі наслідки через певний часовий відтинок. Величезну роль у цьому відіграє передавальне середовище, яке містить низку факторів, далеко не всі з яких регулюються наявними у підприємства засобами. В ідеалі, відсутність передавального середовища мінімізує облікову дисторсію, оскільки виключає негативний вплив екзо- та ендогенних факторів і зводить до нуля період часу необхідний на передачу інформації від джерела до отримувача. Однак досягнути гомогенності середовища за реальних умов практично неможливо, через що усунення облікової дисторсії перетворюється на надважку задачу у сфері управління підприємством. Існує міркування, що за сучасних умов розвитку автоматизованих систем обліку та управління, час на опрацювання облікових даних мінімізується. Це справді так, однак проблему облікової дисторсії автоматизація вирішує лише частково, оскільки здатна спростити виключно рутинну роботу (завдяки типологізації та алгоритмізації облікових процесів машинними засобами), тоді як креативна складова залишається прерогативою бухгалтера (творчий процес слабо детермінований, а значить повна його автоматизація неможлива).

3. Зміщення пріоритетів у використанні облікової інформації в напрямі досягнення маркетингових цілей, пов'язаних із забезпеченням конкурентних переваг на ринку, та забезпечення інших пріоритетів (прикрашання облікових даних). Останніми роками намітилася стійка тенденція до псевдотранспарентності облікової інформації, коли її об'єктивність приноситься в жертву заради досягнення меркантильних індивідуальних або корпоративних цілей та відповідно завуальовування реальних даних для представлення соціального обличчя бізнес-структури. Це стосується не лише зовнішньої облікової інформації, але й внутрішньої. У 1990 р. Р. Л. Уоттс та Дж. Л. Ціммерман висловили так звану «Бонусну гіпотезу» (Bonus plan hypothesis), яка полягає в тому, що, за всіх інших рівних умов, менеджери фірм схильні обирати облікові процедури, які дозволяють декларувати доходи майбутніх періодів у поточному році [7]. Завищенню доходів звітного періоду сприяють усі зацікавлені особи, вигоди яких залежать від їх розміру – менеджери (більші доходи – більші премії), державні структури (більші доходи – більші податкові надходження), суспільні інституції (більші доходи – більший рівень соціального забезпечення) тощо. Однак такий тип облікової дисторсії може мати катастрофічні наслідки для підприємства в стратегічній перспективі. Класичний приклад – історія аптечної мережі Rite Aid, генеральний директор якої завищував прибуток компанії більш ніж на 1,5 млрд USD для отримання додаткових бонусів, що зaledве не довело компанію до банкрутства.

4. Умисне спотворення облікової інформації зі злочинними намірами. Причина, пов'язана з попередньою, однак має яскраво виражене кримінальне забарвлення. На відміну від попередньої, основною передумовою виникнення якої є прикрашення реального стану справ, у цьому випадку першопочатковою метою є отримання додаткових економічних вигод шляхом шахрайства. Облікова інформація перетворюється на інструмент для навмисного введення в оману користувачів. Будь-які порушення в системі контролю на підприємстві різко збільшують ризик виникнення навмисних перекручень. Для їх недопущення насамперед необхідно забезпечити незалежну перевірку (зокрема, засобами аудиту) правильності ведення обліку на різних його функціональних ділянках, що значно знизить рівень цього типу облікової дисторсії.

5. Нав'язані умови облікового регулювання через жорсткий нормативно-правовий диктат. Лобіювання корпоративних інтересів часто призводить до узаконення положень, які не забезпечують потреби

всіх учасників облікового процесу. Економічна доцільність стає заручником нормативних вимог. Облікові стандарти перетворюються на додатковий інструмент конкурентної боротьби, а прагнення врегулювати бухгалтерський облік без урахування національних, галузевих чи організаційно-технологічних особливостей дає зворотній ефект – зменшуються можливості конвергенції підсистем фінансового та управлінського обліку, звітність більшою мірою носить зобов'язальний, а не інформативний характер, обмежується застосування новітніх облікових технологій.

6. Технічні причини. Широкий спектр причин, які пов'язані із техніко-технологічною складовою опрацювання облікової інформації. Ідеальної точності інформації іноді досягнути буває важко, саме тому в практиці бухгалтерського обліку існує поняття «межа суттєвості». Похибки в бухгалтерському обліку існують завжди (хоча б через наявність похибок округлення), тому система обліку здебільшого не вважається ідеально ортоскопічною [8, с. 129]. Необхідна точність зазвичай визначається типом та предметною сферою подальшого використання отриманої інформації, а також додатковими витратами на її забезпечення. Облікова дисторсія з технічних причин меншою мірою залежить від людського фактору, а більшою – від використовуваного інструментарію. Через обробку значних масивів інформації впродовж короткого проміжку часу виявити помилку буває достатньо важко, а в разі набуття нею характеру системного збою, усунення негативних наслідків вимагає залучення значних фінансових та людських ресурсів. На перший план виходять превентивні заходи профілактики, періодичне тестування облікової системи на надійність, формування технічних та методологічних регламентів роботи, за необхідності експлуатації мережових автоматизованих систем бухгалтерського обліку – обов'язкове введення до штатного розпису посади системного адміністратора тощо.

Важливим є те, що дисторсія може провокуватися як джерелом облікової інформації, так і системою бухгалтерського обліку, а також передавальним середовищем (рис. 1).

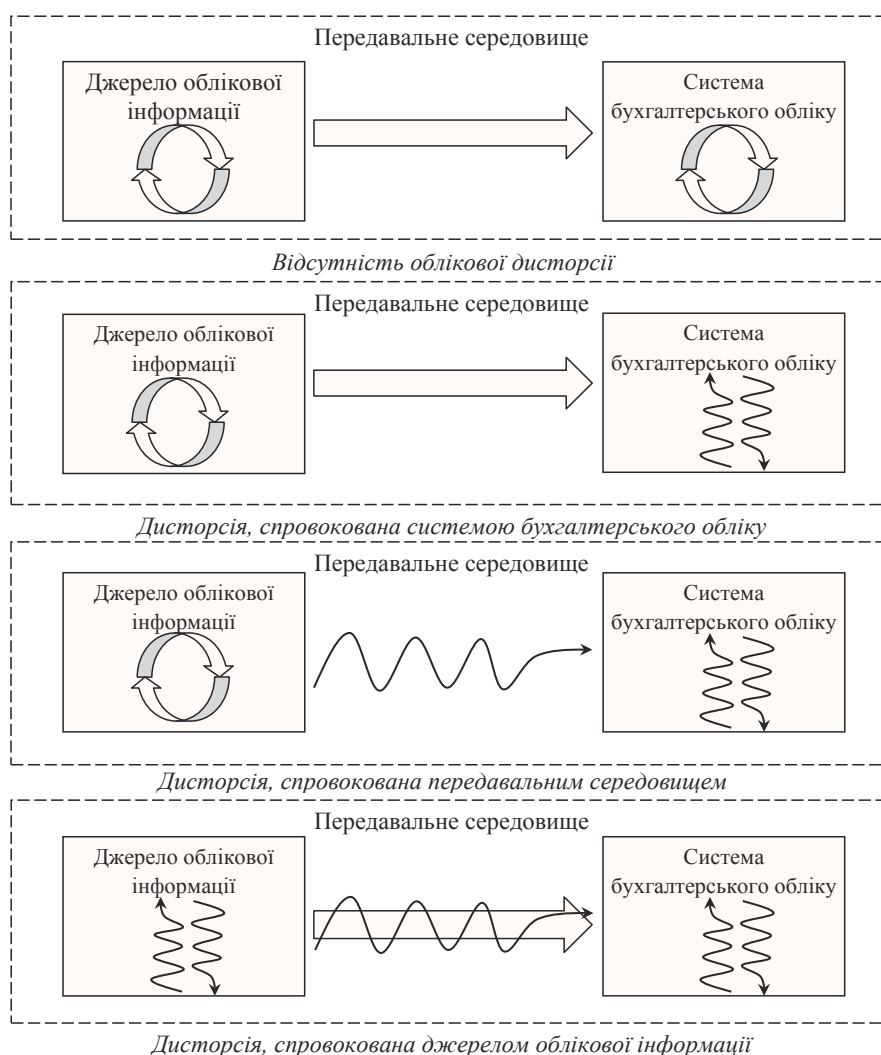


Рис. 1. Види облікової дисторсії за місцем виникнення

Джерело: розроблено автором.

Вид 1. Дисторсія, спровокована системою бухгалтерського обліку. Інформація, згенерована джерелом та передана через середовище, була викривлена під час обробки в системі бухгалтерського обліку.

Вид 2. Дисторсія, спровокована передавальним середовищем. Інформація, отримана системою бухгалтерського обліку була викривлена на етапі її передачі від джерела.

Вид 3. Дисторсія, спровокована джерелом облікової інформації. Викривлення інформації відбулося на етапі формування. Надалі вона може передаватися без змін, а може й далі трансформуватися під впливом факторів передавального середовища.

Щодо двох останніх видів дисторсії, бухгалтерія має відносно обмежені можливості для її зменшення, що не означає самоусунення облікового персоналу від проблем, які виникають на інших ланках управлінського процесу.

Уникнути появи та виправити облікову дисторсію можна такими основними способами:

- підвищення якості кадрового забезпечення облікового процесу. Постійне самовдосконалення працівників бухгалтерії, професійне зростання через участь у семінарах, конференціях, стажуваннях, підвищеннях кваліфікації, ефективна система матеріального стимулювання здатні суттєво знизити рівень облікової дисторсії.

- дистанціювання від джерела облікової інформації з метою уникнення заангажованості та упередженого відношення. Співпраця та обмін інформацією між підрозділами підприємства повинні відбуватись на паритетних засадах, керівництву слід забезпечити уникнення нав'язування оціночних суджень (особливо на етапі визнання об'єктів бухгалтерського обліку), а також уникати конфлікту інтересів.

- використання контрольного інструментарію для попереднього коригування вхідної (вхідний контроль) та виправлення вже сформованої вихідної (вихідний контроль) облікової інформації. Контрольна функція бухгалтерського обліку повинна бути розширена для забезпечення можливості мінімізації рівня дисторсії, яка виникає на етапі генерування інформації джерелом та передачі її через середовище. Корисним буде також залучення до процесу контролю зовнішніх експертів.

- використання максимально функціонального програмного забезпечення для автоматизації облікових процесів та просторової передачі даних. Переважно цей спосіб спрямований на зменшення рівня технічної частки облікової дисторсії, однак він може бути корисний для налагодження комунікативних взаємозв'язків, підтримки контрольних процедур, структуризації й упорядкування облікових робіт.

Висновки. Облікова дисторсія є основною причиною отримання хибних даних у системі управління підприємством. Причинами її виникнення є: хибна диспозиція облікового апарату щодо джерела облікової інформації; низька швидкість реагування на динамічні зміни параметрів облікових явищ та процесів; зміщення пріоритетів у використанні облікової інформації в напрямі досягнення маркетингових цілей, пов'язаних із забезпеченням конкурентних переваг на ринку; умисне спотворення облікової інформації зі злочинними намірами; нав'язані умови облікового регулювання через жорсткий нормативно-правовий диктат; технічні помилки.

Існує три види облікової дисторсії за місцем виникнення (джерелом походження): дисторсія, спровокована системою бухгалтерського обліку; дисторсія, спровокована передавальним середовищем; дисторсія, спровокована джерелом облікової інформації.

Основні методи боротьби з обліковою дисторсією такі: підвищення якості кадрового забезпечення облікового процесу; дистанціювання від джерела облікової інформації з метою уникнення заангажованості та упередженого відношення; використання контрольного інструментарію для попереднього коригування вхідної та виправлення вже сформованої вихідної облікової інформації; використання максимально функціонального програмного забезпечення для автоматизації облікових процесів та просторової передачі даних.

Перспективу подальших досліджень убачаємо в обґрунтуванні показника рівня облікової дисторсії для потреб аналітичного опрацювання даних бухгалтерського обліку та аудиту.

Література:

1. Итыгалова Е. Ю. Классификация искажений бухгалтерской финансовой отчетности в контексте качества бухгалтерского учета и аудита / Е. Ю. Итыгалова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 23 (365). – С. 35–46.
2. Полисюк Г.Б. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : проблема выявления искажения информации / Г. Б. Полисюк, Л.М. Корчагина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 4 (250). – С. 44–52.
3. Мельник З. Ю. Викривлення інформації у звітності : помилки та фальсифікація / З. Ю. Мельник // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2015. – Випуск 10. Частина 3. – С. 190–194.
4. Брюханов М. Ю. Фальсификация финансовой отчетности : обнаружение и предотвращение : автореф. дис. ... к-та экон. наук : 08.00.12 / М. Ю. Брюханов ; ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации». – Москва, 2009. – 24 с.

5. Царенко О. В. Класифікаційні ознаки викривлень у бухгалтерському обліку і звітності / О. В. Царенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 3 (68). – С. 219–225.
6. Уртенкова И. В. Влияние бухгалтерских ошибок и искажений на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности / И. В. Уртенкова // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2010. – № 20. – С. 249–254.
7. Watts R. L. Positive Accounting Theory : A Ten Year Perspective / R. L. Watts, J. L. Zimmerman // The Accounting Review. – 1990. – Vol. 65, No. 1. – P. 131–156.
8. Височан О. С. Концептуалізація розвитку бухгалтерського обліку у суб'єктів, що здійснюють туристичну діяльність : монографія / О. С. Височан. – Львів : Видавництво Тараса Сороки, 2015. – 312 с.

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Топішко Іван Іванович ЯКУ МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РОЗБУДОВУВАТИ УКРАЇНІ? А. СМІТ, Д. РІКАРДО, М. ФРІДМАН... ЧИ Ф. ЛІСТ, Й. ШУМПЕТЕР, Е. РАЙНЕРТ?	4
--	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гонак Ігор Михайлович ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА НА СВІТОВИХ РИНКАХ СИРОВИННИХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ	17
Дерун Андрій Михайлович АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ВЕЛИКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ	26
Кривенко Надія Василівна МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ	32
Собкевич Оксана Володимирівна РЕСУРС МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ І ЗМІЦНЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	36

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Борейко Володимир Іванович ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В ХХІ СТОЛІТТІ	42
---	----

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Аверкина Марина Федорівна СТРАТЕГІЧНИЙ НАБІР В УПРАВЛІННІ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ АГЛОМЕРАЦІЙ	47
Благунов Іван Іванович ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ ПОВЕДІНКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ	52
Говорко Оксана Володимирівна СИСТЕМА ЕЛЕМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК	57
Забарная Елеонора Николаевна ІНВЕСТИЦІОННА КОМПОНЕНТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНА	62
Лешук Галина Василівна ПАРТИЦИПАТОРНА МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ	67
Мушеник Ірина Миколаївна ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ (НА ПРИКЛАДІ АВСТРІЇ)	72

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Білоусова Олена Станіславівна ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ МОНОПОЛІСТІВ	79
Войцешук Андрій Дмитрович ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕКИ МИТНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ	84
Дем'янчук Ольга Іванівна ТЕРИТОРІАЛЬНА ТА ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРАКТИЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ	90
Іванчук Наталія Володимирівна ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	96
Мазурук Ганна Іванівна ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ СТРАХОВОГО СЕКТОРА	102
Сидорович Олена Юрївна РОЗРАХУНОК ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ОСНОВІ КОРОТКОСТРОКОВИХ ФІСКАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК	108
Солодка Ольга Олегівна КРЕДИТНІ НОТИ В МЕХАНІЗМІ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ НА МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ	115

Шолойко Антоніна Сергіївна

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ І ПЕРЕСТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УКРАЇНІ120

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Височан Олег Степанович

ОБЛІКОВА ДИСТОРСІЯ: ПОНЯТТЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ
ТА МІНІМІЗАЦІЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ127

Наукове видання

**НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Науковий журнал

№ 5(33)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», червень 2017. – № 5(33). – 136 с.

Головний редактор Л. В. Козак

Відповідальний за випуск О. І. Дем'янчук

Адміністратор Ю. В. Шулик

Технічний редактор Р. В. Свинарчук

Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Коректор Ю. Г. Шабатіна

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 15,81. Наклад 100 пр. Зам. № 52–17.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець СПД Свинарчук Р. В.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 27 від 29 липня 2004 року.
Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.