

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Економіка та підприємництво

№ 33 / 2015

**Збірник наукових праць
молодих учених та аспірантів**

Заснований 1997 р.

Видається двічі на рік



До збірника ввійшли статті молодих учених, у яких висвітлено сучасний стан і нові погляди на проблеми економічної теорії, економіки та управління, фінансів грошового обігу і кредиту, бухгалтерського обліку, статистики, економіки агропромислового комплексу, економіко-математичного моделювання відповідно до передових напрямів і потреб розвитку науки в Україні.

Розрахований на науковців, спеціалістів народного господарства, викладачів і студентів.

Редакційна колегія

С. І. Дем'яненко, д.е.н., професор (відповідальний редактор); **О. М. Мельник**, д.е.н., професор (заступник відповідального редактора) (044) 4890950 E-mail: kafedra_re@mail.ru; **О. С. П'ятецька** (відповідальний секретар); **М. І. Диба**, д.е.н., професор; **А. М. Колот**, д.е.н., професор; **З. П. Бараник**, д.е.н., професор; **В. В. Вігліньський**, д.е.н., професор; **Ю. М. Руденко**, к.е.н., доцент; **М. М. Коцупатрий**, к.е.н., професор; **О. О. Терещенко**, д.е.н., професор; **Вілліам Х. Месрс**, професор (США); **Штефан фон Крамон-Таубадель**, професор (ФРН); **О. М. Карпенко**, д.е.н. (Білорусь)

Адреса редакції: 03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Засновник та видавець

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Зареєстровано в Міністерстві юстиції України.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 11577-449Р від 25.06.07

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ

Протокол № 4 від 27 листопада 2014 р.

Відповідальний за випуск В. С. Савчук, д-р екон. наук, проф.

Художник обкладинки Т. Зяблицева

Коректор О. Щербак

Верстка Н. Пінчук

Підписано до друку 22.11.14. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 18,13.

Обл.-вид. арк. 20,63. Наклад 100 пр. Зам. № 15-5081

Державний вищий навчальний заклад

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44

E-mail: publish@kneu.kiev.ua

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	5
Кочук С. І. Окремі аспекти оновлення теоретичної бази анти-монопольного регулювання в Україні	5
Кудінова А. В. Суспільне відтворення: основні теорії та моделі	15
Погоріла Л. М. Концепція соціально відповідального споживання в західній літературі.....	25
П'ятецька О. С. Культурний капітал як нематеріальна форма капіталу.....	36
МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА	44
Беленький О. Ю. Корпоративна соціальна відповідальність у конкурентних стратегіях ТНК.....	44
Дідух Т. М. Визначення ризику передачі ІТ функцій міжнародних компаній на аутсорсинг	53
Столярчук Я. М. Інформаційний ресурс антикризового управління економікою.....	62
Штойко Р. Р. Інституціональні трансформації ринків цінних паперів у системі чинників глобальних фінансових криз.....	73
Яценко О. М., Овчаренко А. С. Диспропорції та перспективи формування глобального ринку органічної продовольчої продукції	83
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ	98
Васильков В. Г. Технологічний розвиток підприємства: напрями та стратегії	98
Волковський Є. І. Формування фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства міста Києва	106
Грабарєв А. В., Домрачев В. М. Зміна напрямку кредитування галузей економіки України як інструмент антикризових заходів.....	114
Махсма М. Б., Кашуба Я. М. Міжнародна нормативно-правова база регулювання зайнятості: орієнтири гармонізації для України	124
Конащук Н. Е. Проблеми формування фінансових ресурсів закладами охорони здоров'я	134
Потапенко Д. О. Сучасні форми та механізм реалізації державно-приватного партнерства в інноваційній сфері.....	144
Рєпіна І.М., Безмертна	152
Ульянченко Н.В. Вплив фактору масштабу виробництва на рівень беззбитковості пшениці.....	160

МАРКЕТИНГ	166
Козлова І. В. Особливості логістичної діяльності на фармацевтичному ринку України.....	166
ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	176
Гринчина І. Б. Укрупнення бізнесу як шлях посилення конкурентних позицій України на світовому ринку зерна.....	176
Кудлай В. Г. Актуальні питання аграрної політики в контексті соціально-трудових відносин регіону.....	186
Плотнікова М. Ф. Механізм сталого сільського розвитку в умовах глобалізації.....	197
Пугачова Н. С. Економічний механізм регулювання екологізації аграрного виробництва	207
ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ	216
Гладчук К. М. Глобальний ринок ІРО у 2014 році: галузевий і регіональний аналіз	216
Дегтярьова Н. В., Левченко К. М. Критерії ефективності та результативності надання фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів.....	224
Діба О. М. Еволюція ІРО та фінансове забезпечення інноваційної діяльності	232
Куць Н. В. Класифікація та особливості структури споживання банківських послуг в Україні	244
Логвінов П. В. Методологія та сутність програмно-цільового методу бюджетування	256
Фурман В.М. Як врятувати гривню	266
Шинкаренко А. В. Напрями інвестиційної діяльності банку	270
Юркевич О. М., Власова І. В. Бюджетно-податкові важелі стимулювання інноваційної активності.....	276
Ярошенко С. Г. Економічна сутність ризиків інвестиційної діяльності страховика.....	285
Артеменко І. Л. Державно-приватного партнерство як інструмент активізації інвестиційної діяльності	292
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ	302
Устенко С. В., Дмитрив А. А. Формальний опис агрегації даних у багатомовних ORACLE-системах аналітичної обробки даних для вирішення економічних задач	302
Кікоть О. Ю. Концептуальні засади моделювання аукціонів	310

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.338.22.01

Кочук С.І.

аспірант кафедри політичної економії
факультетів управління та управління
персоналом і маркетингу КНЕУ

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОНОВЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ БАЗИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Kochuk S.

Postgraduate, Department of political economy
of human resources and marketing faculties, KNEU

SOME THEORETICAL ASPECTS UPDATES OF ANTITRUST REGULATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено проблеми оновлення теоретичної бази державного регулювання діяльності природних монополій в Україні. Оцінено суспільні наслідки застосування деяких пріоритетів державного антимонопольного регулювання та запропоновано напрями вдосконалення теоретичного інструментарію обґрунтування державної політики регулювання природних монополій. Обґрунтовано, що спрямованість державного антимонопольного регулювання на збільшення еластичності попиту на продукцію монополіста буде ефективнішим у сучасних умовах української економіки, ніж використання регулювання цін у поєднанні із дотуванням виробництва монополіста. **КЛЮЧОВІ СЛОВА:** монополізовані галузі, ціноутворення на продукцію монополіста, державне регулювання, еластичність попиту.

ABSTRACT: The problems of update theoretical framework for state regulation of natural monopolies in Ukraine are investigated in the article. The social implications of state antitrust priorities are reviewed and directions of improvement of theoretical tools for regulating natural monopolies are suggested. Proved that the focusing of public antitrust regulation to increase the elasticity of demand for products monopolist will be more effective in modern conditions of Ukrainian economy than the use of price controls in combination with the dating of monopolist's production.

KEY WORDS: monopolized industry, monopoly pricing for products, government regulation, demand elasticity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими завданнями. Суспільні оцінки ефективності державного регулювання економіки в Україні вже тривалий час є критично низькими. Ставлення до державного регулювання як до джерела суспільних проблем, пов'язаних з поширенням ретроорієнтованої поведінки, зниженням глобальної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва через обтяжливість податкового тягаря, відсутність дієвих програм державної підтримки інноваційної діяльності, викривлення умов конкурентної боротьби і переважання компенсаторних заходів над попереджувальними тощо давно вийшли за межі середовища науковців, ставши предметом жвавого суспільного обговорення.

При цьому розрив між досягненнями світової і вітчизняної науки та господарською практикою у сфері державного регулювання економіки чи не найвираженіший. Західні науковці ще в кінці ХХ ст. відзначали активізацію і масову (виділено *нами*) зацікавленість в опануванні останніх на той період теоретичних інструментів аналізу з боку державних чиновників, політиків, суддів, що приймають рішення за господарськими спорами. Так, У. Баумоль у роботі «Чого не знав А. Маршал» відзначає, що «Мене вразило, що серед службовців багатьох регуляторних органів США та інших країн, з якими мені довелося працювати в 1970-ті роки я майже жодного разу не зустрів чиновника, який не був би знайомим з «правилом ціноутворення Рамсея»; кожен з них був переконаний у придатності цього правила до застосування. Я з легкістю міг би процитувати рішення судів та інших регуляторних інстанцій, у яких це правило грає важливу роль. ... Регуляторні органи тепер повсякчасно оперують такими поняттями, як граничні витрати, еластичність попиту та іншими інструментами елементарної економічної теорії» [1, с. 125].

Дуже контрастно в цьому контексті виглядає традиційне і повне ігнорування наукових підходів до пояснення і прогнозування суспільних процесів і до обґрунтування напрямів їх державного регулювання, властиве вітчизняним державним структурам. Якщо для написання загальних (значною мірою декларативних) програм і концепцій ще залучаються провідні вітчизняні науковці, то процеси безпосереднього планування цілей, завдань, критеріїв оцінки та масштабів ресурсного забезпечення діяльності державних установ економічного регулювання абсолютно «автономні» відносно їх сучасного наукового забезпечення.

Аналіз останніх публікацій і виділення невирішеної частини проблеми. Від часів фундаторів класичної політекономії (А. Сміта,

Д. Рікардо, Дж. Міля) і аж до сучасної неокласики, магістральний напрям економічної теорії тлумачить державне регулювання як координування пропорцій суспільного економічного відтворення, що формуються як інтегральний результат самостійних рішень індивідів, які керуються прагненням власної вигоди та здатні до «раціонального пристосування» [2, 3]. Вітчизняні вчені доклали значних зусиль для адаптації здобутків західних науковців до умов трансформаційної економіки [4], виділення впливу специфічних вітчизняних інститутів, зокрема таких базових, як власність, управління, влада на дієвість заходів державного економічного регулювання [5]. Результати дослідження можливостей вдосконалення як загальних принципів економічної політики держави [6, 7], так і таких її аспектів, як промислова політика [8], соціальна політика [9], фінансове забезпечення впливу уряду [10] знайшли відображення в багатьох концептуальних і програмних документах.

Проте ані теорія другого кращого [11], ані базові теореми економіки суспільного добробуту [12], ані положення інституціональних теорій і теорії суспільного вибору [13], ані принципи мінімізації втрат суспільного добробуту від регулювання ціноутворення на продукцію поліпродуктового монополіста (навіть правило Рамсея, що стало елементом абеткових курсів економічної теорії на заході) [14], не набули широкого прикладного застосування в діяльності державних установ.

Постановка завдання. Визначення прикладних принципів, пріоритетів державного регулювання діяльності природних монополістів, що ґрунтуються на підходах теорії суспільного добробуту та неокласичних мікроекономічних моделях.

Викладення основних результатів дослідження. Державне регулювання в західній науковій літературі розглядається, здебільшого, в контексті «провалів ринку», що зумовлюють необхідність державного втручання. В основі такого бачення дві базові теореми економіки добробуту (див., наприклад, [12]).

Перша стверджує, що саме конкурентні ринки закономірно забезпечують такі параметри функціонування економіки, що відповідають так званім «умовам Парето-ефективності». Вони виражаються формально через три окремі умови, що власне й стали основою формального вираження умов «економічної ефективності»:

— гранична норма заміщення в споживанні (marginal rate of substitution in consumption) між двома благами має бути однаковою для всіх споживачів;

— гранична норма технічного заміщення (marginal rate of technical substitution) має бути однаковою в усіх виробничих процесах;

— гранична норма трансформації (marginal rate of transformation) будь-яких двох благ має дорівнювати граничній нормі заміщення в споживанні цих благ (див., наприклад, [15]).

Для того, щоб досягти ефективного розміщення ресурсів з бажаним розподіленням доходу, зовсім не обов'язковим є центральне планування: конкурентні фірми, намагаючись максимізувати власні прибутки, і орієнтуючись на ринковий сигнал (ціну й обсяг попиту) закономірно забезпечать результати, кращі за централізоване планування.

Друга теорема економіки добробуту стверджує, що не лише оптимальне використання виробничого потенціалу, а й будь-який бажаний для суспільства розподіл добробуту може досягатись без втручання держави — лише за рахунок зміни первинного розподілу ресурсів. Тобто, втручання держави в економіку є лише вимушеною платою за недосконалість ринку і, в першому наближенні, теоретично закономірно знижує економічну ефективність. Відповідно, процедура обґрунтування необхідності державного втручання передбачає, по-перше, обґрунтування того, що в певному аспекті має місце «неспроможність ринку» — ситуація, коли особливості благ, що використовуються для задоволення потреб або завдань, що постають перед суспільством, не вирішуються оптимально ринковими механізмами. По-друге, що втрати суспільного добробуту, які закономірно притаманні будь-якому державному втручанню, виявляються меншими за втрати добробуту, які виникають внаслідок дії ринкових механізмів (табл. 1).

Наприклад, формальні моделі дозволяють оцінювати втрати суспільного добробуту (зменшення сумарного розміру надлишку споживача і надлишку виробника) за різних варіантів регулювання цін, датування виробника, споживача, надання податкових пільг у вигляді послаблення потоварних, чи прямих податків, обмеження відносних показників доходності виробництва наприклад рівня рентабельності операційних витрат) тощо.

В останній колонці викладаються основні теоретичні положення щодо суспільних наслідків використання альтернативних (або взаємодоповнюючих) пріоритетів державного регулювання діяльності природних монополій. Принципово важлива риса цих положень — якість інститутів державного регулювання (що визначається багатьма факторами, навіть неповний перелік яких виходить за межі обсягів цієї статті) розглядається серед «інших рівних умов», тобто вважається константою, однаковою для всіх альтернатив, що розглядаються.

НЕСПРОМОЖНОСТІ РИНКУ, ВІДПОВІДНІ ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВИ І ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ВІДНОСИН*

Причина, що зумовлює необхідність державного втручання	Відповідні завдання держави	Суспільні наслідки застосування альтернативних пріоритетів державного регулювання
<p>Монополізація і монополії</p> <p>Відсутність (слабкість) конкуренції усуває стимули для виробників дбати про досягнення найвищої можливо ефективності використання ресурсів для задоволення потреб споживачів. У результаті, суспільство стикається із не виправдано високими цінами, низькою ефективністю використання ресурсів монополістами, штучним обмеженням останніми масштабів створення благ для підвищення цін, вимушено створювати штучні (перикові, не стихійні) інститути контролю за діяльністю виробників певних благ, щоб досягти ефективного використання названого в суспільстві виробничого потенціалу. При цьому навіть за відсутності конкуренції у поточному періоді, реальна загроза появи конкурентів виробників на монопольному ринку здатна суттєво обмежити неефективність, що породжується монополістом</p>	<p>1. Захист конкуренції, пошук оптимального подання двох суперечливих пріоритетів. По-перше, «ефекту масштабу», що створює технологічні переваги для мінімізації виробничих витрат. По-друге, сили конкурентних стимулів, що стають оптимальними за атомарної структури ринку, яка, звісно, суперечить використанню вигід від ефекту масштабу.</p> <p>2. Регулювання діяльності природних монополістів і монополістів, щодо яких виходи від ефекту масштабу визнанні суспільством вищими за втрати від відсутності ринкових стимулів (регулювання цін і ціноутворення, інвестиційної активності, структури витрат тощо).</p> <p>Конкретизація форм вирішення обох цих завдань (примусовий поділ фірм монополістів, стимулювання входження на галузевий ринок нових виробників, встановлення «спідлоги» чи «стелі» цін на ринках, де продають продукцію чи закупляють ресурси монополісти, регулювання процесів ціноутворення тощо) виступає результатом використання складної системи моделей, що відбивають суспільні наслідки фіксації відповідних параметрів в процесі державного регулювання</p>	<p>Суспільні наслідки застосування альтернативних пріоритетів державного регулювання</p> <p>Результатом надання пріоритетності створенню потужних ринкових стимулів до підвищено ефективности вважасться наближення ринків до «атомарної» структури, що супроводжується зменшенням масштабів діяльності виробників і, відповідно, — зростанням мінімального досяжного розміру питомих витрат виробництва, порівняно з більш сконцентрованим виробництвом.</p>

* — Складено автором на основі узагальнення результатів аналізу [11, 12, 15]

Грунтуючись на такій теоретичній базі спробуємо дати стислу і дуже узагальнену характеристику суспільних результатів державного регулювання діяльності природних монополістів і передумов їх поліпшення, що сформувались у сучасній Україні.

Ми виходитимемо з базових показників рівня монополізації економіки України загалом і зіставлення рівня монополізації з вагомістю для створення суспільного продукту і національного доходу по окремих галузях. Це дозволить уточнити завдання державного регулювання і порівняти їх з напрямками та результатами такого регулювання за останні роки.

За даними АМКУ, структурні характеристики вітчизняної економіки (показники розподілу загальних обсягів виробництва між учасниками ринків, зокрема, показники концентрації виробництва найбільшими виробниками) свідчать про високі передумови її монополізації. Так, на початок 2014 р. у загальному обсязі випуску національної економіки частка підприємств, ринки збуту яких мали ознаки монопольних, становила біля 12 %. Аналогічний показник щодо підприємств, що діяли на ринках олігополії дорівнював 16 %, на ринках з ознаками домінування — 25 % і лише 47 % становила частка випуску підприємств, що діяли на конкурентних ринках. У поєднанні з традиційно невисокими показниками продуктивності праці у вітчизняній економіці, явно заниженими показниками оплати праці, традиційно мінімальною інвестиційною активністю вітчизняних підприємств наведене дозволяє сформулювати автору таку робочу гіпотезу: порівняно високий рівень концентрації виробництва в Україні не стає основою зростання його продуктивності. Досить показовими є дані про динаміку частки найбільших підприємств у сукупному обсязі випуску промислової продукції (табл. 2).

Таблиця 2

**ЧАСТКА НАЙБІЛЬШИХ ПІДПРИЄМСТВ
В ЗАГАЛЬНІЙ СУМІ ВИПУСКУ ПРОМИСЛОВОСТІ, % ***

Найбільші підприємства	2000	2005	2008	2012	2013
10	22,3	20,3	19,2	22,0	24,4
100	51,1	51,9	54,5	58,5	62,3
200	59,6	61,4	64,3	67,1	70,9

* — зведено автором на основі [16]

У період 2000—2013 рр. частка 10 найбільших підприємств зросла з 22,3 до 23,4 %, частка 100 найбільших — з 51,1 до 62,3

%, частка 2000 найбільших — з 59,6 до 70,9 %. Нам здається принциповим, що якщо перша сотня найбільших підприємств давала в 2013 р. 62,3 % сукупного обсягу випуску, то вже друга сотня додала лише 8,6 %. Відповідно, відмінність між обсягами випуску першої і другої сотні найбільших підприємств промисловості більше восьми разів. Це свідчить про провал у структурі промислового випуску: найбільші підприємства не мають порівнюваних за масштабами діяльності конкурентів, сектор середніх підприємств не створює ані реальної конкуренції великим, ані загрози виходу на ринок конкурентів з порівнюваними масштабами виробництва, що суттєво ослаблює стимули до дотримання високих стандартів економічної ефективності навіть для підприємств, що функціонують на ринках, що формально (за показниками розподілу обсягів виробництва) не мають ознак монополізації.

Стосовно регулювання діяльності природних монополістів, її результати традиційно стають джерелом соціальної напруги та об'єктом критики з боку суспільства. Так, підвищення тарифів на комунальні послуги створює загрози масової маргіналізації населення, збереження їх — формує осередки фінансових дисбалансів, масштаби яких стають загрозою стійкості національної бюджетної і фінансової системи. Проте корені цієї проблеми не в занижених доходах переважної маси населення (хоча цей фактор ускладнює вирішення будь якого суспільного завдання) і не в зовнішніх збуреннях (таких як, наприклад, ціни на енергоносії), а в неспроможності інститутів державного регулювання діяльності природних монополістів забезпечити достатню ефективність використання ресурсів, що суспільство виділяє на створення відповідних благ. Провідна риса такого неефективного регулювання — усунення впливу споживача на масштаби доходів установ і організацій, що власне надають послуги (створюють блага), відповідно, їх повна підпорядкованість державно-бюрократичному апарату.

Надання споживачу реального вибору, можливості суттєво змінювати масштаби споживання залежно від якості їх надання та цін (у нашому прикладі — тарифів на комунальні послуги) здатне суттєво, якісно змінити відносини між виробниками і споживачами комунальних послуг, надати останнім роль ефективного нормування обсягу ресурсів, витрачання яких суспільство «санкціонує» для забезпечення виробничих потреб виробників. У цьому сенсі, значно дієвішими нам здаються напрями державного регулювання, пов'язані з полегшенням доступу споживачів до енергозберігаючих технологій.

Схожі погляди на роль державного регулювання сфери освіти і медичних послуг сформулювали в роботі вітчизняні науковці А. Кудінова та Д. Верба, які обґрунтували тезу, що цільові показники функціонування цих сфер економіки в Україні значно гірші за більшість країн ЄС через порівняно нижчу ефективність використання виділених коштів, а не лише через нестачу фінансування. Розрахувавши питомі показники інструментальних цілей функціонування державних секторів освітньої галузі та сфери надання медичних послуг на одиницю їх фінансового забезпечення в Україні та країнах ЄС, згадані автори показали, що результати, які українське суспільство отримує на долар витрат для фінансування цих галузей, значно гірші, ніж у більшості розвинутих країн [17].

Відповідно, не змінивши якісно механізми суспільного контролю за використанням ресурсів, не варто розраховувати на ефективне використання додаткових обсягів фінансування. Водночас, навіть в умовах жорстких фінансових обмежень, делегування важелів впливу на масштаби доходів монополістів від державних установ безпосереднім споживачам продукції здатне дати поштовх до підвищення ефективності діяльності останнього, сприяти усуненню непродуктивних витрат, а також поліпшити соціальну атмосферу, в якій відбуватиметься неминуче зростання жорсткості фінансових обмежень діяльності природних монополій і посилення фінансового тягаря, що передається на населення через механізми монопольного ціноутворення. Адже надавши сприяння населенню у вирішенні проблеми нееластичності попиту на продукцію монополіста держава встановлює кричуще важливу для соціальної атмосфери залежність: між особистими зусиллями й інвестиціями в раціоналізацію моделі споживання та способу життя й розмірами обов'язкових витрат на послуги природних монополістів. Це перетворює розміри додаткових витрат з константи, що населення вимушено сприймати як «непереборну кару», на змінну, яку можна суттєво скоротити, доклавши необхідних зусиль функцію власних зусиль.

Висновки. За спрямованості державного регулювання на надання масовому споживачу реальних можливостей суттєво змінювати рівень споживання послуг природних монополістів (зокрема, шляхом запровадження енергозберігаючих технологій, диверсифікації джерел енергозабезпечення, змін технологій задоволення базових потреб у комфорті житла тощо) його дієвість та ефективність, на нашу думку, буде незрівнянно вищою, ніж за збереженням спрямованості такого регулювання на посилення

впливу державних контролюючих органів, чи надання в розпорядження неефективного державного менеджменту більших ресурсів. Останнє здатне лише й надалі загострювати суперечність між пріоритетами соціального захисту населення й фінансової стабільності компаній природних монополістів за кожного рівня ресурсного забезпечення їх діяльності.

Ми вважаємо перспективним напрямом подальших досліджень здійснення емпіричної перевірки такої гіпотези: високі вхідні бар'єри на багатьох ринках (зумовлені, здебільшого, особливостями державного регулювання, що передбачає гранично складні процедури отримання державних дозволів, ліцензій, оформлення і подання іншої дозвільної документації та виконання обов'язків підприємств щодо фіскальних відносин з державою) суттєво посилюють ринкову владу компаній, представлених на ринках, навіть за умов відсутності формальних ознак монополізації, чи домінування, дозволяючи виробникам вдаватися до підвищення цін, замість пошуку внутрішніх резервів скорочення витрат.

Література

1. *Баумоль У.* Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию / *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков.* В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т. IV. Век глобальных трансформаций / Отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. — М. : Мысль, 2004.

2. *Визер Ф.Ф.* Теория общественного хазайства / електронний ресурс, режим доступу: <http://ek-lit.narod.ru/vizsod.htm>

3. *Хейне П.* Экономический образ мышления. — М. : Вильямс, 2005.

4. *Савчук В.С., Зайцев Ю.К. та ін.* Трансформаційна економіка: Навчальний посібник. — К. : КНЕУ, 2006.

5. *Якубенко В.Д.* Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. — К. : КНЕУ, 2004.

6. *Геєць В.М.* Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / НАН України 2009. — С. 203–210.

7. Структурні зміни та економічний розвиток України [Текст] : монографія / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артёмова та ін.] ; за ред. Л. В. Шинкарук ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. — К. : ІЕП НАНУ, 2011.

8. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2014.

9. Людський розвиток в Україні. Соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки [Текст] : колект. монографія /

[Е. М. Лібанова, О. В. Макарова, О. В. Курило та ін.; ред. А. Ф. Денисов] ; НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. — К. : Ін-т демографії та соц. дослідж., 2012.

10. *Галабурда М.К.* Фінансове забезпечення економічної політики в Україні / дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.01. — К., 2003.

11. *Lipsey R.G., Lancaster K.* The General Theory of Second Best // Review of Economic Studies. — 1956. Vol. 24(1). — № 7. — P. 11–32.

12. *Pigou A. C.* The Economics of Welfare. — London: Macmillan. — 1918. — 289 p.

13. *Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. [Текст]: пер. с англ. / Дж. Бьюкенен. — М. : Таурус Альфа, 1997.

14. *Королькова Е.И.* Естественная монополии: регулирование и конкуренция // Эконом. журн. ВШЭ. — 2000. — № 2. — С. 235–273.

15. *Стігліц Дж. Е.* Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К.: Основи, 1998.

16. Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 рік / електронний ресурс, режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270&schema=main>

17. *Кудінова А., Верба Д.* Проблеми соціальної сфери в Україні: результат дефіциту ресурсів чи неефективного державного регулювання? / Україна: аспекти праці. — 2014. — № 3. — С. 34–42.

Reference

1. Baumol W. «What did not know Alfred Marshall: contribution of the twentieth century to the economic theory» / World economic thought the prism of centuries in 5t. / Editorial Board. G.G. Fetisov, A.G. Khudokormov, T. IV. Century of global transformations / Editor. Ed. Y.Y. Ol'sevich. — М., 2004.

2. Vizer, F. The theory of the social economy / E-resource. access modes: <http://ek-lit.narod.ru/vizsod.htm>

3. Heine P. The Economic way of thinking. — М. : Williams, 2005.

4. Savchuk, V.S., Zaitsev, J.K. Transformational Economy: Textbook. — К. : KNEU, 2006.

5. Yakubenko, V.D. Basic institutions in transforming economy: — К. : KNEU, 2004.

6. Heyets V.N. Society, state, economy: phenomenology of interaction and development / NAS of Ukraine 2009. P. 203 — 210.

7. Structural change and economic development of Ukraine [Text]: monograph / [V. M. Heyets, L.V. Shynkaruk T.I. Artemova et al.]. Institute of Economics and Forecasting. — К: IEF NASU, 2011.

8. Industry and industrial policy of Ukraine 2013: current trends, challenges, opportunities, scientific-analyte. report / A.I. Amosha, V.P. Vyshnevskyy etc.; NAS, Institute of economy. — Donetsk, 2014.

9. Human development in Ukraine. Social and demographic factors modernization of the national economy [Text]: Collective. Monograph / E. Libanova and others. — Kyiv: Institute of Demography and social researches, 2012.

10. Halaburda M. Financial support for economic policy in Ukraine / Thesis for the degree of candidate of economic sciences, specialty 08.00.01. — Kyiv, 2003.

11. Lipsey R.G., Lancaster K. The General Theory of Second Best // Review of Economic Studies. — 1956. Vol. 24(1). — № 7. — P. 11–32.

12. Pigou A. C. The Economics of Welfare. — London: Macmillan. — 1918.

13. Buchanan J. The Constitution of economic policy. Calculation of consent. The boundaries of freedom. [Text]: Transl. from English. / — M.: Alpha Taurus, 1997.

14. Korol'kova E.I. Natural monopolies: regulation and competition / HSE. 2000. — № 2. — P. 235–273.

15. Stiglitz J.E. Public Sector Economics. — K, 1998.

16. Report of the Antimonopoly Committee of Ukraine for 2014. Electronic resource Access: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270&schema=main>

17. Kudinova A., Verba D. Problems of social sphere in Ukraine: the result of scarcity of resources or inefficient government regulation? / Ukraine: aspects of labor. — 2014. — №3. — P. 34–42.

УДК 330.313

Кудінова А.В.

к.е.н., доцент кафедри політичної економії
факультетів управління та управління
персоналом і маркетингу КНЕУ

СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ: ОСНОВНІ ТЕОРІЇ ТА МОДЕЛІ

Kudinova A.

Ph. D., Associate Professor, political economy department,
Vadim Getman Kyiv National Economic University

THE SOCIAL REPRODUCTION: BASIC THEORY AND MODELS

АНОТАЦІЯ. В статті узагальнено основні підходи до вивчення як окремих фаз суспільного відтворення — виробництва, розподілу, обміну та споживання, так і процесу суспільного відтворення в цілому. Проаналізовано класичні теорії, окреслено перспективи використання їх інструментарію в сучасних умовах; визначено основні тренди дослідження суспільного відтворення крізь призму новітніх теорій.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: суспільне відтворення, виробництво, розподіл, обмін, споживання.

ABSTRACT. The article summarizes the main approaches to the study of individual phases of social reproduction — production, distribution, exchange and consumption and social reproduction process in general. Analyzed the classical theories, defined the prospects of use tools in modern conditions; summarizes the main trends of social reproduction study in new theories.

KEY WORDS: social reproduction, production, distribution, exchange, consumption.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими завданнями. Об'єктивною основою існування людського суспільства є виробництво матеріальних і нематеріальних благ і послуг. Процес виробництва, незалежно від його суспільної форми, має проходити ті самі стадії: виробництво, обмін, розподіл, споживання. У будь-якому суспільстві люди прагнуть постійно задовольняти свої потреби, для чого необхідне безперервне виробництво матеріальних благ. Тому будь-який процес суспільного виробництва, що розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, водночас є процесом відтворення. Суспільне відтворення на початку ХХІ ст. зазнає якісних змін: незважаючи на активний розвиток знань про навколишній світ, вдосконалення продуктивних сил і бурхливе технологічне піднесення, людство стикається з надзвичайно складними проблемами — вичерпаністю ресурсів, їх асиметричним розподілом, екологічними загрозами тощо. На наш погляд, саме моделі відтворення дозволяють не лише розширити критерії оцінки суспільної ефективності функціонування окремих суб'єктів економіки та економічних систем у цілому, а й визначити вплив одних секторів економіки на інші, бачити механізми реалізації такого впливу, що виявляється в певних пропорціях відтворення. Дослідження економічного відтворення, як єдності відтворення продуктивних сил, соціально-економічних відносин та господарського механізму, дозволяє виявити зумовленість кожної фази суспільного виробництва попередніми фазами й передбачити вплив певних пропорцій, що формуються в поточному періоді на ресурсні та інституціональні умови господарської діяльності в майбутньому.

Аналіз останніх публікацій та виділення невирішеної частини проблеми. Проблеми суспільно-економічного відтворення досліджувались економічною наукою в багатьох аспектах, що знайшло відображення в різноманітних баченнях відтворення: від

зіставлення особистісних і суспільних цілей існування [4], до абсолютизації зумовленості споживання виробництвом, а останнього — технологічним рівнем продуктивних сил і суспільною формою їх використання [6; 8; 14].

Низка сучасних теорій відтворення може розглядатись як модифікації побудов К. Маркса, зокрема, Н. Некрасов до основних відтворювальних пропорцій відносить територіальні, міжрегіональні, галузеві, регіональні виробничі зв'язки [10]; Б. Б. Дунаєв доповнив марксову відтворювальну модель невиробничою сферою [5]; Р. Шніпер, А. Маршалова, А. Новоселова виділяють шість груп пропорцій: загальноекономічні, структурні, соціально-економічні, економіко-демографічні, економіко-екологічні, фінансово-економічні [12]; Д. Лук'яненко запропонував нові підрозділи суспільного виробництва: виробництво засобів оборони, засобів захисту навколишнього середовища, послуг, нових знань, культурних цінностей, ноу-хау та ринок інформатики [3].

У цілому на сьогодні існує кілька концептуальних підходів до дослідження процесу суспільного відтворення. Якщо відтворення — це процес безперервного відновлення певних послідовних фаз, то в марксистській методології — це виробництво, розподіл, обмін, споживання; у неокласичній політичній економії — виробництво-обмін-споживання; у кейнсіанському аналізі — споживання-заощадження. Відповідно до цих уявлень, формується і структура відтворення: у марксистському — виробництво засобів виробництва та виробництво предметів споживання; у неокласичному — сфера виробництва та сфера споживання; у кейнсіанському — сфера споживання та сфера заощадження. І якщо для марксистської концепції пріоритетною є фаза виробництва (обґрунтовується необхідність переважного розвитку виробництва засобів виробництва), для неокласичної — фаза обміну (вимагають першочергової уваги розвиток ринкових відносин попиту та пропозиції, конкуренції та ціноутворення), то для кейнсіанської — фаза споживання (важливість розвитку сфери виробництва товарів і послуг для безпосереднього споживання).

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження класичних і новітніх теорій і моделей суспільного відтворення.

Викладення основних результатів дослідження. На перших етапах розвитку економічної науки не можна казати про теорії відтворення в чистому вигляді, оскільки поняття «відтворення» на той час не існувало. У тому вигляді, як ми його розуміємо сьогодні, відтворення виникло лише у XVII ст., з появою суспільного виробництва та фундаментальними змінами в соціально-економіч-

ному житті суспільства. Зокрема філософія господарювання у XVII ст. має дві принципові характеристики. По-перше, продукт праці кожної людини повинен бути її приватною власністю. По-друге, людина повинна мати не більше землі, ніж вона може оброблювати. Дана теза, на наш погляд, обумовила основні принципи перших теорій відтворення, що характеризуються обмеженим аналізом фази виробництва та схильністю до абсолютизації ролі обміну. Так, В. Петті в основу аналізу відтворення промислового капіталу поклав виключно грошову форму промислового капіталу, тому проблема суспільного відтворення концентрується на питанні кількості грошей, що необхідні для «приведення в дію торгівлі нації» та обґрунтуванні необхідності державних податків і зборів [11]. Отже, меркантилісти на основі узагальнення досвіду формування колоніальних імперій в епоху Великих географічних відкриттів джерелами росту національного багатства називали зовнішню торгівлю та нееквівалентний обмін, що призвели до великого притока в метрополії золота та дорогоцінностей. Відповідно, і у вивченні процесу економічного відтворення, навіть у межах даного періоду, ми бачимо трансформацію поглядів, що було обумовлено певними соціально-економічними процесами: промисловий переворот, прогресуючий поділ праці, посилення процесів спеціалізації, зростання мануфактурного виробництва тощо.

Основою побудови моделі відтворення фізіократів, зокрема, Ф. Кене є такі положення. По-перше, продуктивною є виключно сільськогосподарська праця. По-друге, структура суспільства представлена трьома класами: продуктивним класом; класом власників; безплідним класом (всі зайняті в промисловості та інших сферах господарської діяльності за межами сільського господарства) [7]. Високий рівень абстрагування дозволив Ф. Кене проаналізувати процес відтворення, визначивши пунктом початку та закінчення відтворювального циклу завершення збору врожаю, а чистим продуктом — різницю між «початковими» та «щорічними» авансами.

Ідеалізація ринкових механізмів, ігнорування будь-яких можливостей порушення загальної рівноваги, стали ключовими рисами класичних моделей відтворення: за умов досягнення та дотримання суспільством усіх принципів економічного лібералізму (гнучкість цін і заробітної плати, невтручання держави в економіку), виробництво (пропозиція) буде автоматично узгоджуватись із споживанням (попитом). Тобто ні пропорції розподілу доходів між споживанням і заощадженням, ні асиметрія споживчих витрат не розглядались як фактори відтворювальних пропорцій.

На наш погляд, у сучасних моделях відтворення відобразились два принципових положення класиків і фізіократів. По-перше, поняття «нормальні умови відтворення»: здатність виплатити заробітну плату, відповідну її вартості, є необхідною умовою продовження функціонування будь-якого підприємства. Отже, поняття суспільно необхідної ефективності виробництва, ґрунтується на суспільно визнаних «нормах особистого споживання», які задаються як фізіологічними факторами (через вимоги до підтримання фізіологічної працездатності), так і соціальними (через усталені в суспільстві уявлення про «нормальний» спосіб життя представника певної соціальної групи). По-друге, норма споживання визначає вартість продукту праці, а не навпаки: під тиском конкуренції, виробники закономірно знижують розміри заробітної плати до мінімуму, достатнього для відтворення працездатності за фізіологічними і соціальними нормами.

Бурхливий економічний розвиток, поглиблення суперечностей капіталістичної економічної системи, перші економічні кризи та цикли, обумовили модифікацію теорій відтворення. Зокрема, К. Маркс розглядав процес відтворення виходячи з того, що в капіталістичному суспільстві є два провідні класи — буржуазія і пролетаріат, а основою створення нової, доданої вартості виступає матеріальне виробництво:

— індивідуальні капітали є лише окремими частинами, індивідуальний рух цих частин, є водночас необхідною складовою в русі всього капіталу;

— річний продукт містить у собі як ті частини суспільного продукту, що заміщують капітал (забезпечують відтворення матеріальних умов виробництва), так і ті частини, які входять у фонд споживання (споживаються робітниками і капіталістами);

— відтворення охоплює як відтворення товарного світу, так і відтворення класу капіталістів і робітничого класу, а тому і відтворення капіталістичного характеру всього процесу виробництва;

— весь продукт, отже, і все виробництво суспільства, розпадається на два великі підрозділи: I — засоби виробництва (товари, що мають форму, в якій вони повинні увійти або принаймні можуть увійти до складу виробничого споживання), II — предмети споживання (товари, що мають форму, в якій вони входять в індивідуальне споживання класу капіталістів і робітничого класу) [9].

Маркс підкреслював, що модель простого відтворення суперечить рушійним силам і мотивам капіталістичного виробництва — меті примноження авансованого капіталу, а умовою розширеного відтворення є використання частини доданої вартості II під-

розділу не на споживання, а на перетворення на продукцію I підрозділу.

Ключовими положеннями, що ускладнюють адаптацію марксової теорії відтворення до сучасних технологічних і суспільних умов, є, по-перше, ігнорування ролі людського ресурсу як джерела розширеного відтворення. По-друге, ігнорування ролі розподілу доданої вартості I підрозділу між споживанням і заощадженням як базою подальшого інвестування; джерелом заощаджень К. Маркс визнає лише прибуток, заробітна плата завжди споживається повністю, не створюючи бази для інвестицій.

Подальший за хронологією етап розвитку економічної теорії пов'язаний з маржинальною революцією і виникненням теорій загальної рівноваги, які розглядали суспільне відтворення в контексті алокації ресурсів, розподілу доходів, що відбуваються в процесі врівноваженості системи ринків споживчих благ і ресурсів. Зокрема, модель Л. Вальраса є формально строгою математичною схемою опису процесу відтворення, де причинні економічні зв'язки повністю замінені прийомами кількісного функціонального аналізу, а процес суспільного відтворення представлений як погоджений ринковий механізм відтворення окремих продуктів.

Статичність моделей загальної економічної рівноваги, на нашу думку, значно обмежує можливість їх використання для пояснення відтворення, як динамічного процесу суспільних змін. Власне відтворення в контексті моделей загальної рівноваги може розглядатись лише як процес наближення до заданого оптимуму виробництва, що описується критеріями Парето-оптимальності. Зміни в системі уподобань суспільства, в його відносній забезпеченості різними факторами виробництва чи в технологіях змінюють параметри економіки, що відповідають умовам Парето-оптимальності, проте не стосуються ні соціальної структури, ні системи економічних інтересів, ні норм, процедур і регламентів взаємодії між учасниками суспільного виробництва.

На початку ХХ ст. М. І. Туган-Барановський у відтворенні суспільного продукту виділив уже три підрозділи: виробництво засобів виробництва, виробництво предметів споживання для робітників, виробництво предметів споживання для капіталістів, причому зниження споживання робітників не є перешкодою для здійснення товарного обміну [17]. Звідси безпосередня причина криз перевиробництва: неконтрольоване прагнення капіталу до накопичення, пов'язане із суперечністю капіталістичної системи. Поступово суперечність між споживанням і нагромадженням перетворюється на суперечність між збереженнями та інвестиціями.

Тобто, за М. І. Туган-Барановським, можливість та ефективність відтворювального процесу, залежить не від розміру сукупного споживання, в тому числі і споживання капіталістів, а від наявності чи відсутності пропорційності в розподілі суспільного продукту.

Досвід великої депресії 1928–1933 рр. став емпіричним підтвердженням обмеженості теоретичних побудов, у яких сукупний попит обов'язково врівноважується із сукупною пропозицією за повної зайнятості ресурсів і достатності доходів для розширеного відтворення ресурсного потенціалу економіки. Відповідно, в контексті досліджень суспільно-економічного відтворення, центральною стає проблема реалізації всього суспільного продукту в цілому.

У свою теорію відтворення Дж. М. Кейнс поклав принцип «мультиплікатора», кратного збільшення приросту доходу, зайнятості та споживання до приросту інвестицій. Кейнс стверджував, що найважливішим є наявність достатнього попиту, що забезпечує реалізацію всіх ресурсів. Причиною порушень нормального процесу капіталістичного відтворення, що виражається в масовому безробітті та економічних кризах, Кейнс вважав відхилення фактичного сукупного попиту, який розповсюджується на предмети як особистого, так і виробничого споживання, від «ефективного».

Принципова новизна міжгалузевого балансу американського економіста В. Леонтєва полягає у розвитку теорії відтворення з точки зору методу математичного моделювання, способів систематизації та обробки економічної інформації. Баланс «витрати-випуск» — це спроба відобразити зв'язки, що існують між галузями економіки у вигляді шахової балансової таблиці коефіцієнтів, що відбивають пропорції виробництва та обміну товарами та продуктами між галузями в господарській системі.

Друга половина ХХ ст. характеризується надзвичайними відкриттями в фізиці, хімії, мікробіології, генетиці, сфері комунікацій тощо, переходом розвинутих країн до постіндустріального ступеню розвитку. Відповідно, і проблема відтворення у II пол. ХХ ст. стає все актуальнішою, що обумовлено особливостями соціально-економічного розвитку країн і пов'язаною з цим наростаючою асиметрією, а також постійним збільшенням навантаження на навколишнє середовище.

У моделі відтворення Е. Хансена, одного з головних теоретиків так званого «стагнаціоналізму», передбачається, що економіка «масового споживання» втрачає імпульси до зростання: обсяг інвестицій залежить від національного доходу, а якщо останній

відносно стабільний, то мало ймовірно, щоб почали зростати такі інвестиції. Згідно моделі, ключ до вирішення проблем збалансованого відтворення пов'язується із державною економічною політикою (пряме зростання державних витрат, посилення ефекту мультиплікації витрат, здійснюваних іншими суб'єктами економіки) [18].

Модель суспільного відтворення П. Самуельсона побудована на аналізі взаємодії «публіки» та бізнесу в умовах функціонування двох ринків: споживчих товарів і факторів виробництва. Пропозиція «публіки» визначається законами споживчого вибору: для робітника це вибір між вільним часом і доходом, для власника капіталу — між максимізацією ліквідності та прагненням збільшити абсолютний розмір доходу на капітал, для землевласника — між рентою і власним користуванням землею. Пропозиція бізнесу обумовлена величиною граничних витрат виробництва, а попит — продуктивністю факторів виробництва, в той час як попит «публіки» детермінований законом спадаючої граничної корисності блага та граничною схильністю до споживання [15].

За Р. Ф. Харродом, ефективність відтворення залежить від величини інвестицій та їх співвідношення із заощадженнями. Згідно моделі, інвестиції залежать від динаміки росту населення, технічного прогресу, а головне, від швидкості зміни доходу. Умовою розширеного відтворення — «рівноваги безперервного поступального руху» [16, с. 121], є повне використання існуючих виробничих потужностей і збереження стійкої норми прибутку для капіталістів [2, с. 265].

Аналіз суспільного відтворення Є. Домара фокусується на проблемі взаємозалежностей між зростанням національного доходу, повною зайнятістю, характером і динамікою інвестицій і збільшенням виробничих потужностей. Фактором зростання вчений визначив інвестиції, темп приросту яких має дорівнювати граничній продуктивності капіталу помноженої на граничну схильність до заощаджень. З цієї моделі випливає, що темпи росту знаходяться в прямій залежності від пропозиції, чим більшими є чисті заощадження, тим більшими можуть бути інвестиції.

Англійський економіст Н. Калдор та американські вчені Дж. Чемберлін, Б. Андерсон, Г. Хазлітт, У. Хатт вважали, що розширення масштабів виробництва в умовах сучасного капіталізму визначається не попитом, а розмірами накопичень [1].

У посткейнсіанській моделі відтворення Дж. Робінсон суспільне виробництво поділяється на два сектори (марксові підрозділи): один виробляє споживчі товари, другий — товари виробни-

чого призначення для обох секторів економіки. Оскільки соціальна структура суспільства обмежена лише трьома класами: робітники; підприємці; рантє, то виникає питання розподілу доходів між цими класами та взаємоузгодження функціонування зазначених секторів. Основна проблема суспільного відтворення, за Дж. Робінсон, це часові лаги інвестиційних рішень, неефективні капіталовкладення, помилкові очікування [13].

Висновки. Незважаючи на значну різноманітність методологічних підходів до пояснення руху суспільного продукту в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання, можна виділити низку достатньо усталених положень, щодо місця моделей відтворення в сучасній економічній теорії.

По-перше, цінність відтворювальних моделей проявляється, в першу чергу, в дослідженні кожної фази руху суспільного продукту в контексті формування умов для наступних фаз: чи створено в процесі виробництва достатньо благ, для забезпечення якісного рівня споживання? Чи дозволив розподіл ефективно розмістити ресурси для оптимізації виробництва? Чи відновлені, а краще — розширені, в процесі споживання суспільного продукту виробничі можливості суспільства?

По-друге, моделі суспільного відтворення, ґрунтуючись на результатах мікроекономічних моделей щодо закономірностей поведінки господарюючих суб'єктів, відображають загальні потоки ресурсів і доходів, і безперервну трансформацію перших — на блага, а других — на витрати і знову: витрат одних господарюючих суб'єктів — на ресурси інших, а спожитих благ — на поновлення ресурсного потенціалу виробництва. При цьому, процеси суспільного відтворення описуються якісно відмінними закономірностями, порівняно з відтворенням окремих господарюючих одиниць, що відображається в спеціальному теоретичному інструментарії макроекономічних досліджень.

Література

1. *Anderson B.* Economics and the Public Welfare: Financial and Economic History of the United States, 1914–1946. — D. Van Nostrand Company, 1949.
2. *Harrod R.* Economic Essays. — L., 1952.
3. *Белорус О.Г., Луьяненко Д.Г.* Глобальные трансформации и стратегии развития: Монография. — К. : Ориане, 2000.
4. *Булгаков С.Н.* Философия хозяйства. — М. : Наука, 1990.
5. *Дунаев Б.Б.* Благосостояние — труд, капитал и деньги: Основы теории воспроизводства. — К. : ППНВ, 2005.

6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. — Т. 1 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К. : Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
7. *Кенэ Ф.* Избранные экономические произведения. — М.: Соцэ-гиз, 1960.
8. *Маркс К.* Капітал : Т. 1. — К. : Держкомиздат. — М., 1954.
9. *Маркс К.* Капітал. — Т. 2. — 1954.
10. *Некрасов Н.Н.* Региональная экономика. — М. : Экономика, 1975.
11. *Петти У.* Трактат о налогах и сборах. Цит. по: Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т.1. От зари цивилизации до капитализма / Отв.ред. Г.Г. Фетисов. — М.: Мысль, 2004. — 718 с.
12. *Плшиевский Б.П.* Теория воспроизводства и методология макроэкономического анализа: учебное пособие. — М., 2011.
13. *Робинсон Дж.В.* Экономическая теория несовершенной конкуренции / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов, Т. III Эпоха социальных переломов / Отв. ред. А.Г. Худокормов. — М. : Мысль, 2005.
14. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. — М., 2005.
15. *Самуэльсон П.* Экономика. — М., Т. 1, 1997.
16. *Харрод Р.* К теории экономической динамики. — М., 1959.
17. *Тузан-Барановский М.И.* Избранное. Периодические промышленные кризисы. — М. : Наука. — 2013.
18. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход. — М., 1959.

Reference

1. Anderson B. Economics and the Public Welfare: Financial and Economic History of the United States, 1914-1946. — D. Van Nostrand Company, 1949.
2. Harrod R. Economic Essays. L., 1952.
3. Belorus O.G., Lu'janenko D.G., Global transformation and development strategy. Monograph. — Kyiv. Oryyane, 2000. [in Russian]
4. Bulgakov S.N., Philosophy of Economy. — M.: Nauka, 1990. [in Russian]
5. Dunaev B.B., Welfare — labor, capital and money: Fundamentals of the theory of reproduction. — Kyiv. PPNV, 2005. [in Russian]
6. Economic Encyclopedia: In three volumes. T1 / Redkol .: S.V.Mochernyy and others. — K. : Publishing House «Academy», 2000. [in Ukraine]
7. Kenje F., Selected economic work. — M. : Sotsekgiz 1960. [in Russian]
8. Marx K., Kapital: Vol.1. — K. : Goskomizdat. M., 1954. [in Russian]
9. Marx K., Kapital: Vol.2. — K. : Goskomizdat. M., 1954. [in Russian]
10. Nekrasov N., Regional economy. — M. : Economics, 1975. [in Russian]

11. Petti U., Treatise on taxes and fees // World economic thought. Through the prism of centuries. V.I. From the dawn of civilization before capitalism / Editor. Ed. G.G.Fetisov. — М.: Thought, 2004. [in Russian]

12. Plyshevskij B.P., Reproduction theory and methodology of macroeconomic analysis. — М., 2011. [in Russian]

13. Robinson J.W., The economic theory of imperfect competition // World economic thought. Through the prism of centuries. V.III. Period of social fractures / Editor. Ed. AG Khudokormov. М.: Thought, 2005. [in Russian]

14. Rumjanceva E.E., New economic encyclopedia. М., 2005. [in Russian]

15. Samujel'son P., The Economy. — М., Vol. 1, 1997. [in Russian]

16. Harrod R., The theory of economic dynamics. М., 1959. [in Russian]

17. Tugan-Baranovskij M.I., Favorites. Periodic industrial crises. — М.: Nauka, 2013. [in Russian]

18. Hansen J. Business Cycles and National Income. М., 1959. [in Russian]

УДК 330.544.2+005.35]:330.1

Погоріла Л.М.

здобувач кафедри політичної економії факультетів
управління і управління персоналом та маркетингу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ В ЗАХІДНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Pogorila L.M.

applicant of Political Economy Chair of Faculty of Management
and Faculty of human resource management and marketing,
State Higher Education Establishment
«Vadym Hetman Kiev National Economic University»

THE CONCEPT SOCIAL RESPONSIBLE CONSUME IN WEST ECONOMIC LITERATURE

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена опрацюванню теоретичних основ розуміння сутності соціальної відповідальності споживача.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: соціальна відповідальність бізнесу, соціально відповідальне споживання, соціально відповідальний споживач.

ABSTRACT. This article deals with the theoretical basis for understanding the nature of consumers' social responsibility.

KEY WORDS: corporate social responsibility, socially responsible consumption, socially responsible consumer.

Західні фахівці досліджуючи природу індивідуального споживання, зазначили досить багато принципових особливостей розуміння його місця, ролі та чинників, які детермінують сам зміст цієї завершальної фази суспільного відтворення на різних історичних етапах розвитку економіки та економічної думки. Потреба у предметному теоретичному пошуку та обґрунтуванні принципів і форм управління цією завершальною фазою суспільного відтворення за умов динамічного розвитку ринкової економіки обумовлюється насамперед реальними системними та якісними змінами, що відбуваються як в економіці, так і в політичному соціумі та духовному житті суспільства.

Складність і багатоаспектність цих процесів у різних країнах детермінує і те, що в даному матеріалі розглянуто далеко не всі, а лише деякі досить важливі аспекти і чинники, що обумовлюють характер і зміст феномена соціально відповідального споживання. Одночасно, на наш погляд, узагальнений у статті матеріал може слугувати досить «адресним» орієнтиром для пошуку прийнятної для України моделі як ринку взагалі, так і для характерних моделей індивідуального соціально відповідального споживання.

Проблематика відповідальності носить не лише економічний, а й у значній мірі, філософсько-гуманітарний, нормативно-правовий, психолого-педагогічний і моральний контекст. На жаль, вони недостатньо враховувались фахівцями як у межах економічної науки, так і практики. Хоч у контексті науково-історичної достовірності зауважимо, що ще Адам Сміт у праці «Дослідження про природу та причини добробуту націй» підкреслював роль і необхідність врахування при науковому аналізі економічних явищ і процесів, їхні суспільно-моральні аспекти, як і моральність економіки взагалі. Адже, за А. Смітом, природа зробила людиною «придатною для суспільного життя». Це досягається силою взаємної корисності, вигодою слугувати один одному. «Людина, — писав А. Сміт, — швидше досягне своєї мети, саме в співпраці безлічі людей, ...коли зуміє показати їм, що в їх власних інтересах зробити для неї те, чого вона вимагає від них» [4]. При цьому він акцентував увагу саме на моральності між працівниками. На жаль, моральні аспекти смітовського економічного вчення з часом були фактично вихолощені його послідовними інтерпретаторами. Хоча проблемам моральності він мав намір приділити виключну увагу при дослідженні принципів організації суспільства. Так, у другій частині «Багатства націй» він мав намір підвести економічний фундамент під етичні начала суспільства. Не ди-

влячись на те, що А. Сміт не встиг завершити цю працю, він без сумніву в історії розвитку теоретичної економії займає одне з найпочесніших місць. Багато з його творчих доробків зберігають не лише історичний інтерес, а входять в якості джерел і наукових елементів в сучасні нові теоретичні концепції, збагачуючи їх зміст. Адже розвиток економічної науки завжди іде шляхом взаємодії двох процесів, які паралельно здійснюються: з одного боку, аналізу нових фактів і явищ економічної діяльності, а з іншого — критичного осмислення та використання того матеріалу, котрий набутий історією політекономії, в тому числі і наукові доробки великого шотландського економіста А. Сміта, які здійснили суттєвий вплив на різноманітні теоретико-практичні сучасні концепції.

Сучасні реалії свідчать, що проблематика відповідальності набуває нових рис і орієнтирів в умовах глобалізації та інтернаціоналізації господарської діяльності коли суттєво стираються межі національних специфік, а міжнародні економічні відносини не завжди корелюють зі сферою дії національного законодавства. При цьому істотно зростає і рівень свободи економічної діяльності монополістичних структур, посилюється соціальна напруга і виникає широке коло можливостей для масштабних різного роду зловживань у задоволенні потреб споживачів. Також істотною соціальною проблемою виступає постійне зростання наукової техніко-технологічної активної діяльності цивілізації і все більшим підпорядкуванням потребам людини навколишнього середовища.

Таким чином, соціальна відповідальність у споживанні як завершальній фазі суспільного відтворення має складну та багаторівневу структуру. У пропонованому нами матеріалі акцентується увага на такому її аспекті, а саме — соціальній відповідальності людини, передусім у якості її як суб'єкта — споживача. Оскільки все більше споживачів ідентифікують себе як відповідальних суб'єктів постає необхідність дослідження чинників, які спонукають індивіда до соціально відповідального споживання. З цією метою зроблена спроба виокремити низку чинників, які впливають на соціально відповідальне споживання. Для цього було досліджено концептуальні, наукові підходи відповідних учених у частині розмежування ключових характеристик соціально відповідального споживання.

Так, досить відомий американський учений Ф. Вебстер був одним з перших авторів, хто розпочав обговорення концепції соціально відповідального споживання. Він зазначав, що споживачі є свідомими та соціально відповідальними, якщо вони врахову-

ють суспільні наслідки свого індивідуального споживання і враховують у своїй купівельній спроможності досягнення та тенденції соціальних змін у суспільстві [22]. Ряд інших авторів визначають соціально відповідальну поведінку споживача на основі «Концепції соціального маркетингу» Ф. Котлера. Учений приділив суттєву увагу даній проблемі в своїх працях при науковому аналізі орієнтованих на споживача постулатів соціально-етичного маркетингу та моральних принципів останнього. Адже маркетинг у цілому американський фахівець розглядає як систему, що відображає сучасний стан ринкової економіки, на основі чого він і сформулював так звану концепцію соціального маркетингу. Згідно цієї концепції завданням організації є встановлення потреб та інтересів цільових ринків і забезпечення їх бажаної задоволеності продуктивнішими (ніж у конкурентів) способами з одночасним збереженням чи зміцненням добробуту споживача і суспільства в цілому [2]. Французький науковець А. Франсуа-Лекомпт виділяє такі ознаки соціально відповідального споживання: відмова купувати товари у фірм, чия поведінка вважається безвідповідальною; придбання товарів, частина ціни яких іде на добру справу; прагнення допомагати малому бізнесу; надання переваги товарам місцевого виробництва; зниження обсягів індивідуального споживання [11]. Інші вчені визначили різні аспекти соціально відповідального споживання: вплив фірм на споживчу поведінку; уникнення і скорочення використання шкідливих для навколишнього середовища товарів; різні профілі споживання на основі особистих мотивацій споживачів як фізичних, так і юридичних осіб [9].

Аналіз джерел у цілому засвідчив, що на сьогодні в основному сформувалося два головних аспекти соціально відповідального споживання: екологічний (не купувати товари, виробництво яких здійснює негативний вплив на довкілля) і безпосередньо соціальний (уникати купувати товари компаній, які здійснюють негативний вплив на суспільний добробут). Окремі дослідники виокремлюють також етичний (свідомий і навмисний вибір на користь соціально відповідального споживання на основі особистих і моральних переконань) і раціональний (добровільне скорочення рівня індивідуального споживання) аспекти. Таке розмаїття підходів до диференціації соціально відповідального споживання свідчить про системність даної категорії і багатовимірну її природу. Тому логічно твердити, що соціально відповідальне споживання має свої структурні особливості, а саме: зелене (органічне)

споживання, етичне споживання, стале споживання, раціональне споживання та обмежене споживання.

Вибір сучасного споживача залежить від значної кількості чинників: усе частіше він замислюється не тільки про ціну і якість товару, але й про інші його важливі характеристики. Чинники, які впливають на здійснюваний вибір, правомірно розділити на: економічні, соціально-демографічні, політико-правові, соціокультурні та екологічні (рис. 1).

Економічні чинники, як правило, виступають як першочергові. У низці досліджень було встановлено, що рівень доходу індивіда впливає на його схильність споживати етичні товари, що слід розглядати як складову соціально відповідального споживання. Так, дослідник М. Стар перевіряв гіпотезу на основі даних щорічних опитувань домогосподарств США (General Social Survey) і виявив взаємозв'язок: чим вищий дохід, тим більша схильність до етичного споживання.



Рис. 1. Основні чинники, які впливають на формування соціально відповідального споживача*

* Розроблено автором.

Ціна етичних товарів більша зважаючи на певні соціальні, етичні і екологічні зобов'язання, які складаються в процесі виробництва. Для малозабезпечених верств населення існує ще одна перешкода — витрати на отримання інформації про етичну продукцію: участь в організованих співтовариствах споживачів етичних благ — часто не безкоштовна можливість. Разом з тим М. Стар відзначав, що деякі етичні практики можуть мати і протилежно направлену залежність від рівня доходу [17]. У таких випадках споживачі готові платити більше за етичні товари, і одночасно не відмовляються купувати неетичні товари, але із значною знижкою [19]. Також споживачі виражають згоду платити більше і за товари з позитивними соціальними якостями, тобто коли функціональні властивості цих товарів відповідають їх вимогам. Однак, коли споживачі здійснюють вибір між товарами за однаковою ціною, але з різними характеристиками: одну групу товарів з позитивними соціальними якостями, проте з бідними функціональними властивостями, а другу — з бідними соціальними якостями, але з хорошими функціональними властивостями, то споживачі майже завжди вибирають товар з бідними соціальними проте з хорошими функціональними властивостями [6]. До економічних чинників можна також віднести вид зайнятості і професійний статус. Однак, не всі дослідники включали дані чинники в розгляд, проте ті, хто це робив встановили незначущість впливу названих чинників [10].

Встановлена значна залежність етичного характеру споживання як складової соціально відповідального споживання від соціально-демографічних чинників, а саме: вік, рівень освіти. Більшість учених погоджуються з тим, що доросла частина населення має вищий рівень моральних зобов'язань, а отже, з більшою вірогідністю включається в практики етичного споживання. Іншими словами, чим більший вік індивіда, тим більша вірогідність, що він є етичним споживачем [20]. Також значна частка фахівців стверджує, що схильніші до споживання етичних товарів індивіди, чий вік коливається в інтервалі від 31 до 44 повних років [8].

Західні дослідники в більшості випадків виявляли значний позитивний взаємозв'язок між схильністю до етичного споживання як складової соціально відповідального споживання і рівнем освіти. Саме в процесі освіти індивід має можливість отримувати більший обсяг інформації з даної проблеми, що сприяє формуванню громадської позиції, яку він активно проявляє у тому числі і у сфері етичного споживання [17]. Одночасно рівень освітньої підготовки в цілому впливає не тільки на здійснення етичних покупок, але і на усвідомлене бойкотування так званих неетичних товарів [1].

Прослідковується лінійна позитивна залежність також між рівнем освіти та іншою складовою соціально відповідального споживання, а саме зеленим (органічним) споживанням. Так, дослідники виявили, що чим вищим є рівень загально-спеціальної освіти споживачів, тим більше вони цікавляться проблемами захисту навколишнього середовища [5]. Адже така освіченість сприяє підвищенню рівня екологічних знань, формуванню раціонального підходу до екологічного споживчого вибору, стурбованості деградацією і загрозами середовищу [12]. Такі чинники, як особисті цінності, альтруїстична позиція, а також ліберальна політична орієнтація і відкрита позиція стосовно оточення також впливають на екологічну поведінку [14].

Соціокультурні чинники і система цінностей мають важливе значення для вибору індивіда в будь-якому суспільстві. Так, у дослідженнях науковців обґрунтовується, що етичні споживачі радше притримуються соціально схвальної поведінки, тоді як неетичні споживачі віддають перевагу інноваційним результатам [15]. Що стосується другого чинника, то чим більше людина сконцентрована на власному успіху і добробуті, тим менша вірогідність того, що вона виявиться етичним споживачем. Схоже дослідження було проведено британськими науковцями, які довели стійкий взаємозв'язок схильності до етичного споживання і цінностей свободи, самоповаги і незалежності [16].

На переконання деяких дослідників важливою у пізнавальній структурі індивіда є стан його релігійності, що може здійснювати вплив на споживчу поведінку. Зокрема, дуже релігійні індивіди, як правило, догматичніші і консервативніші, ніж атеїсти (або менш релігійні) [7]. Це зрозуміло, оскільки релігія має істотний вплив на ставлення людей до цінностей і норм поведінки, як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. Крім того, релігійні люди відрізняються від нерелігійних своєю специфічною системою цінностей. Дослідження підтверджують і взаємозв'язок між релігійністю і ставленням до бізнес-етики [13, 21]. Ці дослідження довели, що рівень релігійності часто здійснює позитивний вплив на індивідуальну поведінку і ставлення споживача. Разом з тим не всі автори вважають, що ступінь релігійності є лінійним детермінантом здійснення етичних покупок. Відмічається, що вірогідність бойкоту неетичних товарів істотно нижче у осіб, які регулярно відвідують церковні заклади [1].

У контексті загального розгляду даної проблеми відмітимо, що екологічні чинники також впливають на характер соціально відповідального споживання. Так, для респондентів, які заявили

про те, що вони опікуються станом навколишнього середовища вірогідність здійснення етичної покупки вище майже на 30 %, а вірогідність бойкоту неетичних товарів — приблизно на 10 % вища в порівнянні з тими, хто взагалі не цікавиться екологічними проблемами. Вірогідність того, що респонденти, які переймаються проблемами довкілля, діятимуть згідно своїх екологічних переконань, купуючи товари з етичних міркувань, приблизно на 30 % вища для тих, що проживають у багатих країнах, ніж для жителів бідніших країн [1]. Таким чином, схильність до етичного споживання як складової соціально відповідального споживання збільшується при зростанні добробуту країни — у міру того, як у населення з'являється достатньо ресурсів, щоб діяти відповідно своїх моральних переконань.

Зацікавленість споживачів екологічними аспектами соціальної відповідальності бізнесу в світі досить висока. Так, у Великобританії про важливість для себе екологічної діяльності виробників указали 35 % респондентів, у США — 43 %. А використання у виробництві безпечної для навколишнього середовища сировини дуже важливо для 44 % глобальних споживачів, у Великобританії 31 % і 34 % у США [3].

Тому актуалізується проблема політико-правових чинників, які мають важливе значення для унормування соціально відповідального споживання, на що неодноразово акцентувалась увага в західних наукових джерелах. Уже кілька десятиліть ця проблема пов'язується з появою відповідального споживача і з розвитком «політичного консюмеризму», особливого типу повсякденного активізму, за якого критичний потенціал споживання використовується з метою впливу на процеси в суспільстві [18].

Таким чином, результати досліджень чинників, які спонукають індивідів до соціально відповідального споживання, мають як багато спільних рис та ознак, так і чимало відмінностей. У більшості праць встановлена позитивна залежність між соціально відповідальним споживанням, з одного боку, і рівнем доходу та освіти — з іншою. Разом з тим, з низки чинників результати досліджень неоднозначні. Наприклад, не завжди виявлялися значущими прихильність індивіда щодо виду зайнятості і професійного статусу, цінності, що визнаються ним, рівень довіри. Особливо ефективним прогностичним параметром схильності до соціально відповідального споживання опинилася стурбованість станом навколишнього середовища. Було виявлено, що етично орієнтовані покупці виявляють певну цікавість до політики, при цьому характер їх споживчих практик залежить від того, як саме вони відно-

сяться до політики. Такий підхід надає можливість більш предметно обґрунтувати та аналізувати саму економічну систему та якісно її характеризувати, оскільки розширює сам зміст поняття індивідуальне споживання, яке можна розглядати як один із конституюючих елементів цієї базової категорії економічної науки.

Література

1. Коос С. Объясняя этическое потребительское поведение в Европе (эмпирические данные по 19 странам) // Экономическая социология. — 2009. — Т. 10. — № 2. — С. 76–97 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-2/index.html>.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер ; Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. — М. : Прогресс, 1990. — 734 с.
3. Потребители пока еще думают об этике и экологии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.man-com.biz/novosti/novosti-marketinga/potrebiteli-poka-esche-dumayut-ob-etike-i-ekologii.html>.
4. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. О. Васильєвої, М. Межев'якіної, А. Малівського. — К.: Port-Royal, 2001. — 594 с.
5. Aoyagi-Usui M., Vinken H., Kuribayashi A. Pro-environmental Attitudes and Behaviors: An International Comparison, «Human Ecology Review», 2003, Vol. 10, nr 1, s. 35–36.
6. Auger, P.; Devinney, T. M.; Louviere, J. J. and Burke, P. «What Will Consumers Pay for Social Product Features?» // Journal of Business Ethics 42 (2003): 281–304.
7. Delener, N. (1994). Religious contrasts in consumer decision behavior patterns: Their dimensions and marketing implications // European Journal of Marketing, 28(5), 36–53.
8. De Pelsmacker P. Do Consumers Care about Ethics? Willingness to Pay for Fair-Trade Coffee // Journal of Consumer Affairs. 2006. Vol. 39. No. 2. P. 363–385.
9. Durif F. et al. (2011). Socially Responsible Consumers: Profile and Implications for Marketing Strategy // International Review of Business Research Paper., 7(6): 215–224.
10. Erffmeyer R. C., Keillor B. D., LeClair D. T. An Empirical Investigation of Japanese Consumer Ethics // Journal of Business Ethics. 1999. Vol. 18. No. 1. P. 35–50.
11. François-Lecompte A. (2005), La CSR: proposition et validation d'un cadre conceptuel intégrateur, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre-Mendès-France, Grenoble.
12. Kaiser F. G., Wolfing S., Fuhrer U. Environmental attitude and ecological behaviour // Journal of Environmental Psychology», 1999, Nr 19, s. 57–60.
13. Mokhlis, S. (2006). The influence of religion on retail patronage behaviour in Malaysia, Phd thesis, University of Sterling, 190–308.

14. Nyborg K., Howarth R.B, Brekke K.A. Green consumers and public policy: On socially contingent moral motivation, // *Resource & Energy Economics*, 2006, Vol. 28 s. 351–366.

15. Rallapalli K. C., Vitell S. J. et al. Consumer Ethical Beliefs and Personality Traits: An Exploratory Analysis // *Journal of Business Ethics*. 1994. Vol. 13. No. 7. P. 487–495.

16. Shaw D., Shiu E., Clarke I. The Contribution of Ethical Obligation and Self-Identity to the Theory of Planned Behaviour: An Exploration of Ethical Consumers // *Journal of Marketing Management*. 2000. Vol. 16. No. 8.

17. Starr M. A. The Social Economics of Ethical Consumption: Theoretical Considerations and Empirical Evidence // *Journal of Socio-Economics*. 2009. Vol. 38.No. 6. P. 916–925.

18. Strømsnes K. Political Consumerism: A Substitute for or Supplement to Conventional Political Participation? // *Journal of Civil Society*. 2009. Vol. 5. Issue 3. — P. 303–314.

19. Trudel, R. & Cotte, J. (2009). Is it really worth it? Consumer response to ethical and unethical practices. *MIT/Sloan Management Review*, 50 (2), 61–68.

20. Vitell S. J., Lumpkin J. R., Rawwas M. Y. A. Consumer Ethics: An Investigation of the Ethical Beliefs of Elderly Consumers // *Journal of Business Ethics*. 1991. Vol. 10. No. 5. P. 365–375.

21. Vitell, S. J, Paolillo J. . P, Singh J. J, (2005), Religiosity and Consumer Ethics // *Journal of Business Ethics*, Vol. 57, 175-181.

22. Webster, F. E. 1975, Determining the Characteristics of the Socially Conscious Consumer // *Journal of Consumer Research*, vol. 2, December, pp. 188–196.

Reference

1. Koos S. Ob'yasnyaya eticheskoe potrebitelskoe povedenie v Evrope (empiricheskie dannyye po 19 stranam) // *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 2009. T. 10. № 2 S. 76-97 [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-2/index.html>

2. Kotler F. Osnovy marketinga [Tekst] / F. Kotler ; Per. s angl. /Obshch. red. i vstup. st. E. M. Penkovoy. — M. : Progress, 1990. — 734 s.

3. Potrebiteli poka eshche dumayut ob etike i ekologii [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.man-com.biz/novosti/novosti-marketinga/potrebiteli-poka-esche-dumayut-ob-etike-i-ekologii.html>.

4. Smit A. Doslidzhennya pro pryrodu ta prychny dobrobutu natsiy / Per. O. Vasylyevoyi, M. Mezhevikinoyi, A. Malivs'koho. — K.: Port-Royal, 2001. — 594 s.

5. Aoyagi-Usui M., Vinken H., Kuribayashi A. Pro-environmental Attitudes and Behaviors: An International Comparison // *Human Ecology Review*, 2003, Vol. 10, nr 1, s. 35-36.

6. Auger, P.; Devinney, T. M.; Louviere, J. J.; and Burke, P. «What Will Consumers Pay for Social Product Features? // *Journal of Business Ethics* 42 (2003): 281-304.

7. Delener, N. (1994). Religious contrasts in consumer decision behavior patterns: Their dimensions and marketing implications // *European Journal of Marketing*, 28(5), 36-53.

8. De Pelsmacker P. Do Consumers Care about Ethics? Willingness to Pay for Fair-Trade Coffee // *Journal of Consumer Affairs*. 2006. Vol. 39. No. 2. P. 363-385.

9. Durif F. et al. (2011). Socially Responsible Consumers: Profile and Implications for Marketing Strategy // *International Review of Business Research Paper.*, 7(6): 215-224.

10. Erffmeyer R. C., Keillor B. D., LeClair D. T. An Empirical Investigation of Japanese Consumer Ethics // *Journal of Business Ethics*. 1999. Vol. 18. No. 1. P. 35-50.

11. François-Lecompte A. (2005), La CSR: proposition et validation d'un cadre conceptuel intégrateur, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre-Mendès-France, Grenoble.

12. Kaiser F. G., Wolfing S., Fuhrer U. Environmental attitude and ecological behaviour // *Journal of Environmental Psychology*, 1999, Nr 19, s. 57-60.

13. Mokhlis, S. (2006). The influence of religion on retail patronage behaviour in Malaysia, Phd thesis, University of Sterling, 190-308.

14. Nyborg K., Howarth R.B, Brekke K.A. Green consumers and public policy: On socially contingent moral motivation // *Resource & Energy Economics*, 2006, Vol. 28 s. 351-366.

15. Rallapalli K. C., Vitell S. J. et al. Consumer Ethical Beliefs and Personality Traits: An Exploratory Analysis // *Journal of Business Ethics*. 1994. Vol. 13. No. 7. P. 487-495.

16. Shaw D., Shiu E., Clarke I. The Contribution of Ethical Obligation and Self-Identity to the Theory of Planned Behaviour: An Exploration of Ethical Consumers // *Journal of Marketing Management*. 2000. Vol. 16. No. 8.

17. Starr M. A. The Social Economics of Ethical Consumption: Theoretical Considerations and Empirical Evidence // *Journal of Socio-Economics*. 2009. Vol. 38.No. 6. P. 916-925.

18. Strømsnes K. Political Consumerism: A Substitute for or Supplement to Conventional Political Participation? // *Journal of Civil Society*. 2009. Vol. 5. Issue 3. — P. 303-314.

19. Trudel, R. & Cotte, J. (2009). Is it really worth it? Consumer response to ethical and unethical practices. *MIT/Sloan Management Review*, 50 (2), 61-68.

20. Vitell S. J., Lumpkin J. R., Rawwas M. Y. A. Consumer Ethics: An Investigation of the Ethical Beliefs of Elderly Consumers // *Journal of Business Ethics*. 1991. Vol. 10.No. 5. P. 365-375.

21. Vitell, S. J, Paolillo J. . P, Singh J. J, (2005), Religiosity and Consumer Ethics, *Journal of Business Ethics*, Vol. 57, 175-181.

22. Webster, F. E. 1975, Determining the Characteristics of the Socially Conscious Consumer // *Journal of Consumer Research*, vol. 2, December, pp. 188-196.

П'ятецька О.С.,
здобувач кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КУЛЬТУРНИЙ КАПІТАЛ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНА ФОРМА КАПІТАЛУ

Pyatetskaya O.,
PhD student, political economy department,
Vadim Getman Kyiv National Economic University

CULTURAL CAPITAL AS INTANGIBLE FORMS OF CAPITAL

АНОТАЦІЯ. У статті узагальнено основні підходи до вивчення однієї з нематеріальних форм капіталу, а саме культурного капіталу. На основі вивчення теорії культурного капіталу П. Бурд'є проаналізовано специфічні особливості культурного капіталу, їх соціально-економічний прояв і вплив на динаміку суспільного розвитку та рівень глобальної конкурентоспроможності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: культурний капітал, освіта, соціально-економічний розвиток.

ABSTRACT: The article summarizes the main approaches to the study of one of the intangible forms of capital such as cultural capital. On the basis of the theory of cultural capital P. Bourdieu analyzes the specific features of cultural capital, their socio-economic manifestation and impact on the dynamics of social development and the level of global competitiveness.

KEY WORDS: cultural capital, education, socio-economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими завданнями. Соціально-економічні зрушення, що відбулись у світі на зламі XX—XXI ст., економічний успіх деяких країн, і, навпаки, занепад інших, переконливо доводять, що роль традиційних ресурсів економічного зростання (природних, капітальних, фінансових, інформаційних, трудових) у чистому вигляді не є абсолютною. Відповідно, постіндустріальна стадія соціально-економічного розвитку, з її людиноцентристським вектором становлення, поставила питання про обмеженість класичного підходу до аналізу проблеми капіталу в економічній системі.

Перетворення людини на вирішальний елемент продуктивних сил у результаті розвитку науково-технічного прогресу, поглиблення міжнародного поділу праці, динамізації глобального руху

всіх факторів суспільного виробництва, звільнення, з одного боку, людини від виконання певних функцій безпосередньо у самому виробництві за рахунок його автоматизації та інформатизації, а з другого — підвищення значення і професійної підготовки, здатності забезпечити функціонування складного технічного устаткування, визначило нову роль людині як особистості з притаманними їй творчим потенціалом, моральними та духовними цінностями, здібностями, знаннями та професійним досвідом. Тобто, особливого значення набуває проблема дослідження нематеріальних форм капіталу, взагалі, та культурного, зокрема.

Аналіз останніх публікацій і виділення невирішеної частини проблеми. Серед наукових праць присвячених вивченню саме культурного капіталу в різних його аспектах слід зазначити роботи західних учених П. Бурдьє [1] П.Ди Димаджіо [2], Д. Тросбі [3]. Вітчизняні же науковці розглядали його переважно у порівнянні з іншими формами капіталу: соціальним (Ю. Зайцев), людським (О. Грішнова) [4], інтелектуальним (А. Чухно) [5] та їх перетворенням (В. Кондрашова-Діденко) [6], хоча «спостерігаючи перехід розвинутих країн до постіндустріальної моделі розвитку, де символічна складова буде займати все важливіше місце в структурі виробництва та споживання» [7], стає зрозумілою зростаюча актуальність даної теми.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження сутності, особливостей і соціально-економічного виміру культурного капіталу.

Викладення основних результатів дослідження. К. Маркс, визнаючи роль надбудови з її традиціями, культурою, ментальними характеристиками, провідне значення віддавав матеріально-речовій структурі капіталу, яка, відповідно до індустріального етапу розвитку, складається із знарядь праці, сировини, засобів до існування, матеріальних продуктів, певної суми товарів, мінових вартостей. Капітал — це, по-перше, самозростаюча вартість; по-друге, це не річ, а певне суспільне, належне конкретній історичній формації виробниче відношення, яке представлено в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру; по-третє, це не просто сума матеріальних і вироблених засобів виробництва, це перетворені в капітал засоби виробництва, які самі по собі є капіталом. Отже, капітал — це вартість, авансована у той чи той вид економічної діяльності (перш за все виробництво) з метою одержання додаткової вартості, яка є результатом експлуатації і перманентно відтворює саму себе, тобто приносить додаткову вартість.

Відповідно, К. Маркс вивчав людину як робочу силу, а саме як сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які використовуються нею щоразу, коли вона виробляє певні споживчі вартості.

Перехід же індивіда на постіндустріальну стадію розвитку докорінно змінив становище індивіда у виробництві і суспільстві: у постіндустріальній економіці людина стає і метою, і головним суб'єктом економіки, і визначальним критерієм її розвитку. Основний імпульс розвитку генерує нині не соціальна структура суспільства, а його окрема ланка — активний індивід, діяльність якого спрямована як на подальше самовдосконалення, так і на вдосконалення суспільства. Відповідно, у формуванні високого конкурентного статусу національних економік у глобальному середовищі провідну роль починає відігравати людський ресурс з його адекватними в постіндустріальній економіці кількісними та якісними характеристиками (табл. 1).

Таблиця 1

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ СУКУПНОГО КАПІТАЛУ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ, % ДО ЗАГАЛЬНОГО ПІДСУМКУ [8]

Елементи сукупного капіталу	1800 р.	1860 р.	1913 р.	1950 р.	1973 р.	Кінець 1990-х рр.
Фізичний капітал	78—80	77—79	67—69	52—53	43—44	31—33
Людський капітал	20—22	21—23	31—33	47—48	56—57	67—69

Сучасні дослідження доводять різноманітність форм капіталу: людського (сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних сил, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці), інтелектуального (інтелектуальні здатності людей, у сукупності зі створеними ними матеріальними й нематеріальними засобами, які використовуються в процесі інтелектуальної праці), інформаційного (накопичені інвестиції в ІТ-секторі, технологічну, науково-технічну, соціально-економічну та духовну інформацію, яка використовується для отримання прибутку (технології складають основу цього капіталу)), соціального (зв'язки між людьми та норми поведінки та довіри, які від них залежать і які створюють механізм соціальної взаємодії), культурного.

Засновник теорії культурного капіталу П. Бурд'є виділяв три основні форми капіталу: економічний капітал, соціальний капітал, культурний капітал. І якщо економічний капітал безпосередньо конвертується в гроші та інституціоналізується у формі прав власності, соціальний капітал формується за рахунок соціальних обов'язків і зв'язків, що здатний перетворитися на економічний капітал та інституціоналізуватись, то культурний капітал інституціоналізується через культурні та професійні компетенції та за певних умов конвертується в економічний капітал, тобто культурний капітал — це «багатство у формі знання і/або ідей, яке легітимізує володіння статусом і владою» [9]

У порівнянні з традиційною формою капіталу, культурний має свої специфічні особливості (рис. 1).

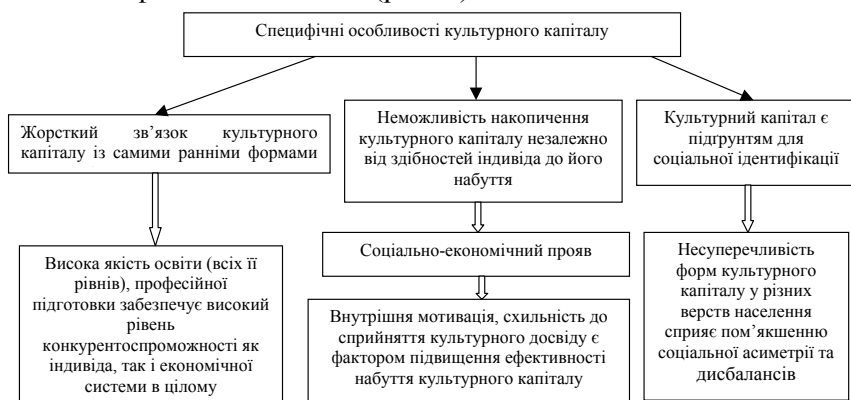


Рис. 1. Специфічні особливості культурного капіталу

Жорсткий зв'язок культурного капіталу із самими ранніми формами свого набуття визначає провідний елемент і чинник формування культурного капіталу – освіту та навчання.

Неможливість накопичення культурного капіталу незалежно від здібностей індивіда до його набуття, наступність у набутті культурного капіталу, його ефективного використання, забезпечує перевагу тих національних економічних систем, які мають тривалу та змістовну культурну історію. З іншого боку, відносно «молоді» суспільства, індивіди яких докладають зусиль до набуття культурного капіталу, демонструють високі темпи економічного розвитку, оскільки вмотивованість індивіда є ефективнішим фактором культурного збагачення, ніж тривала історія та культурний досвід.

Соціальна ідентифікація, що реалізується у вигляді культурного капіталу, є ефективним інструментом підвищення суспільної продуктивності економічної діяльності, оскільки світовий досвід переконливо доводить, що спільноти, які демонструють високий рівень згуртованості, соціальної та культурної єдності, відрізняються мінімальним рівнем економічних дисбалансів, соціальних асиметрій та соціокультурних і ментальних протиріч.

Таким чином, культурний капітал існує в символічній і матеріально активній та ефективній формі лише тоді, коли він привласнюється агентами, втілюється та інвестується не лише на культурному полі (художньому, науковому тощо), але й у всіх галузях народного господарства, там, де діють закони конкуренції і економічні гравці отримують прибутки пропорційно власній майстерності володіння цим капіталом.

Важливою, в контексті нашого дослідження, є прихована форма соціальних умов передачі культурного капіталу (на відміну від, наприклад, майже прозорих умов набуття економічного капіталу). Найяскравішим прикладом цього є ринок праці, на якому культурний капітал залишається невизнаним у якості капіталу, але визнається в якості легітимної компетенції. Більш того, специфічна модель розрізнення, через символічну форму, має ефект щодо власників змістовного культурного капіталу: будь-яка культурна компетенція, виходячи зі своєї дефіцитної цінності (наприклад, володіння кількома іноземними мовами серед тих, хто взагалі ними не володіє) винагороджується не тільки певною часткою в розподілі культурного капіталу, але й приносить своєму власникові економічний прибуток.

Хоча не можна заперечувати існування можливості дослідження умов транслювання культурного досвіду та його якісно-кількісного виміру (наприклад, часова тривалість набуття даних здібностей, позитивний чи негативний результат навчання на всіх ланках освітнього процесу і т. ін.).

Взагалі роль освіти, ролі та місця інтелектуального класу в сучасній моделі соціально-економічного розвитку потребує поглибленого вивчення. «З одного боку, менеджери та інженери, наприклад, безпосередньо не володіють тими засобами виробництва, які використовуються на підприємстві, фактично, вони отримують свій дохід завдяки культурному капіталу (реалізація послуги чи товару). З іншого, і ефективність виробництва (тих самих засобів виробництва) напрями залежить від обсягів і специфічності культурного капіталу менеджерів та інженерів. При цьому, ще раз зауважимо, оскільки культурний капітал,

об'єктивований у матеріальних предметах і засобах (картини, пам'ятники, інструменти) може передаватися матеріально (що передбачає наявність економічного капіталу) або символічно (що і передбачає наявність культурного капіталу), власник засобів виробництва має знайти спосіб привласнення або інкорпорованого капіталу (який є умовою даного специфічного привласнення), або послуг власників даного капіталу, тих самих менеджерів та інженерів» [10].

Розглядаючи культурний капітал як цінність природного та людського походження, Девід Торсбі [11] виділяє ідеї, традиції, вірування та цінності, суспільні блага, які притаманні якоїсь групі людей та які її об'єднують. Цю особливість культурного капіталу можна віднести до так званої соціальної згуртованості, яка часто використовується в соціології і яка є одним із показників індексу стійкої конкурентоспроможності в глобалізації економіки (табл. 2).

Таблиця 2

СТРУКТУРА ІНДЕКСУ СТІЙКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Людський капітал	Ринкові умови	Технології та іновації	Політичне середовище та створення сприятливих умов для розвитку умов	Навколишнє середовище
Здоров'я та початкова освіта	Ефективність ринку праці	Технологічна готовність	Інститути	Ефективність ресурсів
Вища освіта та підготовка кадрів	Розвиток фінансового ринку	Розвиненість (ускладненість) бізнесу	Інфраструктура	Управління поновлюваними ресурсами
Соціальна згуртованість	Розмір ринку	Іновації	Макроекономічна стабільність	Екологічна деградація
	Ефективність ринку товарів		Екологічна політика	

Висновки. Поняття культурного капіталу виникло завдяки конвертації двох основних форм капіталу: економічного та соціального. Його розвиток набуває все більшого значення в сучасній

економічній галузі. За допомогою культурного капіталу можна вирішити ряд важливих питань, які давно поставали в економічному аналізі: формування ціноутворення на культурні блага, вплив культурного капіталу на випуск нових товарів і послуг, економічний зріст і прогнозування цих величин, стійкість економічного зростання, оцінка продуктивності інших економічних величин. У соціальному контексті існування культурного капіталу має цінність для тих, хто ним навіть не володіє/користується, так як є потенційна можливість його споживати та можливість передати його своїм нащадкам. Це все розкривається як наслідок соціального середовища, в якому народилася людина і якою її сприймає суспільство.

Література:

1. *Бурдые П.* Формы капитала. — <http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.html>
2. DiMaggio, Paul. Cultural Capital and School Success: The Impact of Status Culture Participation on Grades of U.S. High School Students // *American Sociological Review*, 1982, 47 (2), pp. 189—201.
3. Экономика и культура [Текст] / Дэвид Тросби; пер. с англ. Инны Кушнаревой. — М. : Высш. шк. экономики, 2013. — 256 с. — (Исследования культуры : сост.: В. Анашвили).
4. *Гришнова О.А.* Людський капітал у системі економічних категорій // *Вісн. Київ. ун-ту. Економіка.* — 2001. — Вип. 49.
5. *Чухно А.А.* Інтелектуальний капітал: сутність, форми та закономірності розвитку // *Економіка України.* — 2002. — №11—12.
6. *В.І. Кондрашова-Діденко.* Соціально-економічний аналіз сутності культурного капіталу // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* — №68. — 2004. — С. 10—13.
7. *Автономов, Ю.* Культурный капитал / Ю. Автономов — <http://www.artpragmatica.ru>
8. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография [Д. Лукьяненко, А. Колот, Я. Столярчук и др.]: под. науч. ред. профессором Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К.: КНЭУ, 2013. — 466 с.
9. *Джерри Д., Джерри Дж. Collins:* Большой толковый социологический словарь. — М., 1999. — Т. 1.
10. *Кудінова А.В.* Культурний капітал: соціально-економічний аналіз // *Україна: аспекти праці.* — 2010. — №8. — С.8—13. — С. 10.
11. D. Trosbi «Cultural capital» // *Journal of Cultural Economics*, 23: 3—12, 1999.

Reference:

1. *Burd'e P.* Formy kapitala. — <http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.html>

2. *DiMaggio, Paul*. Cultural Capital and School Success: The Impact of Status Culture Participation on Grades of U.S. High School Students // *American Sociological Review*, 1982, 47 (2), pp. 189—201.

3. *Ekonomika i kul'tura* [Tekst] / Djevid Trosbi; per. s angl. Inny Kushnarevoj. — M. : Vyssh. shk. jekonomiki, 2013. — 256 s. — (Issledovanija kul'tury : sost.: V. Anashvili).

4. *Hrishnova O.A.* Lyuds'kyj kapital u systemi ekonomichnykh katehoriy // *Visn.Kyiv. un-tu. Ekonomika*. — 2001. — Vyp. 49.

5. *Chukhno A.A.* Intelektual'nyy kapital: sutnist', formy ta zakonmirnosti rozvytku // *Ekonomika Ukrainy*. — 2002. — № 11—12.

6. *V.I. Kondrashova-Didenko*. Sotsial'no-ekonomichnyy analiz sutnosti kul'turnoho kapitalu // *Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*. — № 68, 2004. — S. 10—13.

7. *Avtonomov Ju.* Kul'turnyj kapital / Ju. Avtonomov — <http://www.artpragmatica.ru>

8. Global'noe ekonomicheskoe razvitie: tendencii, asimmetrii, regulirovanie: monografija [D. Luk'janenko, A. Kolot, Ja. Stoljarchuk i dr.]: pod. nauch. red. professorov D. Luk'janenko, A. Poruchnika, V. Kolesova. — K.: KNEU, 2013. — 466 s.

9. *Dzheri D., Dzheri Dzh.* Collins: Bol'shoj tolkovyj sociologicheskij slovar'. — M., 1999. — T. 1.

10. *Kudinova A.V.* Kul'turnyj kapital: sotsial'no-ekonomichnyy analiz // *Ukrayina: aspekty pratsi*. — 2010. — №8. — S. 8—13. — S. 10.

11. Trosbi «Cultural capital» // *Journal of Cultural Economics*, 23: 3—12, 1999.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК ???

Белєнький О.Ю.
д.е.н., професор кафедри
міжнародного обліку та аудиту КНЕУ

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЯХ ТНК

Belenkiy O.Y.
Doctor of Economic Sciences,
Professor of International Accounting
and Audit Department, KNEU

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE COMPETITIVE STRATEGIES OF TNCs

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито сучасні форми й особливості розвитку інституту корпоративної соціальної відповідальності, а також його місце у сучасних стратегіях забезпечення міжнародної конкурентоспроможності ТНК. Проаналізовано механізми реалізації корпоративної соціальної відповідальності, визначено її ключові завдання та економічний ефект. Значну увагу приділено порівняльному аналізу країнових моделей корпоративної соціальної відповідальності та оцінці їх ефективності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: соціалізація, модель сталого розвитку, ТНК, корпоративна соціальна відповідальність, конкурентні стратегії, міжнародна конкурентоспроможність.

ANNOTATION. The article highlights the main forms and features of the corporate social responsibility institute and its place in modern strategies of international competitiveness of TNCs. The mechanisms of realization of the corporate social responsibility, its strategic goals and economic effect have been analyzed. Special attention is paid to the comparative analysis of country models of corporate social responsibility and assessing their effectiveness.

KEY WORDS: socialization, sustainable development model, multinational corporations, corporate social responsibility, competitive strategy, international competitiveness.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вступ світогосподарської сис-

теми у глобальний етап свого розвитку суттєво загострює проблеми виживання людської цивілізації, котрі виникають по лінії природа — економіка — суспільство і тісно пов'язані з економічною діяльністю людей у її тісній взаємодії з навколишнім середовищем. Ці проблеми пов'язані насамперед з ключовою суперечністю індустріальної моделі економічного розвитку, а саме — між постійно зростаючими потребами суспільства у ресурсній базі та її фізичною обмеженістю та вичерпаністю. Відтак, центральним стає питання реалізації у глобальному масштабі моделі сталого розвитку, здатної не тільки забезпечити новий формат взаємодії людини і природи у контексті розширення можливостей глобального економічного розвитку, але й узгодити його цілі з соціальними запитами населення, а також екологічними параметрами виживання людської цивілізації. У реалізації цього стратегічного завдання суттєво актуалізується роль інституту корпоративної соціальної відповідальності, з огляду на масштаби сучасної транснаціональної діяльності, обсягів споживання глобальними компаніями ресурсної бази та їх деструктивного впливу на довкілля.

З другого боку, динамічні процеси системної соціалізації глобальної економіки спричиняють певну зміну ролі і співвідношення функціональних компетенцій держави і корпоративного сектору в реалізації соціальної політики. Йдеться про формування якісно нової моделі державно-приватного партнерства у соціальній сфері, коли держава передає частину своїх «традиційних» соціальних функцій корпоративному сектору в обмін на створення для нього сприятливих умов ведення підприємницької діяльності. Інакше кажучи, всі ми на сьогодні є свідками певної диверсифікації «каналів» соціалізації західних суспільств, до яких крім традиційних (нарощування соціальних витрат у розвиток людини та соціальну інфраструктуру, що її обслуговує, демократизація відносин економічної власності, розширення її акціонерних форм, долучення широких верств населення до володіння акціями підприємств та ін.) додається також інститут корпоративної соціальної відповідальності.

Виходячи з цього, в останні десятиліття у національних і корпоративних стратегіях міжнародної конкурентоспроможності в число пріоритетних завдань економічного зростання висувається забезпечення збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної складових. Це набуває свого концентрованого вираження в діяльності глобального бізнесу, в якій поряд з чисто економічними чинниками конкурентоспроможності дедалі більшу

роль починають відігравати неекономічні фактори, пов'язані з рівнем екологічних витрат, ступенем соціального забезпечення працівників, участю в реалізації програм підтримки соціальних інфраструктурних об'єктів (шкіл, лікарень, інтернатів та ін.), запровадженням у компаніях систем контролю якості продукції, масовим впровадження енергоефективних та екологічно безпечних технологій та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З-поміж наукових праць, присвячених дослідженню теоретичних засад соціалізації та екологізації бізнес-діяльності, впливу глобалізаційних процесів на трансформацію корпоративних стратегій міжнародної конкурентоспроможності, методологічних підходів до формування глобальної концепції корпоративної соціальної відповідальності, особливостей її економічних, інституційних і правових аспектів, слід відзначити роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Х. Боуен, Х. Вілмотт, К. Девіс, Д. Джордж, П. Едвардс, Дж. Елкінгтон, А. Керолл, А. Крейн, Р. Кропп, Т. Левіт, Дж. Ленсен, Дж. Лонгстон, Д. Лук'яненко, І. Майгнен, Є. Панченко, Л. Петрашко, М. Портер, М. Саприкіна, М. Статман, О. Феррел, М. Фрідман, Е. Фріман, С. Івченко, М. Ліборакіна, В. Маслов та багатьох інших.

Мета статті. Метою статті є розкриття сучасних форм, особливостей і ролі соціальної корпоративної відповідальності у сучасних стратегіях забезпечення міжнародної конкурентоспроможності ТНК у контексті порівняльного аналізу її країнових моделей та оцінки їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Рушійною силою переходу держав-лідерів світового господарства до розбудови моделі сталого розвитку стали глибокі енергосировинні проблеми 1970-х років і промислові катастрофи 1980-х років, котрі з усією очевидністю окреслили основну загрозу майбутнього існування людства — глибоке розбалансування і наростання асиметрії між екологією і економікою, коли економічна діяльність стає неефективною без її узгодження із закладеними природою механізмами життєдіяльності людства. На підтвердження цієї тези можна навести такі дані: протягом ХХ ст. світове енергоспоживання зросло у понад 30 разів, а промислове виробництво — у 50. Тільки на другу половину ХХ ст. припало 80 % приросту виробництва і 75 % приросту споживання палива [1, с. 89]. Результатом цього стало небачене до того наростання ресурсно-екологічних проблем, що стало ознакою різкого загострення суперечностей між людиною і природою, їх конфліктом, а також глобальним

порушенням рівноваги у природному кругообігу речовин. Розв'язання цих суперечностей є можливим лише в рамках глобальної моделі сталого розвитку, яка буде здатною одночасно розв'язати два ключових питання: по-перше, забезпечити зниження рівня антропогенного навантаження на довкілля через залучення у господарський оборот новітніх джерел і видів ресурсів; по-друге, згармонізувати економічні інтереси підприємницького сектору і соціальні цілі суспільства на основі суттєвого розширення соціальних функцій корпоративного сектору та ефективного поєднання прибутковості бізнес-діяльності і суспільної корисності.

Усвідомлюючи наростаючі загрози глобальній екологічній безпеці, світова спільнота вжила рішучих кроків насамперед щодо розроблення Всесвітньої стратегії охорони природи. Йдеться, зокрема, про заснування низки спеціалізованих природоохоронних міжнародних організацій, а саме: Міжнародного союзу охорони природи та природних ресурсів (МСОП), Всесвітнього фонду дикої природи (ВВФ), Комітету ООН з проблем довкілля (ЮНЕП) та ін. Крім того, було укладено такі багатосторонні угоди у сфері збереження навколишнього середовища, як Конвенція ООН з морського права (1982 р.), Монреальський протокол щодо сполук, що знищують озоновий шар (1987 р.), Базельська конвенція про контроль транскордонних перевезень небезпечних відходів та їх знешкодження (1989 р.), Бамакська конвенція (1991 р.), Конвенція про біологічне розмаїття (1993 р.) та ін.

Питання збереження довкілля і природного різноманіття стало центральним предметом обговорення і на багатьох міжнародних конференціях і форумах, зокрема, Міжнародній конференції з проблем народонаселення та розвитку (м. Каїр, 1994 р.), Глобальній конференції зі стійкого розвитку малих острівних країн (м. Бриджтаун, 1994 р.), Всесвітньому саміті із соціального розвитку (м. Копенгаген, 1995 р.), Зустрічі на високому рівні «Планета Земля+5» (Нью-Йорк, 1997 р.), «Ріо+5» (Ріо-де-Жанейро, 1997 р.), Кіотський протокол, Всесвітньому саміті ООН зі стійкого розвитку (Йоганнесбург, 2002 р.), Конференція ООН «Ріо+20» (Ріо-де-Жанейро, 2012 р.).

Що ж стосується ролі і місця інституту корпоративної соціальної відповідальності у розбудові глобальної моделі сталого розвитку, то вперше даний термін було запроваджено у науковий обіг у 1953 р. у відомій праці американського економіста Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесу». Її сутнісний зміст було визначено як «реалізація бізнесменами такої політики, ухвалення таких рішень або дотримання тієї лінії дій, котра відповідає меті і

цінностям суспільства». З дальшим розвитком західних суспільств і глобальної економіки загальний формат корпоративної соціальної відповідальності дещо змінився, однак незмінними залишились її базові ознаки і місце в економічній системі суспільства — узгоджена з державою і профспілками діяльність підприємств корпоративного сектору щодо розв'язання соціально значущих проблем як у самому бізнесі, так і за його межами. Інакше кажучи, у моделі сталого розвитку бізнес-діяльність розглядається не тільки як ядро і ключова рушійна сила глобального економічного прогресу, але й як ключова інституційна ланка розбудови партнерських відносин із суспільством і забезпечення соціальної інклюзії усіх членів суспільства і його згуртованості.

Не випадково, експерти ООН з промислового розвитку (ЮНІДО) визначають нині такі невід'ємні компоненти корпоративної соціальної відповідальності, як захист прав людини, охорону навколишнього середовища та створення нових робочих місць. При цьому основним завданням урядів і міжнародних організацій у розбудові ефективної системи КСВ, на думку ЮНІДО, є реалізація таких мотиваційних форм для ТНК, котрі б спонукали їх до розширення своїх соціальних функцій і посилення ролі соціальної компоненти у корпоративних стратегіях міжнародної конкурентоспроможності.

Світовий досвід засвідчує, що загальна модель корпоративної соціальної відповідальності в останні десятиліття еволюціонував від так званого агентського типу 1970-х років, що спирався на відповідальність компанії перед власниками й акціонерами у формі максимізації прибутків за умов дотримання відповідних «правил гри» [3, с. 107] (чесної конкуренції на ринку праці, екологізація бізнес-діяльності, повне виконання податкових зобов'язань, неохочість до корупції та ін.) до ціннісно-орієнтованого типу. Ядром останнього є орієнтація КСВ на реалізацію принципів ділової етики, надання широкого спектру соціальних послуг на робочому місці, захист прав людини та довкілля, соціальний пакет для працівників корпорацій, відповідальне інвестування, корпоративне громадянство та ін.

Про значну роль корпоративної соціальної відповідальності у стратегіях міжнародної конкурентоспроможності ТНК свідчать, зокрема, результати досліджень споживчих переваг, проведених компанією «Cone/Range». Вони засвідчили, що 78 % опитаних респондентів за інших рівних умов віддадуть перевагу купівлі продукції соціально відповідальних компаній, а 66 % задля підтримки останніх готові навіть змінити свої споживчі переваги на

користь інших брендів [3]. Водночас близько 60 % представників топ-менеджменту американських компаній очікують на зростання доходів від розширення соціальних функцій своїх компаній, а 54 % вважають, що соціально відповідальна практика сприятиме здобуттю компаніями нових конкурентних переваг [2, с. 5]. За даними «Монітору корпоративної соціальної відповідальності», конкурентоспроможність компанії на глобальних ринках на 49 % визначається її соціальним іміджем, на 35 % — її брендом і на 10 % — її фінансовим станом [4]. Крім того, майже 90 % випускників університетів Сполучених Штатів прагнуть працювати у компаніях, що мають високий соціально відповідальний імідж, а 75 % інвесторів вважають КСВ чи не найголовнішим критерієм при виборі потенційного об'єкта інвестування [2, с. 6].

Усвідомлюючи важливу роль корпоративної соціальної відповідальності у кінцевих результатах своєї фінансово-господарської діяльності, переважна більшість найавторитетніших ТНК у своїй організаційній структурі мають підрозділи, що опікуються реалізацією соціально значущих проектів. У даному контексті можна навести приклад такої компанії, як «Microsoft», яка має найкращу соціально відповідальну репутацію у світі за даними 2014 CSR RepTrak [5, с. 7]. Саме ця компанія отримала найкращий результат у трьох вимірах КСВ: з погляду соціальних послуг на робочому місці, соціальних послуг з управління та соціальних послуг в частині розбудови громадянського суспільства. З урахуванням того факту, що ще на початку 2000-х років «Microsoft» звинувачувалась у зловживанні монопольним становищем на глобальному ринку програмного забезпечення, підвищенні цін на свою продукцію і тиску на конкурентів, це є величезним здобутком компанії, що підвищує її ділову репутацію і авторитет.

На основі міжнародної системи критеріїв щодо оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу, рейтинговою агенцією «Corporate Knights» щорічно розраховується індекс соціальної відповідальності корпорацій. За результатами 2014 р. до першої десятки рейтингу найбільш соціально відповідальних компаній світу увійшли такі світові бренди, як «Biogen Idec», «Allergan», «Adidas», «Keppel Land», «Kesko», «Bayerische Motoren Werke» (BMW), «Reckitt Benckiser Group», «Centrica», «Schneider Electric», «Danske Bank» (табл. 1).

Таблиця 1

**РЕЙТИНГ 25 НАЙБІЛЬШ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
У СВІТІ НА ПОЧАТОК 2015 р. [6]**

Місце в рейтингу	Компанія	Країна	Сфера діяльності	Значення індексу СВБ, %
1	Biogen Idec	США	біотехнології	73,50
2	Allergan	США	фармацевтика	72,80
3	Adidas	Німеччина	текстиль, одяг та предмети розкоші	72,60
4	Keppel Land	Сінгапур	управління нерухомістю і розвиток	71,30
5	Kesko	Фінляндія	продукти харчування та роздрібно-торгівля	70,00
6	Bayerische Motoren Werke (BMW)	Німеччина	автомобільна промисловість	69,20
7	Reckitt Benckiser Group	Великобританія	виробництво побутових товарів	68,80
8	Centrica	Великобританія	комунальні послуги	68,50
9	Schneider Electric	Франція	електрообладнання	68,40
10	Danske Bank	Данія	банківська сфера	68,40
11	Tim Hortons	Канада	готелі Ресторани і дозвілля	68,20
12	Outotec	Фінляндія	будівництво та інжиніринг	67,80
13	Novo Nordisk	Данія	фармацевтика	67,60
14	L'Oreal	Франція	предмети особистої гігієни	66,80
15	BT Group	Великобританія	диверсифікований електров'язок	66,80
16	Marks & Spencer Group	Великобританія	роздрібно-торгівля	66,60
17	Dassault Systemes	Франція	програмне забезпечення	66,60
18	Johnson & Johnson	США	фармацевтика	66,20
19	Enagas	Іспанія	газопостачання	66,00

Закінчення табл. 1

Місце в рейтингу	Компанія	Країна	Сфера діяльності	Значення індексу СВБ, %
20	Storebrand	Норвегія	страхування	66,00
21	Commonwealth Bank of Australia	Австралія	банки	65,80
22	Unilever	Великобританія	продукти харчування	65,70
23	Atlas Copco	Швеція	машинобудування	65,40
24	StarHub	Сінгапур	послуги з бездротового зв'язку	65,30
25	Koninklijke Philips Electronics	Нідерланди	промисловість	65,20

Різні країни світу залежно від специфіки національних економічних моделей, ролі інституту держави в регулюванні соціально-економічних процесів напрацювали свої особливі, інколи діаметрально протилежні, типи регуляторної інституціоналізації корпоративної соціальної відповідальності. Так, за одним з типів, бізнес-структури на свій розсуд визначають ступінь свого внеску у суспільний розвиток, як і масштаби витрат на проекти соціальної відповідальності. Дана модель отримала найбільшого поширення у США, де корпорації є максимально самостійними у визначенні свого внеску у суспільний розвиток, а держава стимулює КСВ через систему стимулів насамперед податкових, що встановлені на законодавчому рівні. Достатньо сказати, що з сукупних загальнонаціональних витрат США на природоохоронну діяльність (які становлять близько 3 % ВВП), майже 90 % припадає нині на приватномонополістичний сектор.

За другим типом КСВ, держава сама визначає і «нав'язує» суб'єктам господарювання певні вимоги щодо форм реалізації корпоративної соціальної відповідальності, як і ступінь участі корпоративного сектору в реалізації соціально значущих проєктів. Даний тип КСВ поширений переважно в європейських країнах (Голландії, Німеччині, Великобританії та ін.) — батьківщині зародження концепцій соціально-ринкової економіки, де, як відомо, традиційно високою є роль держави у перерозподілі валового внутрішнього продукту через державний бюджет. Відтак,

проекти корпоративної соціальної відповідальності поширюються переважно на створення гідних умов праці та заробітної плати, випуск якісної продукції та надання якісних послуг, створення робочих місць у певних регіонах і реалізацію соціальних ініціатив населення. З цією метою уряди європейських країн на основі запровадження різноманітних юридичних норм «примушують» місцеві бізнес-структури дотримуватись певних вимог корпоративної соціальної відповідальності.

Висновки. Підсумовуючи, слід відзначити, що корпоративна соціальна відповідальність в останні десятиліття перетворилась на невід’ємну складову конкурентних стратегій ТНК та один з ключових механізмів реалізації моделі сталого розвитку країн і компаній. Вона дозволяє, з одного боку, найповніше згармонізувати економічні, екологічні та соціальні цілі економічного розвитку, а з другого — максимально урахувати інтереси основних груп стейкхолдерів компаній: працівників, акціонерів, інвесторів, споживачів, топ-менеджменту, співробітників, громадських організацій та ін. Ефективна реалізація корпораціями практик соціально відповідального бізнесу дає їм змогу досягнути повного спектру економічних інтересів на глобальних ринках і підвищити у такий спосіб свій міжнародний конкурентний статус.

Література

1. Інституційні засади інноваційної економіки: міжнародний досвід та вітчизняна практика: монографія / А. С. Аблов, О. С. Довгий, Л. П. Гальперіна та ін.; За заг. ред. В. Є. Новицького. — К.: Книжкове вид-во НАУ, 2005. — 200 с.

2. *Колот А.* Корпоративна соціальна відповідальність, соціальна звітність та аудит як сучасні інститути і технології соціального розвитку // Україна: аспекти праці. — 2010. — №3. — С. 3—9.

3. *Петрашко Л. П.* Корпоративна відповідальність: крос-культурні моделі та бізнес-практики: монографія. — К.: КНЕУ, 2013. — 342 с.

4. Центр розвитку КСВ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.csr-ukraine.org>

5. 2014 Global RepTrak. 100 Annual Corporate Social Responsibility (CSR) Reputation Ranking. — Reputation Institute, December 2014. — [Electronic Resource]. — Available from: http://communicarseweb.com.ar/download.php?tipo=acrobat&view=1&dato=1418760053_2014_CSR_RepTrak_100-Topline_Report.pdf

6. 2015 Global 100 results. The results for the 2015 Global 100 Most Sustainable Corporations in the World index. By CK Staff, January 21, 2015. — [Electronic Resource]. — Available from: <http://www.corporateknights.com/reports/2015-global-100/2015-global-100-results-14218559/>

Reference

1. Instytutsiyni zasady innovatsiynoyi ekonomiky: mizhnarodnyy dosvid ta vitchyznyana praktyka: monohrafiya / A. S. Ablov, O. S. Dovhyy, L. P. Hal'perina ta in.; Za zah. red. V. Ye. Novyts'koho. — K.: Knyzhkove vydvo NAU, 2005. — 200 s.
2. Kolot A. Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist', sotsial'na zvitnist' ta audyt yak suchasni instytuty i tekhnolohiyi sotsial'noho rozvytku // Ukrayina: aspekty pratsi. — 2010. — #3. — S. 3—9.
3. Petrashko L. P. Korporatyvna vidpovidal'nist': kros-kul'turni modeli ta biznes-praktyky: monohrafiya. — K.: KNEU, 2013. — 342 s.
4. Tsentr rozvytku KSV. [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.csr-ukraine.org>
5. 2014 Global RepTrak. 100 Annual Corporate Social Responsibility (CSR) Reputation Ranking. — Reputation Institute, December 2014. — P. 7. — [Electronic Resource]. — Available from: http://comunicarseweb.com.ar/download.php?tipo=acrobat&view=1&dato=1418760053_2014_CSR_RepTrak_100-Topline_Report.pdf
6. 2015 Global 100 results. The results for the 2015 Global 100 Most Sustainable Corporations in the World index. By CK Staff, January 21, 2015. — [Electronic Resource]. — Available from: <http://www.corporateknights.com/reports/2015-global-100/2015-global-100-results-14218559/>

УДК 005.004.9

Дідух Т.М.

аспірантка кафедри міжнародної торгівлі
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКУ ПЕРЕДАЧІ ІТ ФУНКЦІЙ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ НА АУТСОРСИНГ

Didukh T.

PhD student Department of International Trade
Vadym Hetman Kyiv National Economic University

RISK EVALUATION OF TRANSMISSION INTERNATIONAL COMPANIES ITS IT-FUNCTIONS FOR OUTSOURCE

АНОТАЦІЯ: На сучасному етапі розвитку підходів до управління ресурсами ІТ-аутсорсинг являється одним з найефективніших способів оптимізації діяльності підприємства, що дозволяє мінімізувати витрати та сконцентрувати увагу керівників на основній діяльності. Проте для чіткої побудови стратегічного управління, як засобу успішного

функціонування компанії на міжнародному ринку необхідно проводити аналіз та оцінювання ризиків при передачі ІТ функцій стороннім організаціям. У статті досліджено причини виникнення потреби передачі ІТ функцій на аутсорсинг, проведено аналіз і визначено ризики замовника при використанні ІТ-аутсорсингових послуг. Даний аналіз допоможе уникнути ускладнень і прорахує та забезпечить економічну ефективність діяльності підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: глобальний аутсорсинг, ІТ-аутсорсинг, мінімізація витрат, оцінка ризиків, стратегічний підхід до управління, аналіз ефективності передачі функцій підприємства на аутсорсинг.

ANNOTATION: At the present stage of resource management development, IT-outsourcing is the one of the most effective ways to optimize the enterprise, to minimize expenses and focus on its core business activity. However, while building a clear strategic management as a means to success business operations of the company in the international market it is necessary to analyze the risk assessment and the transmission of IT functions to third parties. The article examine the causes of transmission needs to outsource IT functions, analysis and customer risks by using IT outsourcing services. This analysis will help prevent complications and calculate and ensure the economic efficiency of the enterprise.

KEY WORDS: global outsourcing, IT-outsourcing, cost minimization, risk assessment, strategic management, analysis of the effectiveness of transmission functions on outsource.

Постановка проблеми: Мета глобального ІТ-аутсорсингу — скорочення витрат на підтримку інформаційних технологій і вивільнення власних ресурсів компанії. Дослідження Gartner Group свідчать про 30 % зниження непрямих витрат при аутсорсингу. За іншими даними, помітний економічний ефект відзначають не більше 75 % компаній, що вказує на необхідність регулярного аналізу співвідношення ціна / якість ІТ-послуг і періодичного перегляду умов взаємодії компанії із зовнішніми постачальниками.

Керівники компанії намагаються витримувати оптимальний баланс між роботами, які виконуються власними ІТ-підрозділами, і роботами, відданими на аутсорсинг. Часом ІТ-служба підприємства виділяється в дочірню компанію, що пов'язане з додатковими витратами на утримання адміністративного персоналу. Маючи спочатку одного клієнта (зазвичай материнську організацію), вона прагне нарощувати свою присутність на ринку, щоб підвищити рентабельність. Для успішного розвитку новоствореної ринкової одиниці необхідна наявність зрілого локального ринку ІТ-послуг. Проте не завжди компанія отримує успішні результати впровадження ІТ-аутсорсингу. Досі багато міжнародних компаній побоюються аутсорсингу і бояться слідувати своїм ко-

легам — віддавати практично всі непрофільні процеси «на сторону», у зв'язку з невдалим досвідом конкурентних організацій. Тому раціональним рішенням буде проведення аналізу та визначення ризиків і користі передачі ІТ-функцій на аутсорсинг. Особливу увагу слід приділяти саме оцінюванню ризиків, з якими стикається підприємець у процесі передачі функцій, і на основі отриманої оцінки приймати рішення про оптимальний варіант дій для підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Питання ІТ-аутсорсингу та обґрунтування доцільності його використання як інструменту оптимізації діяльності підприємства досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, А.Б. Каменський, О.Л. Устенко, М. Акек, С.С. Осадець, Ж.Л. Бравар, С. Клементс, Р. Морган, Дж. Хейвуд та ін.

Проте проведені дослідження не дають відповіді на всі питання, приділяються увагу лише ефективності та показують лише фінансові переваги співпраці з постачальниками аутсорсингових послуг, але не вирішують усього комплексу проблем, пов'язаних з оцінкою ризику. Вчені не виділяють причинно-наслідковий характер недоліків передачі ІТ-функцій стороннім організаціям.

Постановка завдання: *Метою даної роботи є визначення ризику передачі ІТ функцій міжнародних компаній на аутсорсинг. Об'єктом дослідження* виступає процес аутсорсингу ІТ-функцій підприємства та їх передача. Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів визначення ризику передачі ІТ функцій міжнародних компаній на аутсорсинг. *Завданням дослідження є проведення аналізу та визначення користі передачі ІТ-функцій на аутсорсинг, особлива увага приділяється саме оцінюванню ризиків, що виникають у процесі передачі функцій.*

Виклад основного матеріалу дослідження: ІТ-аутсорсинг (англ. IT outsourcing) — часткова або повна передача робіт з підтримки, обслуговування та модернізації ІТ-інфраструктури в руки компаній, що спеціалізуються на абонентському обслуговуванні організацій і мають штат фахівців різної кваліфікації. Для них виконання подібних робіт є профільним напрямком діяльності.

ІТ-аутсорсинг припускає делегування зовнішньої спеціалізованої компанії вирішення питань, пов'язаних з розробкою, впровадженням і супроводом інформаційних систем, як цілком на рівні інфраструктури підприємства (супровід устаткування або ПЗ), так і обсягів робіт, пов'язаних з розвитком і / або підтрим-

кою функціонування окремих ділянок системи (програмування, хостинг, тестування і т.д.).

Багато компаній не в змозі силами власного відділу кадрів точно визначити рівень кваліфікації ІТ-персоналу, особливо керівного, а також швидко знайти йому заміну. Крім того, деякі внутрішні ІТ-спеціалісти, розуміючи це, найчастіше схильні «викручувати руки» керівництву, наполягати на закупівлях того обладнання або ПЗ, яке, ймовірно, не доцільно купувати. Нерідкі ситуації, коли збої в роботі ІТ-інфраструктури співробітники ІТ-відділу пояснюють якістю «заліза», софту і чого завгодно, тільки не власними недоліками [2].

У свою чергу розглянемо детальніше види ІТ-аутсорсингу (рис. 1). Саме різноманітність видів аутсорсингу дають підприємству точку відліку та початку оцінки ризику передачі ІТ-функцій підприємства на аутсорсинг. Процес аналізу має чітку структуру та методику проведення.

Варто зазначити, що ІТ-аутсорсинг найбільш використовуваний вид аутсорсингу в усьому світі в силу високих темпів розвитку комп'ютерних технологій. Аналітична компанія International Data Corporation (IDC) оприлюднила деякі результати свого дослідження світового ринку ІТ-аутсорсингу у 2015 р., згідно підрахунків фахівців у 2014 р. майже в кожній чвертій (23 %) найбільшій в світі угоді з надання послуг передачі спеціалізованої фірмі функцій, пов'язаних з інформаційними технологіями, виконавцем виступала компанія з Індії (рис. 2). Загальний об'єм ринку у 2014 р. становив 120 млрд дол. США.

Стратегія успіху у глобальному бізнес середовищі залежить від правильності й обґрунтованості прийняття рішень на всіх ієрархічних рівнях управління і господарювання. Менеджерам сучасних підприємств потрібно вміти аналізувати ринок, оцінювати його ступінь і не виходити за його межі. Тому, для того, щоб сучасний менеджер не уникав ризику, а передбачав його, прагнучи знизити до якомога нижчого рівня, виникає необхідність виділити три основні етапи впровадження ІТ аутсорсингу:

- підготовка та компанія ІТ аутсорсингу;
- вибір постачальника ІТ послуг;
- визначення функцій для передачі на аутсорсинг.

Підготовка до ІТ-аутсорсингу зводиться до оцінки готовності своєї компанії до ІТ-аутсорсингу: виділення головних процесів управління ІТ-послугами; формулювання конкретних і реальних цілі перетворень; відповідь на питання: «Чи задовольняє мене управління ІТ-потребами в компанії?». Даний аналіз допоможе

надалі уникнути труднощів і зробити роботу підрядника максимально продуктивною.

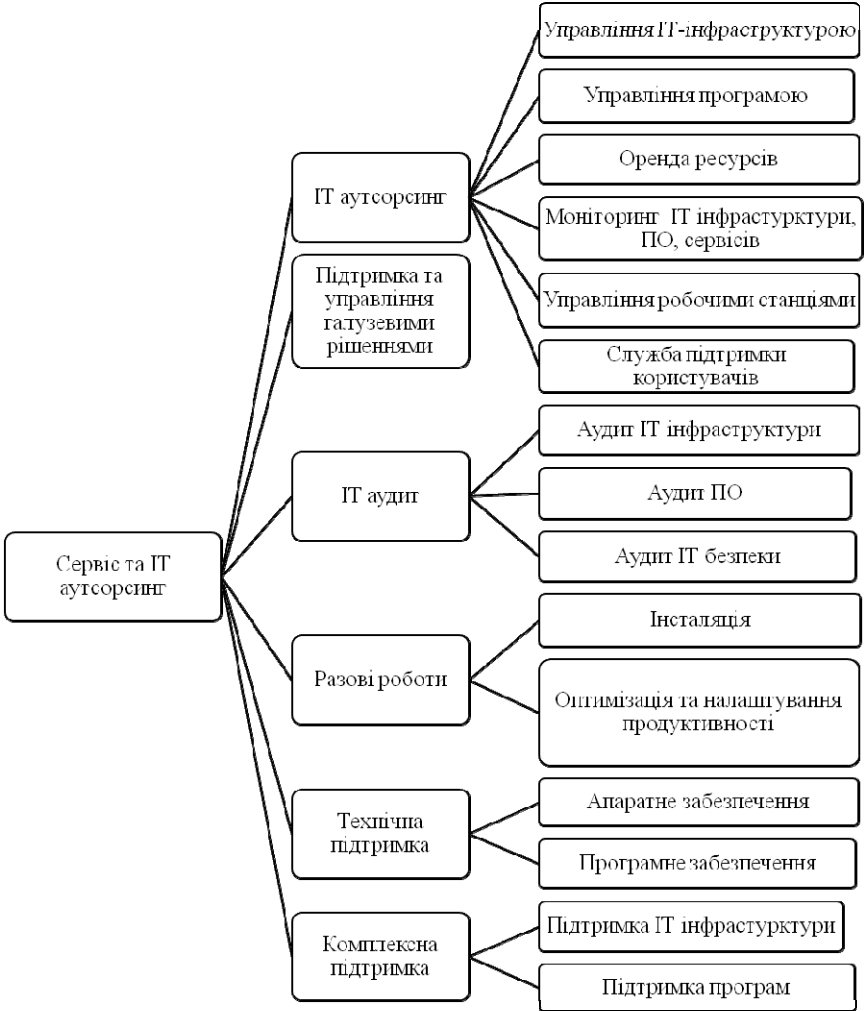


Рис. 1. Види ІТ-аутсорсингу

Джерело: [6].

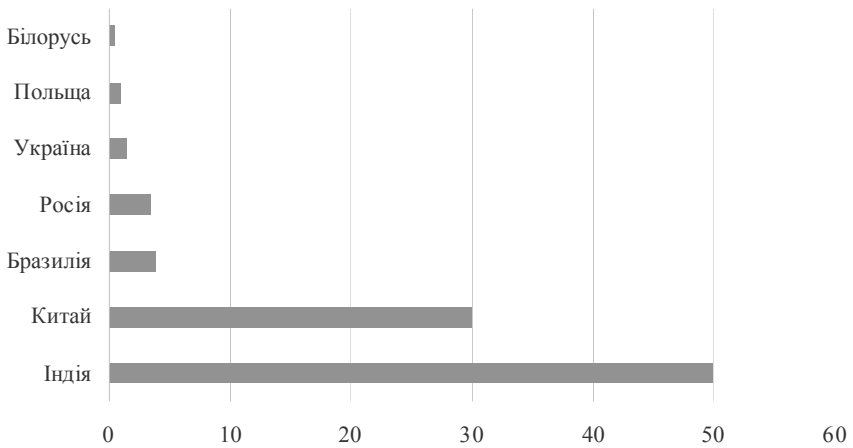


Рис. 2. Світовий ринок аутсорсингу, млрд дол. США

Джерело: [7].

Наступний крок — розрахунок економічної ефективності. Замовники знають, що ІТ-аутсорсинг дозволяє економити, але на практиці далеко не всі можуть правильно порахувати вартість володіння власної ІТ-службою. Витрати на утримання ІТ-інфраструктури діляться на три основні групи: прямі витрати на заробітну плату ІТ-спеціалістів; прямі і непрямі витрати на організацію робочого процесу (вартість робочих місць, включаючи площі, витрати на навчання і розвиток персоналу); інші витрати (управління ризиками, організація, комунікації, інфраструктура). Але варто виділити, що головним ресурсом кожної компанії залишаються її співробітники. У той момент, коли прийнято рішення про ІТ-аутсорсинг, робота відділу інформаційних технологій кардинально змінюється. ІТ-фахівці компанії перекваліфікуються в менеджерів, головним завданням яких стає управління постачальником послуг.

Трансформація в менеджера підходить не кожному технічному фахівцеві. Щоб не втратити цінні кадри, замовник може перевести своїх співробітників до аутсорсингової компанії. Це знизить «кадрові ризики», оскільки досвідчені співробітники компанії, підвищуючи свій рівень кваліфікації, як і раніше будуть задіяні у наданні послуг.

Важливим етапом є вибір аутсорсера. Від ІТ-інфраструктури залежить успіх діяльності бізнесу. Саме тому виникає необхід-

ність поставитися до вибору постачальника і передачі ІТ на аутсорсинг з усією серйозністю. Виконання даного етапу потребує збір інформації щодо послуг постачальника та відгуків його клієнтів, а також побудова чіткого та зрозуміло договору. Ключовий показник для рішення про укладення контракту — Service Level Agreement (угода про рівень надання послуг) (рис. 3).

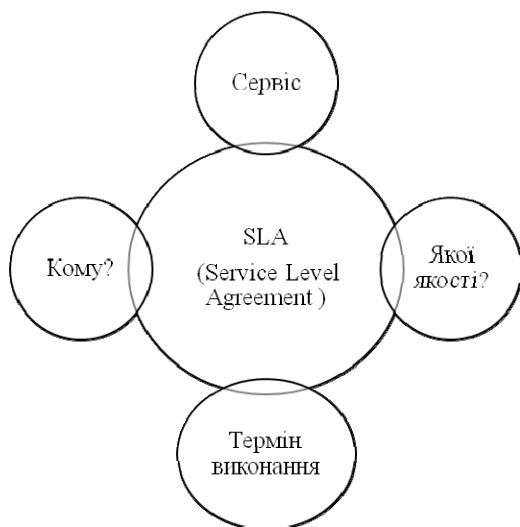


Рис. 3. Основні складові угоди про рівень надання ІТ аутсорсингових послуг (Service legal agreement)

Джерело: [2].

Проблема визначення передачі функцій на аутсорсинг відіграє одну провідних ролей. До основних недоліків аутсорсингу бізнес-процесів (Business Process Outsourcing, BPO) можна віднести порівняльну складність у реалізації — передати сторонньому підряднику не просто конкретні завдання, а повноцінні бізнес-процеси значно важче. Таким чином, даний вид аутсорсингу вимагає серйознішого попереднього аналізу при виборі функцій для передачі, а також можливої адаптації бізнес-процесів до їх передачі на сторону.

Таким чином, варто зосередити увагу на тому, що оцінка ризику передачі ІТ-функцій на аутсорсинг має причинно-наслідковий зв'язок із вибором виду аутсорсингу. Відповідно виділимо такі класи ризиків [3]:

Перші — це технологічні ризики: компетенція постачальника послуг; ризики, пов'язані з інформаційною безпекою; технологічна залежність від постачальника послуг. Другі — фінансові ризики: збільшення ТСО при переході на ІТ-аутсорсинг; витрати на оптимізацію власного ІТ-підрозділу; неконтрольоване збільшення вартості контракту.

Висновки з проведеного дослідження: Метою глобального ІТ-аутсорсингу є скорочення витрат на підтримку інформаційних технологій і вивільнення власних ресурсів компанії. ІТ-аутсорсинг припускає делегування зовнішньої спеціалізованої компанії вирішення питань, пов'язаних з розробкою, впровадженням і супроводом інформаційних систем, як цілком на рівні інфраструктури підприємства (супровід устаткування або ПЗ), так і обсягів робіт, пов'язаних з розвитком і / або підтримкою функціонування окремих ділянок системи (програмування, хостинг, тестування і т.д.).

Вибір функцій-кандидатів і постачальника аутсорсингових послуг здійснюється за результатами аналізу ефективності з обов'язковим врахуванням ризиків, що можуть супроводжувати процес надання ІТ-послуг. Саме види аутсорсингу дають підприємству точку відліку та початку оцінки ризику передачі ІТ функцій підприємства на аутсорсинг. Процес аналізу має чітку структуру та методику проведення.

Стратегія успіху у світі бізнесу вирішальним чином залежить від правильності й обґрунтованості прийняття рішень на всіх рівнях господарювання. Виділяють технологічні та фінансові класи ризиків. Розглянуті види ризиків можуть виникати на різних стадіях впровадження аутсорсингу і несвоєчасне їх врахування на попередній стадії призведе до суттєвого зростання або появи нових ризиків на кожній наступній стадії.

Література

1. Анализ востребованности и оценка качества услуг аутсорсинга в Украине [Електронний ресурс]. / Елена Гринева — Режим доступу : http://top.rabota.ua/post/2012/07/30/vostrebovannost_i_otsenka_kachestva_uslug_outsorsinga_v_Ukraine.aspx.

2. Бравар Жан-Луи. Эффективный аутсорсинг : понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган ; [пер. с англ.]. — Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. — 288 с.

3. Букі Дж. Топ-6 недоліків аутсорсингу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://operationstech.about.com/od/outsourcing/tp/OutSrcDisadv.htm>.

4. Васильев Р. Б. Управление развитием информационных систем / Васильев Р. Б., Калянов Г. Н., Лёвочкина Г. А. — М. : Горячая линия — Телеком, 2009. — 378 с.

5. Инсорсинг VS аутсорсинг // Компания. — 24.10.2011. — №39. — 676 с.

6. Лебедев Я. Аутсорсинг IT сервисів // Мережевий. — № 2. — 06.02.2011. — 4 с.

7. Світовий ринок IT-аутсорсинга [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.tadviser.ru/index.php>

8. Шимко О. В. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства / О. В. Шимко [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27840.doc.htm.

Reference

1. Analiz vobrebovannosti i otsenka kachestva uslug outsorsinga v Ukraine [Elektronniy resurs]. / Elena Grineva — Rezhim dostupu : http://top.rabota.ua/post/2012/07/30/vobrebovannost_i_otsenka_kachestva_uslug_outsorsinga_v_Ukraine.aspx.

2. Bravar Zhan-Lui Effektivniy outsorsing : ponimanie, planirovanie i ispolzovanie uspeshnyih outsorsingovyih otnosheniy / Zhan-Lui Bravar, Robert Morgan ; [per. s angl.]. — Dnepropetrovsk : Balans Biznes Buks, 2007. — 288 s.

3. BukI Dzh. Top-6 nedolIkIv outsorsingu [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://operationstech.about.com/od/outsourcing/tp/OutSrcDisadv.htm>.

4. Vasilev R. B. Upravlenie razvitiem informatsionnyih sistem / Vasilev R. B., Kalyanov G. N., LYovochkina G. A. — M. : Goryachaya liniya — Telekom, 2009. — 378 s.

5. Insorsing VS outsorsing // KompanIya. — 24.10.2011. — №39. — 676 s.

6. LEbEdEv Ya. Outsorsing IT servIsIv // Merezheviy. — № 2. — 06.02.2011 — 4 s.

7. SvItoviy rinok IT-outsorsinga [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.tadviser.ru/index.php>

8. Shimko O. V. Outsorsing yak Instrument zabezpechennya effektivnoYi dIyalnostI pIdpriEmstva / O. V. Shimko [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27840.doc.htm.

Столярчук Я.М.

д.е.н., професор,
професор кафедри
міжнародної економіки КНЕУ

ІНФОРМАЦІЙНИЙ РЕСУРС АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Stoliarchuk Y.M.

Doctor of Economic Sciences,
Professor of International Economics Department, KNEU

INFORMATION RESOURCE OF CRISIS MANAGEMENT OF THE ECONOMY

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито об'єктивну природу і причини циклічно-кризового характеру глобального економічного розвитку, доведено визначальний вплив інформаційно-технологічного глобалізму на трансформаційні зміни коротких і середніх циклів у другій половині ХХ ст., а також проаналізовано роль інформаційного ресурсу в антикризовому управлінні економікою. Значну увагу приділено обґрунтуванню національних пріоритетів антикризового управління економікою України у контексті її структурної перебудови на новій інформаційно-технологічній основі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: глобалізація, економічний цикл, циклічність економічного розвитку, інформаційно-технологічний глобалізм, інформаційний ресурс, антикризове управління.

ANNOTATION. The article highlights the objective nature and causes of cyclical character of the global economic development. The decisive influence of information and technology globalism on transformational changes in short and medium economic cycles in the second half of the XX century has been proved, as well as the role of information resource in crises management of the economy has been identified. Special attention is paid to the analysis of national priorities of crisis management of Ukraine's economy in the context of its restructuring on the new information and technological basis.

KEY WORDS: globalization, economic cycle, cyclical nature of economic development, information and technology globalism, information resource, crisis management.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Провідною тенденцією національного і світогосподарського розвитку є його циклічно-кризовий характер, що виявляється насамперед у регулярних коливаннях рівня ділової активності, постійних порушеннях рів-

новаги економічних систем різних рівнів, нагромадженнях економічних диспропорцій та асиметрій, а також перманентних економічних кризах, котрі «перезавантажують» економічну систему на новій технологічній основі і задають нову траєкторію її девелопментизації. За таких умов центральним у парадигмі глобального економічного розвитку стає теоретичне переосмислення сутності та рушійних сил його циклічності, комплексний аналіз основних важелів та інструментів антикризового управління економікою з погляду стабілізації економічних циклів і недопущення глибоких соціальних потрясінь.

Виходячи з загальної теорії криз, кризові явища можуть бути керованими, а відтак — актуалізується питання щодо їх оцінювання, передбачення, прогнозування та управління з метою недопущення досягнення економічною системою крайньої точки нерівноваги та її «підключення» до чергової хвилі економічного зростання. Досягнення цієї стратегічної мети пов'язано з реалізацією специфічного організаційно-економічного механізму антикризового управління, невід'ємним компонентом якого є інформаційний ресурс. При цьому провідну роль у реалізації функцій антикризового управління відіграє техніко-економічний аналіз як інструмент виявлення й оцінки кризових явищ, а також обґрунтування антикризової програми, її ресурсного забезпечення, контролю і регулювання досягнення поставлених цілей.

Світовий досвід засвідчує, що антикризове управління як система має стадійний характер, коли на різних етапах і у різний спосіб реалізуються аналітичні функції оцінки та діагностики стану економічної системи, а також здійснюється пошук найбільш оптимальних шляхів і механізмів її регулювання. Якщо на початковій стадії зазвичай проводиться економічна, технічна, соціальна і функціональна діагностика стану економічної системи та якості менеджменту, то на стадії вибору й обґрунтування антикризової програми мають бути здійснені комплексна оцінка наявних ресурсних можливостей для досягнення ключових цілей антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З-поміж наукових праць, присвячених дослідженню теоретичних засад антициклічного і антикризового управління економікою, процесу ухвалення управлінських рішень за умов криз, а також важелів й інструментарію антикризового менеджменту, слід відзначити роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених, як І. Ансофф, Г. Бірман, А. Бикова, Т. Беляцька, І. Бланк, Р. Брелі, В. Василенко, Д. Валовий, В. Глуценко, А. Грязнова, В. Захарова, А. Зуб, Е. Коротков, В. Ко-

шкін, Є. Лепа, А. Лігоненко, М. Локтіонов, О. Терещенко, З. Шершньова, Дж. Фіннері, С. Шмідт, Р. Хіт та багатьох інших.

Мета статті. Метою статті є розкриття природи і причин циклічності глобального економічного розвитку, визначення ступеня впливу інформаційно-технологічного глобалізму на трансформаційні зміни коротких і середніх циклів, аналіз ролі інформаційного ресурсу в антикризовому управлінні економікою, а також обґрунтування стратегічних напрямів антикризового управління економіки України у контексті її структурної перебудови на новій інформаційно-технологічній основі.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить світовий досвід, у період з 1950 р. у рамках четвертої довгої хвилі світогосподарського розвитку він зазнав понад 100 економічних рецесій, які характеризувались різною тривалістю і ступенем порушення економічної рівноваги. За своєю природою, усі вони відображали модифікації, що їх зазнали короткі економічні цикли, а саме: зменшення глибини криз за одночасного зростання їх регулярності, пріоритетність надвиробництва основного капіталу порівняно з надвиробництвом товарів, відсутність різкого зниження цін на товари і послуги у передкризовий період, скорочення тривалості фаз кризи і депресії (рецесії) на тлі подовження фаз поживлення і піднесення, посилення синхронізації національних бізнес-циклів та наростання регіональної асиметрії у протіканні фаз економічного піднесення. Такі трансформаційні зміни коротких і середніх циклів у другій половині ХХ ст. були наслідком, з одного боку, технологічної модернізації економік розвинутих країн, їх зростаючої соціалізації та реструктуризації, поглиблення інтернаціоналізації бізнесу та впровадження інноваційного менеджменту, а з другого, ефективної політики системного державного антициклічного і антикризового управління.

Виходячи з лінгвістичної семантики терміну «управління», у широкому розумінні воно означає, з одного боку, керування діяльністю об'єкта управління через систему формальних і неформальних суспільно-політичних структур, котрі наділені відповідними владними повноваженнями і функціональними компетенціями, а з другого — цілеспрямоване керування певними процесами для досягнення поставлених цілей, яка отримує певне інституційне оформлення. Крім того, під управлінням розуміють також функцію організаційної системи, що забезпечує збереження її організаційної структури та підтримку режиму діяльності [1, с. 231]. Не випадково, результативна й оперативна система антикризового управління набула критично важливого значення у пе-

ріод глобальної економічної кризи 2007–2010 рр., яка, з безпрецедентним динамізмом поширившись практично на усі країни світу, спричинила різке падіння капіталізації компаній, уповільнення ділової активності, скорочення споживчих витрат, зростання безробіття, зниження темпів зростання світової економіки, поглиблення валютних дисбалансів, скорочення обсягів міжбанківського кредитування, згорання кредитування реального сектору економіки та домогосподарств, подорожчання кредитного капіталу та ін.

За глибиною і масштабами впливу на національні економіки держав ця криза виходить за межі звичайної циклічної і характеризується чітко вираженим структурно-інноваційним характером, тобто передбачає системні якісні трансформації світового виробництва та його технологічної бази та основі шостого високотехнологічного укладу. І хоч такі закономірності частково «завуальовуються» через нашарування на них специфічних процесів у фінансовій сфері, проте стрімке падіння фондових індексів і цін на енергоносії, а також виробничий спад і зростання структурного безробіття є прикметними ознаками довгохвильової депресії, обумовленої циклічністю зміни технологічних укладів та оновленням технологічного базису суспільного виробництва з метою підвищення рівня продуктивності праці.

Таким чином, на глобальній стадії світогосподарського розвитку визначальний вплив на модифікацію економічних циклів справляє інформаційно-технологічний глобалізм. Як процес, пов'язаний з інтернаціоналізацією виробництва, передаванням і дифузійною технологій та інформації, він стимулює економічне зростання у країнах-продуцентах і споживачах інформаційних продуктів, а через міжнародний науково-технологічний трансфер залучає у свою орбіту чимраз більшу кількість і нових країн. Крім того, науково-технічний прогрес та усунення асиметрії інформації у межах світового господарства впливають на його структурні зміни, визначаючи загальні, секторально-галузеві та регіональні пропорції глобальної економіки, а також рівень її технологічності, інформаційної місткості та динаміку розвитку.

Особливостями економічного циклу в умовах інформаційно-технологічного глобалізму стають скорочення тривалості циклу і окремих його фаз, нівелювання таких фаз, як депресія і поживлення та зменшення глибини кризи. Однак, найголовнішим наслідком інформаційно-технологічного глобалізму є синхронізація національних бізнес-циклів, оскільки основні їх фази співпадають у часі і накладаються одна на одну у світовому масштабі. У

даному контексті слід відзначити, що національні системи антикризового управління економікою та подолання кризових явищ, що носять глобальний характер, суттєво відрізнятимуться за різними країнами, реалізовуватимуться у різний спосіб, а часові рамки цих процесів напряду залежатимуть від рівня їх технологічного потенціалу, здатності економік до швидкої модернізації та ступеня їх включення у процеси інформаційно-технологічного глобалізму.

Про сучасний рівень інтеграції країн у світовий інформаційно-технологічний простір свідчать такі показники: у 2014 р. загальна кількість користувачів фіксованого широкосмугового Інтернет-зв'язку у світі досягнула 711 млн осіб (тоді як у 2005 р. не перевищувала 220 млн осіб), що відповідає щорічним темпам зростання його проникнення на рівні 10 %. При цьому у найрозвинутіших країнах світу розвиток широкосмугового Інтернету вже досягнув зрілого рівня, тоді як у країнах, що розвиваються, у період з 2011 р. до 2014 р. щорічні темпи його проникнення знизились з 18 до 6 % [6, с. 2]. У 2014 р. загальна кількість мобільних телефонів у розрахунку на 100 жителів становила 63,8 у Європі; 59,1 у Північній і Південній Америці; 48,9 у країнах СНД, тоді як для країн Азійсько-Тихоокеанського регіону відповідний показник не перевищував 22,8, а для країн Африки — 19,0 (за середньосвітового його значення на рівні 32,0) (рис. 1).

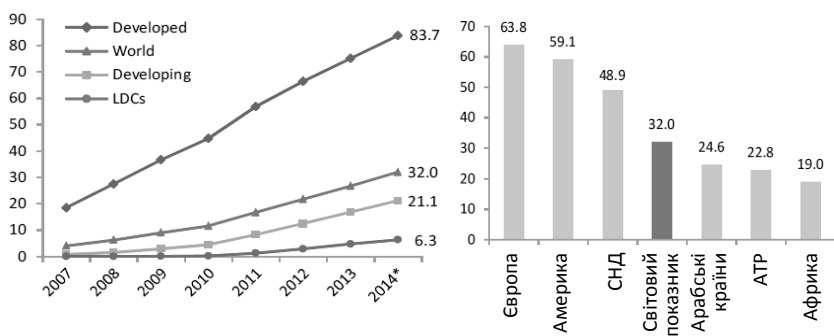


Рис. 1. Кількість користувачів мобільними телефонами у розрахунку на 100 жителів за групами країн (ліва діаграма) та за регіонами (права діаграма) [6, с. 2]

Тимчасом якщо понад 90 % загальної чисельності Інтернет-хостів зосереджено нині у ЄС, США, Канаді та Японії, відсталі країни Африки і Південної Америки володіють лише 0,24 % і

1,07 % їх загальної чисельності і мають відповідно 0,7 і 3,7 % усіх користувачів Інтернетом [4, с. 240]. У даному контексті показовим також є той факт, що різнорівневий характер включення країн до процесів інформаційно-технологічного глобалізму притаманний нині навіть лідерській тріаді світової економіки (США — Європі — Японії). Так, у США — безперечному «фавориті» технологічної революції — чисельність персональних комп'ютерів у розрахунку на 1 тис. осіб за період 1990–2015 рр. зросла з 190–200 до 600, а частка американських родин, які користуються Інтернетом, збільшилась з 6 % у 1995 р. до 75 % у 2014 р.

Непереревершеними є і здобутки західних суспільств у царині розвитку телекомунікаційного сектору. Достатньо сказати, що у 2012 р. на розвинуті країни світу (де проживає тільки 15 % світового населення) припадало майже 70 % (1277 млрд дол. США) світових доходів телекомунікаційного сектору та 60,5 % сукупних інвестицій операторів телекомунікаційного ринку (186 млрд) (рис. 2).

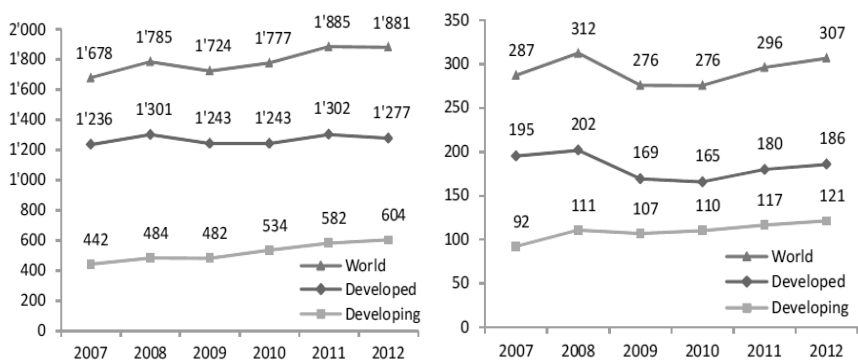


Рис. 2. Динаміка доходів телекомунікаційного сектору (млрд дол. США, ліва діаграма) і щорічних інвестицій операторів телекомунікаційного ринку (млрд. дол. США, права діаграма) за групами країн протягом 2007-2012 рр. [6, с. 5]

Що стосується розробки програмного забезпечення, то і за ним США перебувають нині поза конкуренцією. Вони продукують близько 65 % світового випуску програмних продуктів, тоді як на їхніх найближчих «переслідувачів» — Німеччину та Великобританію — припадає лише по 10 % [2, с. 378]. Такий відрив США у провідному сегменті технологічного розвитку свідчить про неослабну конкуренцію між основними центрами глобально-

го економічного суперництва, яка у найближчій перспективі лише загострюватиметься.

Досягнуті успіхи розвинутих країн світу у розбудові інформаційного суспільства підтверджують також високі їх рейтингові позиції за Індексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Зокрема, за підсумками 2013 р. до першої десятки держав-лідерів увійшли Данія (8,86), Республіка Корея (8,85), Швеція (8,67), Ісландія (8,64), Великобританія (8,50), Норвегія (8,39), Нідерланди (8,38), Фінляндія (8,31), Гонконг (8,28) і Люксембург (8,26) [6, с. 11].

Що стосується України, то у даному рейтингу у 2013 р. вона посіла тільки 73 місце зі значенням Індeksu на рівні 5,15; а за результатами 2014 р. — 81 місце. У «Глобальному звіті про розвиток інформаційних технологій — 2014» наша держава посіла 71 місце, залишившись позаду Молдови (68 місце), Грузії (60 місце), Вірменії (58 місце), Азербайджану (57 місце), Російської Федерації (41 місце), не говорячи вже про Латвію (33 місце), Литву (31 місце) та Естонію (22 місце) [5]. Згідно даного звіту, при формуванні рейтингу Всесвітній економічний форум розраховував Індекс мережевої готовності, який характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у 148 країнах світу.

Виходячи з новітньої парадигми кризових явищ в економіці та політекономії глобального економічного циклу, процес ухвалення й імплементації антикризових управлінських рішень в Україні потребує повної деталізації й уточнення з урахуванням впливу ендогенних і екзогенних факторів національного економічного розвитку. При цьому ключові управлінські рішення у сфері антикризового управління мають бути сконцентровані у сфері інноваційних проєктів і заходів, для реалізації яких необхідним є великомасштабний інформаційний ресурс, інноваційні знання і нове економічне мислення.

Серед національних пріоритетів антикризового управління економікою ключове місце має посісти її структурна перебудова на новій інформаційно-технологічній основі. У досягненні цієї стратегічної мети ключовими заходами мають бути такі. По-перше, виокремлення в якості національного пріоритету сектору інноваційного виробництва із запровадженням особливих режимів фінансування пріоритетних національних проєктів, котрі не повинні змінюватись залежно від змін урядів чи президентів.

Україна потребує реалізації масштабної стратегії технологічного прориву насамперед через закупівлю за кордоном найновіших ліцензій на сучасні технології, виробу і матеріали та опера-

тивне створення на відновленій вітчизняній технологічній базі власного виробництва. Здатність створювати й ефективно використовувати передові технології як форму реалізації науково-технічних знань забезпечує суб'єктам господарювання стійкі міжнародні позиції, їхнє виживання за умов жорсткої конкуренції.

По-друге, на основі національних конкурентних переваг за окремими напрямками технологічного прогресу (ракетно-космічна техніка, авіація, нові конструкції газових турбін, порошкова металургія, зварювальні та композиційні матеріали, фармацевтична і електронна промисловість, загальне машинобудування) необхідно добиватися секторального лідерства у світовому виробництві. Саме ці галузі у міжнародній практиці вважаються наукомісткими (високотехнологічними) і слугують критерієм оцінки концентрації національного потенціалу на головних напрямках науково-технічного прогресу. Цього можна досягнути, підвищуючи індекс технологічного розвитку та коефіцієнт «технологічної незалежності» (тобто співвідношення технологічних балансів платежів і доходів країни). За умов реалізації політики відкритості це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності науки, техніки й промисловості і залученню зарубіжного науково-технологічного потенціалу у ті галузі національної економіки, де це найраціональніше з точки зору національних інтересів.

По-третє, необхідною є розробка конкретних механізмів адаптації України до глобальних процесів технологічної інтеграції через динамічний розвиток Національної інноваційної системи. Запорукою її успішного функціонування є насамперед активна роль держави у стимулюванні і всебічній підтримці інноваційної діяльності, розвитку систем науки, освіти та інноваційного корпоративного сектору; розбудова потужної мережі інституцій технологічного трансферу; а також диверсифікація джерел фінансування НДДКР з пріоритетною роллю венчурного сегменту вітчизняної фінансової системи.

Використовуючи різноманітні форми міжнародного науково-технічного і технологічного співробітництва (технопарки, «силіконові долини» спільні науково-технічні проекти і програми, міжнародні стратегічні альянси), Україна може вийти на світові ринки високотехнологічної продукції і закріпитися на них. На відміну від розвинутих країн, які до 90 % приросту ВВП забезпечують на основі виробництва і експорту наукомісткої продукції, наша держава, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, досі розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. Тільки у тісному співробітництві з зарубіжними партне-

рами у сфері НДДКР можна надолужити технологічне відставання від країн-лідерів. Інтернаціоналізація і трансфер технологій — умова формування економіки знань, причому не менше важлива, ніж інвестиції у людський ресурс й технологічна база. Адже сьогодні очевидним є факт, що розв'язати глобальні проблеми на основі індустріального способу виробництва, орієнтованого на сировинний ресурс і руйнування навколишнього середовища, неможливо. Тому особливої ваги набуває технологічне прогнозування, яке має базуватись на досконалій науковій основі і ефективному інструментарії, котрий дозволяє передбачити технологічні зміни, що чекають людство через 20–30 років, зокрема, в інформаційно-му секторі, як ядрі техноглобалізму.

Виходячи з цього, четвертим національним пріоритетом антикризового управління економікою України у контексті її структурної перебудови на новій інформаційно-технологічній основі є поглиблення багатовекторного міжнародного співтовариства нашої держави в інноваційній сфері, яке повинно реалізовуватись з урахуванням коротко-, середньо- і довгострокових цілей і завдань соціально-економічного і науково-технологічного розвитку. Враховуючи світові процеси поглиблення глобалізації науки, а також наявний в Україні науково-технічний потенціал, спільні, за участі іноземних наукових колективів, розробки та реалізація наукових проектів і програм, уможливили б значною мірою скорочення витрат української сторони на ведення інноваційних розробок. Лише правильно обрана стратегія сприяння розвитку міжнародного науково-технологічного співтовариства стане ефективним чинником формування національної інноваційної моделі, яка у повній мірі відповідатиме вимогам глобалізації та сучасної науково-технологічної революції, сприятиме підвищенню міжнародної конкурентоспроможності українських компаній, залученню їх через систему трансферту технологій до глобальної системи науково-технологічного обміну.

Для підвищення міжнародної науково-технологічної конкурентоспроможності України необхідно усіяко розвивати так звану мережеву форму співробітництва суб'єктів підприємницької діяльності у формі кластерів з метою посилення взаємодії між ними та об'єднання ресурсів. Створення кластерів дозволить активізувати інноваційну діяльність, створити нові можливості для ведення бізнесу та просування на зовнішні ринки нових, високотехнологічних, наукомістких продуктів. Розвиток кластерів змінить характер конкуренції, підвищить її дієвість та ефективність, посилить взаємовигідне міжнародне співробітництво у науково-технологічній сфері.

Одним з важливих напрямків державної політики України щодо створення сприятливих умов для посткризового розвитку її економіки має стати створення технологічних кластерів, здатних суттєво підвищити міжнародну конкурентоспроможність держави завдяки реалізації механізмів впровадження перспективних (у рамках шостого технологічного укладу) технологій, науковий рівень розробок яких відповідає світовому рівню. Йдеться насамперед про нанотехнології, клітинні біотехнології, виробництво нових матеріалів та інформаційні технології, опанування якими дозволить Україні забезпечити національну техніко-технологічну безпеку, підключитись до чергової хвилі економічного зростання та оперативно реагувати на глобальні виклики науково-технічного і соціального прогресу.

З огляду на це середньострокова перспектива економічної діяльності в Україні має пов'язуватись передусім із відмовою від державного стимулювання галузей і проектів, які базуються на старих технологічних укладах; селективністю державної підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання; створенням відомчих і регіональних інноваційних фондів, а також науково-дослідних центрів зі змішаним (державно-приватним) фінансуванням; формуванням галузевих НІС, ядром яких є визначені технологічні напрямки чи сегменти ринку або галузі промисловості; податковими стимулами для розвитку інноваційної діяльності підприємств; лібералізацією процесів злиттів і поглинань венчурних підприємств; кластеризацією співробітництва суб'єктів підприємницької діяльності та налагодженням розгалуженої системи партнерських зв'язків між наукою і бізнесом.

Як впливає з цих напрямків, ключова роль у перетворенні інноваційного розвитку на основу економічного зростання в Україні відводиться саме державі. І це не випадково, адже держава повинна відігравати лідируючу роль в організації і фінансуванні науки, поки не сформується розвинутий сектор приватно-корпоративної науки. В якості прикладу можна навести Францію, де в докризовий період було взято курс на активізацію індустріалізації у сфері високих технологій і створення так званих «поліосів конкуренції». Крім того, як свідчить міжнародний досвід, важко переоцінити роль держави і у сфері захисту інтелектуальної власності, стимулюванні процесів комерціалізації наукових винаходів, посиленні взаємодії наукового, техніко-технологічного і виробничого потенціалів, активізації інноваційної діяльності корпоративного сектору, недопущенні відпливу інтелектуальних ідей за кордон, а також підтримці малого інноваційного бізнесу.

Висновки. Підсумовуючи, слід відзначити, що в умовах інформаційно-технологічного глобалізму циклічність економічного розвитку набуває синхронізованого у територіальному та часовому вимірах характеру, коли за лічені роки новітні виробничо-технічні та інформаційні системи, розроблені провідними країнами світу, передислоковуються на периферію світового господарства і стають надбанням відсталих держав. Це суттєво трансформує параметри інформаційно-технологічної стратифікації країн світу та вимагає від них імплементації ефективних рішень у сфері антикризового й антициклічного управління економікою. Однак навіть сприятливі умови, що їх формує глобальне економічне середовище, не спроможні подолати глибокої інформаційної та технологічної асиметрії між країнами і регіонами, а залучення відсталих країн у глобальні техніко-економічні й інформатизаційні процеси потребує наявності достатньо розвинутого промислового потенціалу, численного контингенту високоосвіченої робочої сили та безперешкодного доступу до зовнішніх джерел інформації, капіталу і ресурсів.

Література

1. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін. / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2010.
2. *Костин А. И.* Экополитология и глобалистика / А. И. Костин. — М.: Аспект Пресс, 2005.
3. *Мельник А. О.* Світові економічні кризи: теорія і методологія: монографія / А. О. Мельник. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2014.
4. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: монографія / Х. Клодт, К. Бух, Б. Хрістенсен та ін.. — К.: Таксон, 2006.
5. Global Information Technology Report 2015. — WEF, 2015. — [Electronic Resource]. — Available from: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/network-readiness-index/>
6. Measuring the Information Society Report 2014. Executive Summary. — International Telecommunication Union. — Geneva, 2014.

Reference

1. Antytsyklichne rehulyuvannya rynkovoyi ekonomiky: hlobalizatsiyna perspektyva / D. H. Luk»yanenko, A. M. Poruchnyk, Ya. M. Stolyarchuk ta in. / za zah. red. D. H. Luk»yanenka, A. M. Poruchnyka. — K.: KNEU, 2010.
2. Kostyn A. Y. Ekopolitolyhyya y hlobalystyka / A. Y. Kostyn. — M.: Aspekt Press, 2005.

3. Mel'nyk A. O. Svitovi ekonomichni kryzy: teoriya i metodolohiya: monohrafiya / A. O. Mel'nyk. — K.: NNTs «IAE», 2014.

4. Nova ekonomika: formy vyvavu, prychny i naslidky: monohrafiya / Kh. Klodt, K. Bukh, B. Khristensen ta in. — K.: Takson, 2006.

5. Global Information Technology Report 2015. — WEF, 2015. — [Electronic Resource]. — Available from: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/network-readiness-index/>

6. Measuring the Information Society Report 2014. Executive Summary. — International Telecommunication Union. — Geneva, 2014.

УДК 339.7

Штойко Р.Р.

аспірант кафедри міжнародних фінансів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Shtoyko R.

post-graduate student State Higher Educational Establishment
Vadym Hetman Kyiv National Economic University

INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF SECURITIES MARKETS IN THE SYSTEM OF GLOBAL FINANSIAL CRISIS»FACTORS

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено зв'язок деяких аспектів сучасних інституціональних трансформацій фондових ринків розвинутих країн із формуванням передумов глобальних фінансових криз перших десяти років ХХІ ст. Наведено теоретичне обґрунтування гіпотези, що процеси конвергенції англосаксонської та континентальної моделей організації фінансових ринків (зокрема стосовно розширення ролі банків на ринках цінних паперів країн з англосаксонською моделлю) а також неконтрольоване використання банками інструмента розподілу ризиків «кредитно-дефолтний своп» суттєво збільшили вірогідність виникнення кризових дисбалансів у глобальній фінансовій системі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансова криза, інституціональні трансформації фондових ринків, продаж ризиків, кредитно-дефолтний своп.

ABSTRACT. This article examines relationship between some aspects of modern stock markets' institutional transformations in developed countries and the formation of the prerequisites of global financial crises in the first decade of the XXI century. The article contains theoretical justification of the hypothesis that convergence of Anglo-Saxon and Continental models of stock markets' organization (including the

expansion of the role of banks in the securities markets in countries with the first model) and uncontrolled using of risk-sharing instrument «CDS» by banks has significantly increased the likelihood of financial crisis.

KEYWORDS: financial crisis, institutional transformation of the stock markets, the sale of the risks, Credit Default Swaps

Постановка завдання та обґрунтування актуальності теми дослідження. Згідно теоретичної концепції «ефективного ринку» сфера обігу цінних паперів виступає досконалим механізмом руху тимчасово вільної платоспроможності, що забезпечує виконання головних закономірностей ринкової взаємодії. Макроекономічним результатом дії таких закономірностей має бути висока відповідність структури розміщення капіталу вимогам суспільства щодо ресурсного забезпечення різних галузей, швидке усунення як високих спекулятивних доходів, так і руйнівних для суспільного добробуту провалів доходності, що пригнічують інвестиційну активність.

Проте фактичні параметри функціонування ринків цінних паперів далекі від такої теоретичної моделі. Зокрема, вагома роль фондових ринків у формуванні передумов і механізми поширення періодичних і спровокованих недоліками національного і наднаціонального економічного регулювання криз не вписується в таку теоретичну концепцію. Це примушує шукати пояснення відхилення фактичних параметрів функціонування фондових ринків від теоретично закономірних у впливі інституціональної структури сфери обігу цінних паперів: тих норм, правил, процедур, формах контрактації, захисту прав власності, пошуку, обробки та верифікації інформації, що поширені в сфері взаємодії суб'єктів торгівлі цінними паперами.

Аналіз публікацій і виділення невирішеної частини проблеми. Як вітчизняні дослідники, так і західні автори звертали увагу на суперечливість окремих аспектів інтеграції фондових ринків у глобальне середовище руху капіталу та окремих інституційних змін, що відбувались у сфері регулювання діяльності суб'єктів торгівлі цінними паперами. Так, з одного боку, лібералізація державного регулювання фінансових і, зокрема, фондових ринків розглядалась у контексті подолання обмеженості національних заощаджень як бази економічного зростання, розширення можливостей залучення капіталу і, відповідно — зниження його ціни та вирівнювання доходності фінансових активів у різних економічних системах [1, 2].

З іншого боку, зняття обмежень участі банківського капіталу в торгівлі цінними паперами в США, послаблення обмежень на використання фінансових інновацій у сфері страхування кредитних ризиків, розширення боргових інструментів фінансування держа-

вних витрат глумачилась як елемент механізму поширення «фінансових епідемій», що збільшують вразливість національних економічних систем (у першу чергу, таких, що розвиваються) до макроекономічних дисбалансів, які формуються за межами сфери дії її резидентів [3—5].

Ми в цій статті спробуємо уточнити роль деяких важливих інституційних змін в ідеології та системі норм регулювання обігу цінних паперів як у деяких національних економічних системах (у першу чергу — у країнах, з фінансовою системою «широкої участі»), де банки традиційно були відсторонені від операцій з цінними паперами [6]) та на глобальному рівні регулювання в процесах формування інституціональних передумов для розгортання глобальних фінансових криз останнього десятиліття.

Викладення основних матеріалів дослідження. Поширення торгівлі кредитними дефолтними свопами (CDS) в поєднанні із мільною бульбашкою у сфері торгівлі нерухомістю у США в чисельних роботах розглядається як визначальний елемент формування кризової ситуації на глобальних фінансових ринках (див., наприклад, [7, 8]). Ми також вважаємо тенденцію реформування ролі банків на фондових ринках США та інших країн з американською моделлю фінансової системи (система з широкою участю) важливою передумовою накопичення фінансових дисбалансів. Зокрема, в специфіці використання інвестиційними банками такого інструменту страхування кредитних ризиків як CDS ми вбачаємо важливий елемент механізму порушення стабільності фінансової системи.

Приблизно в ті самі часи, коли відбувалась розробка і випробування згаданого вище фінансового інструменту, створеного для розподілу кредитного ризику, активізувались процеси щодо розширення ролі банків у функціонуванні фондових ринків. Показово, на нашу думку, що два ці процеси відбувались паралельно, а їх поєднання, в період 2007–2008 рр. ми вважаємо ключовими інституціональними передумовами формування кризових дисбалансів у фінансовій системі США.

Отже, розглянемо докладніше два ці процеси: розширення участі банків у функціонуванні фондових ринків і поширення дефолтних кредитних свопів як об'єкту торгівлі цінними паперами.

Власне однією з сутнісних рис моделі фінансової системи, поширеної у США, Канаді, Великобританії (англосаксонських країнах) традиційно було законодавче відсторонення банків від операцій з цінними паперами. Так, у відомій роботі, присвяченій правовій структурі глобальної фінансової системи, наводиться така характеристика: «США та Великобританія використовують

фінансові ринки, від яких банки тримають «на відстані витягнутої руки». Для цієї моделі характерна наявність ринків акцій, що, здебільшого, відділені від банків. Доступ до фінансування більшою мірою визначається ринковими цінами на певні фінансові активи, ніж відносинами кредиторів і позичальників» [9, р. 331–332]. Нормативною основою такого відсторонення банків від діяльності з цінними паперами був Закон Гласса-Стігола, що з 1933 р. по 1999 р. визначав такі принципові обмеження, щодо участі банків в операціях з цінними паперами [10].

По-перше, комерційним банкам було заборонено здійснювати операції з цінними паперами, окрім таких операцій, що в результаті трансформації активів на цінні папери, власник останніх отримував такі саме права, як і власник активів.

По-друге, банкам заборонено було створювати філії чи дочірні підприємства, які б займались операціями з цінними паперами.

По-третє, компанії, що займались операціями на ринках цінних паперів позбавлялись права займатись традиційними формами банківської діяльності (акумуляція депозитів, касово-розрахункове обслуговування);

По-четверте, особам, які займали керівні посади в інвестиційних фондах (головні гравці на ринках цінних паперів) було заборонено обіймати керівні посади в комерційних банках.

Проте з 1999 р., у межах конвергенції англо-американської та континентальної (Германської) моделей фінансових систем закон Гласса-Стігола було відмінено, з прийняттям Закону Грема-Ліча-Байлі, що значно розширював можливості банків щодо операцій з цінними паперами. Практично, суттєвих змін зазнала сама ідеологія фінансового регулювання: доступ банків на ринки цінних паперів означав погодження на подальшу концентрація капіталу, зростання частки операцій групи найбільших гравців ринку в загальних масштабах торгівлі цінними паперами, виникнення можливостей для розширення позабіржової та, як з'ясувалось у майбутньому — не достатньо прозорої торгівлі цінними паперами.

Паралельно з цим процесом, приблизно з другої половини 1990-их років, відбувалось поширення такого фінансового інструменту, як кредитний дефолтний своп (Credit Default Swap). Вважається, що перший випадок масштабного застосування цього інструменту відбувся в 1997 р., коли один з найбільших банків США і світу, JP Morgan скористався цим інструментом для страхування ризиків по кредитах, виданих 30-ти «голубим фішкам» фондових ринків США — найбільшим і безумовно надійним компаніям з високим кредитним рейтингом [11]. Звернемо увагу, на безумовно позитивні перші

результати господарського застосування цього інструменту. Банк запропонував до продажу фінансовий інструмент, покупець якого, зобов'язувався в разі неплатоспроможності певного позичальника банку погасити його заборгованість. За це такий покупець отримував від банку періодичні платежі (первинне джерело доходності для власника CDS), що по суті, аналогічні страховим внескам, але враховуючи значно більший ринковий потенціал продажу цього інструменту, дозволяв зробити суму платежів меншою, за необхідну для страхування аналогічного кредиту в страховій компанії (ризик розподілявся між настільки великою кількістю учасників ринку, що участь кожного в компенсації втрат банку у разі неплатоспроможності позичальника ставала мінімальною). Банкам це дозволяло вивільнити фінансові резерви, створені для страхування власної ліквідності на випадок неплатоспроможності позичальника та зменшувати витрати на страхування заборгованості позичальників. Для фінансової системи загалом дозволяло рівномірніше розподіляти ризики, пов'язані з кредитуванням, залучивши до компенсації втрат кредитора не лише страхові компанії, а й усіх зацікавлених учасників торгівлі цінними паперами.

Проте, попри безумовно великий потенціал раціоналізації фінансових відносин, цей інструмент містив і потенціал величезної небезпеки: власник CDS був позбавлений жодної змістовної інформації про якість заборгованості, яку він брався погасити в разі неплатоспроможності позичальника. Показово, що якщо перші кредити, що були застраховані за допомогою CDS — це кредити найпотужнішим представникам американської економіки, то переважна частина кредитів, що страхувались за допомогою цього інструменту в період перед фінансовою кризою, — це кредити американським домогосподарствам, з проблемною кредитною історією, поширено — безробітним з регіонів із складною економічною ситуацією, чи не єдиним надійним джерелом фінансових ресурсів яких виступала соціальна допомога уряду.

Інформація про пакет проблемних кредитів фізично не може містити характеристику кредитоспроможності кожного, чи хоча б значної частини позичальників. Зокрема, вона не відбиває безумовно суттєві для оцінки їх потенціалу щодо виконання своїх зобов'язань даних: яка їх частка має затребувані ринком праці навички, який стан заставного майна та інфраструктури в місті його розташування, фінансове положення страхових компаній, залучених для страхування їх зобов'язань по кредитах тощо. Замість цього пропонуються лише абсолютно формальні оцінки сукупної очікуваної доходності всього пулу кредитів, що виконані за стан-

дартизованими процедурами, але ґрунтуються на абсолютно недостовірних прогнозах і експертних оцінках, що, як виявилось у період кризи, можуть не мати нічого спільного з реальністю.

Як наслідок, паралельно із зростанням масштабів застосування такого фінансового інструменту, відбувалось розмивання зв'язку між його ринковою вартістю і мірою ризикованості (якістю) заборгованості, що мала покриватись у разі настання дефолтної події. Крім того, жоден із суб'єктів торгівлі цим інструментом не зобов'язувався створювати відповідний резервний фонд коштів, отже наростання обсягів зобов'язань, у результаті поширення CDS не супроводжувалось адекватним зростанням потужності джерел доходів чи поточної ліквідності.

Також важливо, що саме банки стали головними користувачами цього фінансового інструменту, зберігаючи при цьому, його позабіржову природу — угоди з ним укладались у міжбанківському середовищі, поза фондовими біржами, що на думку багатьох дослідників, підривало основи транспарентної торгівлі цінними паперами.

Так, загальні масштаби торгівлі CDS зростали більш ніж динамічно. Якщо в 2000 р. його обсяг становив «невеликі» по масштабах загальної торгівлі деривативами 100 млрд доларів, то вже в 2005 р. він перевищив 10 трлн доларів, а в передкризовий 2007 р. перевищив позначку в 60 трлн доларів [12]. Показово, що по-перше, провідними учасниками торгівлі цим вилом цінних паперів були банки і більше того, банки, що до зміни законодавства не мали основи для існування — інвестиційні банки: «П'ять провідних інвестиційних банків США припинили своє існування в колишній якості: Bear Stearns був перепроданий, Lehman Brothers збанкрутував, Merrill Lynch перепроданий, Goldman Sachs і Morgan Stanley змінили свою вивіску, перестали бути інвестиційними банками у зв'язку з особливими ризиками та необхідністю отримати додаткову підтримку Федеральної резервної системи» [13]. По-друге, саме ці банки були найактивнішими гравцями на ринках CDS. По-третє, незважаючи на неодноразові спроби надати торгівлі цим фінансовим інструментом біржову площадку (наприклад, проігнорована банками спроба Чиказької товарної біржі) залишалась сферою виключно міжбанківської взаємодії, для якої були властива практично повна відсутність регуляції, як з боку урядових структур, так і боку СРО (саморегулюючих організацій сфери торгівлі цінними паперами).

Наведене свідчить, як мінімум, про два збіги рис діяльності, що стала важливим елементом механізмів формування фінансової кризи 2008 р. і сферою впливу оновленої інституційної структури фондових ринків: по-перше, розширення можливостей банків бра-

ти участь в торгівлі цінними паперами збігається з провідною роллю інвестиційних банків у накопиченні диспропорцій зобов'язань і активів (власне існування повноцінних «інвестиційних банків» — результат відмови від законів Гласса-Стігола). По-друге, їх активність на ринку CDS — результат поєднання першого елементу оновлення інституційної структури фондових ринків з поширенням специфічного фінансового інструменту, що дозволив розірвати залежність між ризикованістю кредитів і масштабами фінансових ресурсів, що резервувались для компенсації втрат, зумовлених неплатоспроможністю позичальника. При цьому досягнута міра розпорошення ризиків між учасниками торгівлі не дозволила компенсувати цей дисбаланс: концентрація значної частини загальних обсягів зобов'язань по CDS у небагатьох найактивніших банках зробило їх дуже уразливими щодо ризиків, пов'язаних з використанням цього інструменту.

Звернемо увагу, що сам фінансовий інструмент CDS виявив дуже непогану стійкість навіть в умовах масової неплатоспроможності позичальників. Зокрема, завдяки тому, що переважна більшість продавців захисту за механізмом CDS виявились і покупцями, фактичні обсяги затребуваної платоспроможності виявились не порівнювано меншими за номінальні обсяги зобов'язань, передбачених цим інструментом. Так, завдяки тому, що кожен з суб'єктів торгівлі CDS виступає, зазвичай і продавцем і покупцем захисту, чистий розмір виплат через настання кредитної (дефолтної) події у рази менший номінального обсягу контрактів із цим фінансовим інструментом (табл. 1).

Таблиця 1

**ОБСЯГИ УГОД І ФАКТИЧНІ ОБСЯГИ ПОСТАВОК ГРОШОВИХ ЗАСОБІВ
ЗА КОНТРАКТАМИ З CDS ЗА ВЕРЕСЕНЬ — ЖОВТЕНЬ 2008 р.***

Назва інвестиційного банку	Валовий обсяг контрактів за CDS	Чистий обсяг поставок (різниця між зобов'язаннями установи як покупця і продавця захисту по певній дефолтній події)	Відношення чистого обсягу поставок до валової вартості контрактів
Lehman Brothers	72,0	5,2	7,2
Washington Mututal	41,0	1,3	3,2
Landsbanki Islands hf	19,2	1,8	9,4
Glitnir Banki hf	17,5	2,0	11,4
Kaupping Banki hf	34,3	3,8	11,1

* — за даними DTCC, (Депозитарная трастовая и клиринговая корпорация) Depository Trust and Clearing Corporation [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dtcc.com/news/press/releases/2008/warehouse_cds_values_wamu.php

Отже, на нашу думку, сам по собі інструмент CDS зовсім не обов'язково породжує проблеми і загострює ризики кредитування. На інструмент формування передумов фінансової кризи його перетворили особливості його використання великими банками. По-перше, безконтрольність використання внаслідок торгівлі в небіржовому середовищі, що поєднувалась із відсутністю вираженого зв'язку між якістю заборгованості, яка власне страхується за допомогою такого інструменту і його ринковою вартістю та відсутністю механізму спонукання учасників торгівлі до формування резервів платоспроможності, для виконання зобов'язань на випадок дефолтної події. По-друге, висока концентрація зобов'язань по цьому інструменту у великих інвестиційних банках, що не дозволило скористатись закладеним у цей інструмент ефектом «розпорошення ризиків» серед достатньо значної кількості інвесторів: якщо б згідно із задумом функціонування CDS його частка в портфелях багатьох інвесторів була невеликою, він дійсно міг би виконати функцію буфера і навіть в умовах іпотечної кризи в США значно пом'якшити наслідки неплатоспроможності позичальників (компенсація їх боргів перед банками лягла б незначним додатковим обтяженням на активи тисяч інвесторів по всьому світу, не завдавши руйнівної шкоди жодному з них). Проте, коли частка такого інструменту в інвестиційному портфелі кредитної установи перевищує певну критичну межу, з інструменту розпорошення і пом'якшення ризику він закономірно перетворюється на чинник концентрації ризику, що суперечить природі страхових операцій.

Висновки. Узагальнюючи результати дослідження інституціональних змін на ринках цінних паперів, відзначимо, що тенденції лібералізації регулювання, зростання позабіржового обігу деривативів, розширення участі інвестиційних банків (у країнах з англосаксонською моделлю фінансової системи) у торгівлі цінними паперами, поширення фінансових інновацій, зокрема стосовно продажу кредитних ризиків банків широкому колу інвесторів сформували інституціональні передумови, що як мінімум зробили можливим (якщо не визначили закономірність) загострення дисбалансів глобальної фінансової системи.

Саме параметри діяльності інвестиційних банків у США (висока концентрація інструментів CDS в інвестиційному пакеті), непідпорядкованість торгівлі CDS загальним біржовим правилам через відмову банків скористатись біржовими площадками для організації торгівлі цим видом цінних паперів, активізація інтеграції урядових структур у схеми страхування кредитів за допомогою інноваційних фінансових інструментів стали важливими пе-

редумовами як банківської кризи в США, що згодом переросла в глобальну фінансову кризу, так і боргової кризи в Європі.

Такий різновид цінних паперів, як CDS, висуває досить високі вимоги до регулювання сфери його обігу. Зокрема, через властивість розмивати зв'язок між якістю кредитної заборгованості, що страхується за допомогою цього інструменту, і масштабами додаткової ліквідності, що резервується фінансовою системою для компенсації втрат і збереження функціональної спроможності в разі настання кредитної (дефолтної) події. Так, якщо інформація про фінансовий баланс компанії емітента акцій створює достатньо достовірну інформаційну базу для прийняття рішення інвесторами щодо співвідношення поточних зобов'язань і майбутніх доходів, то інформація про похідні цінні папери (зокрема про CDS) досить придатна для зловживання інформаційною асиметрією на фінансових ринках. Інформація про пакет проблемних кредитів фізично не може містити характеристику кредитоспроможності кожного, чи хоча б значної частини позичальників. Зокрема, вона не відбиває безумовно суттєві для оцінки їх потенціалу щодо виконання своїх зобов'язань даних: яка їх частка має затребувані ринком праці навички, який стан заставного майна та інфраструктури в місті його розташування, фінансове положення страхових компаній, залучених для страхування їх зобов'язань по кредитах тощо. Принципово важливо, що жодна із багатьох сторін (професійних учасників фондового ринку), що загалом мали б виступати гарантами достовірності й адекватності інформації, що надається інвесторам, не була вимушена прийняти на себе фінансовий тягар (чи значну його частину) наслідків масових банкрутств фінансових установ. Наведене не дозволяє сподіватись, що поширені механізми саморегулювання фондових ринків здатні спонукати інвесторів дотримуватись вимог і обмежень з обігу CDS, що гарантують від загострення фінансових дисбалансів унаслідок надмірного накопичення і концентрації зобов'язань по CDS.

Література

1. Apergis N., Christou Ch., Miller S. M. Country and Industry Convergence of Equity Markets: International Evidence from Club Convergence and Clustering // North American Journal of Economics and Finance, Forthcoming. December 17, 2010.

2. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / Алан Гринспен; Пер с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — С. 348.

3. Herrmann S., Winkler A. Real convergence, financial markets, and the current account emerging Europe versus emerging Asia. European Central Bank, 2008. occasional paper series no 88 / june 2008.

4. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія / Я. М. Столярчук. — К. : КНЕУ, 2009. — 302 с.

5. Лукьяненко Д. Глобальное экономическое развитие: тенденции асимметрии, регулирование / Лукьяненко Д., Колесов В., Колот А., Столярчук Я. и др.: монография. Под научной редакцией профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К., 2013.

6. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2002. — 87 с.

7. Зомбанакис М. А. Причины и последствия мирового финансового кризиса. — М. : Едиториал УРСС, 2009. — 32 с.

8. Mayer, Martin, The Dangers of Derivatives/The Wall Street Journal, May 20, 1999.

9. Lewis D.M.C., Book review of «The law structure of international financial system: regulation in the USA, EEC, and Japan». — Qorum books, 1994, 200 p.

10. Англо-русский экономический словарь по экономике и финансам. / Под редакцией проф., д-ра экон. наук А. В. Аникина. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1993.

11. Буньков В.С. Эффективность рынка кредитных дефолтных свопов в период финансового кризиса 2008-2009 годов // Российское предпринимательство. — 2013. — № 20 (242). — С. 82–88. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/29901>

12. Detailed tables on semiannual OTC derivatives statistics at end-June 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>

13. Россия и финансовый кризис: меры стабилизации, бюджетная стратегия, инфляция. Выступление на конференции газеты «Ведомости» «Рынки капитала: Россия на фоне мирового финансового кризиса». Алексей Кудрин (министр финансов), 2 октября 2008. «Ведомости».

References

1. Apergis N., Christou Ch., Miller S. M. Country and Industry Convergence of Equity Markets: International Evidence from Club Convergence and Clustering / North American Journal of Economics and Finance, Forthcoming. December 17, 2010.

2. Greenspan A. Epoch of shocks: Problems and prospects of the global financial system / — М. : Harvard Business Review, 2008. — 348 p.

3. Herrmann S., Winkler A. Real convergence, financial markets, and the current account emerging Europe versus emerging Asia. European Central Bank, 2008. occasional paper series no 88 / june 2008.

4. Stolyarchuk JM Global asymmetry of economic development — К. : MBK, 2009. — 302 p.

5. Lukyanenko D. Global economic development: trends asymmetry, regulation / Lukyanenko D., Kolesov V., Stolyarchuk J. et al. : Kiev. -2013. 466p.

6. Mirkin Y.M. Securities market: a tutorial. M.: — Finance Academy under the Government of the Russian Federation. — 2002, 87 p.

7. Zombanakis M.A. Causes and consequences of the global financial crisis. — М . — 2009. — 32 p.

8. Mayer, Martin, The Dangers of Derivatives / The Wall Street Journal, May 20, 1999.

9. Lewis D.M.C., Book review of «The law structure of international financial system: regulation in the USA, EEC, and Japan». — Qorum books, 1994, 200p.

10. English-Russian Dictionary of Economics in Economics and Finance. / Edited by Anikin A.V. — St. Petersburg, School of Economics, 1993. — 586p.

11. Bunkov V.S. The effectiveness of credit default swaps market during the financial crisis of 2008-2009 // Russian Entrepreneurship. — 2013. — № 20 (242). — P. 82-88.— <http://www.creativeconomy.ru/articles/29901>

12. Detailed tables on semiannual OTC derivatives statistics at end-June 2011. — available from: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>

13. Russia and the financial crisis: stabilization measures, the budgetary strategy, inflation. Speech at the conference: «Capital Markets: Russia against the backdrop of the global financial crisis.» Alexei Kudrin (Minister of Finance), October 2, 2008. «Vedo

УДК 339:338. 439.5: 631.147

Яценко О.М.

д.е.н., професор кафедри міжнародної торгівлі,

Овчаренко А.С.

магістр програма «Міжнародна торгівля»,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДИСПРОПОРЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Yatsenko O.

Doctor of Economy, Professor Department of International Trade

Ovcharenko A.

Master degree of Program «International trade»

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

DISPARITIES AND PROSPECTS OF CREATING GLOBAL MARKET OF ORGANIC FOOD PRODUCTS

АНОТАЦІЯ. Глобалізація міжнародної економіки значно впливає на діяльність аграрного ринку. У статті розкрито економічні та соціальні передумови глобальних трансформацій і кон'юнктурні зміни міжнародних ринків органічної агропродовольчої продукції. Мета роботи — теоретичне і практичне обґрунтування глобалізаційних детермінант

розвитку світового та вітчизняного органічного агропродовольчого ринку і обґрунтування пріоритетних напрямків реалізації національних інтересів у цій сфері. Виявлено особливості розвитку ринку органічної продовольчої продукції та досліджена його кон'юнктура. Враховуючи процеси, що відбуваються на світових ринках, вказано на недосконалість інституційного забезпечення українського ринку. Зроблено висновки щодо важливості створення умов для функціонування в Україні аграрних ринків, інтегрованих в міжнародні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: глобальні ринки, кон'юнктура, органічне агровиробництво, пропозиція і попит, ринок органічної агропродовольчої продукції.

ABSTRACT. Globalization of the international economy has a significant impact on the agricultural market. The article reveals the economic and social prerequisites of global transformations and market changes in international markets for organic agricultural food. The aim of this paper is the theoretical and practical study of determinants for globalized development of global and domestic organic food market and justification of priorities in the implementation of national interests in this field. The peculiarities of the market development of organic agricultural food are identified and its structure is investigated. Given the processes taking place in the world markets, the imperfections of institutional support of the Ukrainian market is highlighted. The conclusions regarding the importance of creating conditions for operation of agricultural markets integrated into international ones in Ukraine were drawn.

KEYWORDS: global markets, environment, organic agricultural production, supply and demand, the market of organic agri-food products.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки зумовлює асиметричність розвитку національних економік та обумовлює структурні секторальні трансформації і диспропорції. Одночасно, протягом останніх десятиліть спостерігається посилення антропогенного навантаження на навколишнє середовище, з одного боку, та динамізація конкуренції на агропродовольчих ринках, з іншого, в цих умовах непересічного значення для забезпечення продовольчої безпеки країн набуває стратегія екологізації сільського господарства та подальше формування і розвиток світового ринку органічної продукції. Товарний асортимент національної органічної продукції на світовому ринку недостатньо представлений переважно продукцією рослинництва, а саме зерновими, олійними культурами, овочами та фруктами. У галузі тваринництва переважно розвивається свинарство та бджільництво і практично вся продукція реалізовується як сировина. В цих умовах важливою статтею експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектора потенційно може стати органічна продукція. Ці положення обумовили вибір теми дослідження, її логіку і структуру.

Аналіз останніх досліджень. Питання становлення глобальної моделі розвитку, впливу глобалізації економіки на структурування і трансформацію ринкових відносин, визначення, перспектив і напрямів адаптації України до цих процесів присвячені роботи таких учених, як У. Бек, О. Білорус, В. Власов, Д. Лукьяненко, С. Майстро, Ю. Пахомов, П. Саблук, С. Соколенко, Д. Хелд та ін. Різномічне дослідження проблеми поширення методу органічного агровиробництва присвячені праці таких вчених, як С. Антонєць і А. Подолинський. Питання економічної ефективності господарської діяльності у сфері органічного виробництва висвітлені в наукових роботах О. Дудар, Ю. Завадської, О. Ходаківської, Б. Шувар та ін. Аспекти становлення ринку органічної агропродовольчої продукції розглянуті Е. Бойко, О. Козловською, А. Мазуровою, О. Рудницькою та ін. Разом з тим, вбачається за необхідне не лише обґрунтування глобальних тенденцій і диспропорцій розвитку світового та вітчизняного органічного агропродовольчого ринку, а й обґрунтування пріоритетних напрямків реалізації національних інтересів у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. У третьому тисячолітті ринки агропродовольчої продукції мають глобальний характер, де постійно зростає попит і пропозиція на екологічно безпечну продукцію, яка підтверджена відповідним маркуванням і сертифікатами якості. Ринок органічного продовольства є досить новим і незрілим, зародження ідеї органічного виробництва відбулось тільки у 40-х роках ХІХ ст. Необхідно зазначити, що формуванню і розвитку ринку сприяв ряд таких факторів, як підвищення рівня свідомого ставлення населення до продуктів харчування, розвиток технологій і медицини, зростання ролі «екологічних питань» у секторальних і торгових політиках держав. Мотивація та впровадження споживачів мають глобальний характер і є однаковими для різних регіонів. Споживачі обираються органічну продукцію орієнтуючись на якість продуктів, дбайливе ставлення до природи та тварин.

Теоретичні дослідження дозволяють запропонувати авторське визначення поняття «глобальний ринок органічної продовольчої продукції», що доповнює існуючі підходи та характеризується сукупністю правовідносин, пов'язаних з укладанням та виконанням цивільно-правових договорів щодо продукції, яка була вироблена методом органічного виробництва у масштабах господарств країн і враховує існування на міжнародному рівні системи інститутів та інституцій, які функціонують у сферах виробництва, ро-

зподілу та споживання відповідно до законів товарного виробництва, грошового обігу та екологічно збалансованого розвитку.

Зародження та формування глобального ринку органічної продовольчої продукції відбулося в американському та європейському регіонах, які нині є найбільшими глобальними ринками світу. Станом на 2013 р. глобальний ринок складав 55 млрд євро (приблизно 72 млрд дол. США). США виступає лідером за місткістю ринку 24,3 млрд євро, наступне місце посідає Німеччина — 7,6 млрд євро та Франція — 4,4 млрд євро. Також обов'язково необхідно виділити Китай як швидкозростаючий ринок органічної продовольчої продукції з обсягом 2,4 млрд євро (станом на 2013 р.). Найбільша купівельна спроможність на органічне продовольство на одну людину спостерігається в Швейцарії — 210 євро та Данії — 163 євро.

Виробництво органічної продукції здійснюється практично в усіх країнах світу. Провідними виробниками є Австралія, Аргентина, США, Італія, Іспанія. Нині на глобальному ринку більше 2 млн товаровиробників, найбільша кількість яких зареєстрована в Індії (650 тис. чол.), Уганді (189,5 тис. чол.) та Мексиці (170 тис. чол.). Найбільшими країнами — експортерами органічної продовольчої продукції виступають Італія, Нідерланди, Іспанія, США та Франція (рис. 1) [1].

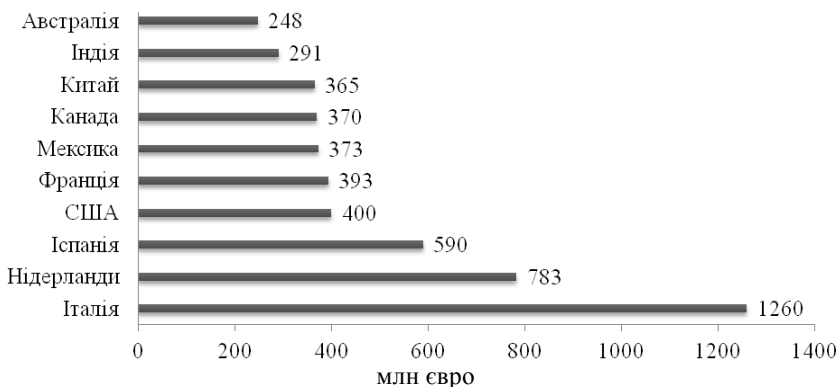


Рис. 1. Експорт органічної продовольчої продукції топ-10 найбільшими країнами — виробниками, млн євро

Джерело: побудовано за даними [1].

Під органічним виробництвом в світі зайнято 43,1 млн га землі, що на 4 млн більше за попередній 2012 р. (39,04 млн га або 0,9 % сільськогосподарських угідь) (рис. 2).

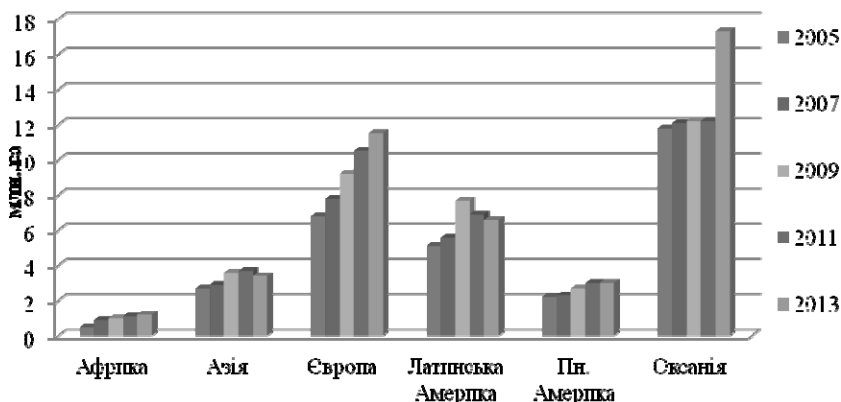


Рис. 2. Динаміка с.-г. земель, відведених під органічне виробництво у 2005–2013 рр., млн га

Джерело: побудовано за даними [1].

В Океанії кількість даної землі зростає на 42 %, причиною стало використання територій відведених під ранчо для органічного виробництва в Австралії. Австралія є країною з найбільшою територією відведеною під сільське господарство (17,2 млн га, 97 % якої — пасовища), друге місце посідає Аргентина (3,2 млн га) та США (2,2 млн га).

Майже половина усієї землі, відведеної під органічне виробництво, зосереджено в Океанії (40 %), у Європі (27 %) та Латинській Америці (15 %). Країни, в яких найбільша частка земель (від їх загальної кількості сільгоспугідь) відведена під органічне виробництво, Фолклендські Острови (36,3 %), Ліхтенштейн (31 %) та Австрія (19,5 %). В одинадцяти країнах більше 10 % усіх сільськогосподарських земель є органічними.

Спостерігається ряд диспропорцій у формуванні попиту на органічну продукцію. Найпоширеніші сільськогосподарські органічні культури — це кави (0,54 млн га), оливки (0,49 млн га), какао (0,26 млн га), горіхи (0,2 млн га) та виноград (0,19 млн га) [2, 3]. Група свіжих продуктів (фрукти й овочі) є найпопулярнішою органічною категорією харчових продуктів з точки зору реалізації (37 % від загальної виручки в сегменті натуральні продукти). Органічні добавки є найшвидше зростаючим сегментом в органічній промисловості з передбачуваним середньорічним темпом зростання у 22,3 % у порівнянні з 2010 до 2015 року [1].

За прогнозами експертів глобальний ринок органічної продовольчої продукції в 2015 р. складатиме 93 млрд євро, а до 2020 року ринок досягне позначки 188 млрд євро. Ключовими чинниками зростання ринку є підвищення інформованості споживачів щодо корисності органічних продуктів, перехід виробників до використання органічного методу виробництва завдяки державній підтримці та впровадження органічного законодавства, збільшення зацікавленості великих ретейлерів, таких як Walmart, Tesco та Safeway продавати органічні продукти, що теж сприяє зростанню ринку.

Україна є однією з найбільших країн виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, незважаючи на те, що вітчизняний органічний ринок знаходиться лише на стадії становлення, однак його швидкий розвиток є економічно вигідним, зважаючи на наявність великих посівних площ, які є придатними для органічного виробництва.

З 2008 р. Україна входить до трійки світових лідерів серед країн-експортерів традиційних зернових культур. За оцінками експертів, у даний час лише близько 10 % сільгоспсировини сертифіковано й експортується як органічна продукція. Це пов'язано, з одного боку, з відсутністю ділових відносин і, з іншого, з дуже високими ставками митних зборів ЄС на пшеницю, ячмінь і жито. Пшениця твердих сортів, високоякісна пшениця, зернова кукурудза, насіння олійних культур і бобові, навпаки, не обкладаються митом при ввезенні в країни ЄС, і тому вони становлять набагато вищий відсоток експорту. Найважливішими країнами-імпортерами органічної сировини з України є Нідерланди, Німеччина, Швейцарія, Канада, Греція та Ізраїль.

Щорічно в Україні виробляється на експорт близько 80 тис. т органічної кукурудзи, 5 тис. т органічної пшениці — полба (каша із пшениці) і 6 тис. т органічної гречки. У 2007–2009 рр. на експорт щорічно вироблялося 75 тис. т органічного соняшникового насіння. Відносно останнього, то в абсолютній більшості випадків продукція експортувалась у не переробленому вигляді як сировина, виняток становить продукція української переробної компанії «Харьковнатурпродукт». Необхідно зазначити, що в Україні відсутні сертифіковані органічні олійниці. Крім того, органічні підприємства виробляють рапсове сім'я (30 тис. т), соєві боби (10 тис. т) і лляне насіння (2,5 тис. т), а також мак, гарбузове насіння, сафлор і гірчицю. Деякі підприємства на півдні України спеціалізуються на вирощуванні органічних ароматичних рослин: у першу чергу лаванди, шавлії і коріандру. Наприклад, у

Харківській області нині існує 6 сертифікованих органічних господарств, які вирощують гречку, озиму пшеницю, ячмінь, соняшник, горох, нут, гарбуз, картоплю, кавуни, в тому числі одне господарство займається органічним садівництвом.

Україна — одна з європейських країн з надзвичайно великою сертифікованою площею для збору органічних дикорослих рослин. На 200 тис. га збираються гриби і ягоди (чорниця, журавлина, брусниця і бузина), а на 22 тис. га лікарські рослини. Польща є головним імпортером українських дикорослих рослин. Перероблені продукти перепродаються головним чином у Західну Європу і США [4].

Комплекс проблем, що стримують широке поширення органічного землеробства в Україні, включає відсутність механізму державної фінансової підтримки виробництва органічної продукції, а також недостатню обізнаність сільськогосподарських виробників і населення про можливості і переваги органічного способу господарювання, низький загальний рівень екологічної свідомості громадян. Механізм регулювання цінової політики у сфері органічного агровиробництва в Україні не налагоджений. Цінова різниця між органічною і звичайною продукцією, на рівні оптових продажів, невелика. Найбільший прибуток на ринку органічної продукції отримують торгові мережі або товаровиробники, які реалізують свою продукцію самостійно [5]. Ці фактори негативно впливають на розвиток вітчизняного ринку органічних продуктів, оскільки обмежують їхні товарні поставки і позбавляють споживачів впевненості в отриманні сертифікованих виробів.

Провівши SWOT-аналіз (додаток 1-2) були встановлені такі загрози: наявність сприятливих програм розвитку фермерства в країнах з розвинутим органічним землеробством, які вирощують органічну продукцію і наявність великої кількості товарів-субститутів. Головними можливостями є перспектива входження України в топ-5 виробників органічного продовольства світу та зайняття досить нових ніш.

До сильних сторін варто віднести: наявність в Україні до 8 млн га екологічно чистих чорноземних земель, доступна сільськогосподарська робоча сила, низький рівень використання пестицидів і хімічних добрив. Тому розвиток органічного землеробства дуже перспективний. Однак не мало важливим є те, що ціна органічної продукції українського виробництва на 20–40 % менша за європейську чи американську. До слабких сторін — відсутність фінансової та програмної підтримки з боку держави, не повна відповідність європейським стандартам.

Після проведення SWOT-аналізу можна дійти висновку, що найоптимальнішим для виходу українських товаровиробників на нові ринки є поєднання стратегій диференціації органічної продовольчої продукції та фокусування на певному сегменті.

Оскільки у багатьох країнах ринок органічного продовольства знаходиться на стадії формування чи на стадії розвитку, глобальний ринок є незрілим і для нього характерне переважання попиту над пропозицією. Незважаючи на достатньо велику присутність виробників, світовий попит не повністю задоволений і в перспективі відбудеться зростання ємності ринку.

З метою зростання національного органічного ринку і нарощування експортного потенціалу вітчизняним товаровиробникам необхідно підвищувати конкурентоспроможність продукції, насамперед це стосується таких груп товарів, як крупи та каші (пшенична, вівсяна, гречана та ін.), дані товари є традиційними для нашої країни та більшість виробників даних товарів уже ведуть бізнес на світовому ринку. Вбачається за доцільне експорт молочної продукції (питні йогурти, кефір і т.п.) на європейський ринок, зважаючи на те, що торговельні преференції для вітчизняних експортерів продовжені з боку ЄС на період до 01.01.2016 р. [6]. Молочна продукція підпадає під торговельні преференції, що робить дану групу товарів перспективною для експортоорієнтованого виробництва.

В Україні також необхідно впровадити, як і в Європейському Союзі, такі види маркування: 1) пов'язані з територією: 1.1) захищена назва походження (PDO-Protected Designation of Origin. Prosciutto di Parma); 1.2) захищена географічна ознака (PGI — Protected Geographical Indication. Dortmund Beer); 2) пов'язані з методом виробництва: 2.1) традиційну особливість гарантовано (TSG-Traditional Speciality Guaranteed. Mozzarella); 2.2) органічне фермерство (OF-Organic Farming) [7].

Популярним новим напрямом розвитку ринку органічних продуктів є поширення ідеї створення повністю рослинної їжі, пов'язано це з наявністю новітніх технологій виробництва даної продукції, а також поширенням нового стилю життя споживачів — обрання курсу на вегетаріанство. Даний напрям є досить новим, однак дуже популярним, оскільки частка вегетаріанського населення постійно зростає, за даними експертів, на планеті налічується більше 30–40 % вегетаріанців і ця цифра динамічно росте [8]. Поширення даного типу життя та харчування є характерним для Американського та Європейського континентів, саме тут зосереджені виробники даної продукції. В цьому контексті пред-

ставляє інтерес оцінити конкурентоспроможність зазначеної продукції на прикладі рослинної групи товарів (табл. 2 та 3).

Таблиця 2

КРИТЕРІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ (РОСЛИННИЙ СИР)

Товар / країна походження	Показник					
	Маса нетто, гр.	Білки, гр.	Жири, гр.	Вуглеводи, гр.	Ккал	Ціна
1. Vegetus Сир Тофу (Україна)	300	6,4	5,5	10,1	117,9	11,2
2. Simply Better Tofu organic (Австралія)	250	15,9	0,3	8,8	147	50,04
3. Nasoya Organic Tofu (США)	397	9	4	3	80	59,86
4. Organic Japanese Tofu (Японія)	300	6,8	3	0,1	64	47,14
5. Clean Spot Organic Tofu (Велика Британія)	450	11,6	5,4	0,7	98	62,94
Вагові коефіцієнти	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	—

Джерело: побудовано на основі [8–13].

Таблиця 3

РОЗРАХУНОК ІНДЕКСУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ (РОСЛИННИЙ СИР)

Товар / країна походження	Показник		
	Сумарний індекс якості	Сумарний індекс вартості	Індекс конкурентоспроможності товару
1. Vegetus Сир Тофу (Україна)	0,78778	1,0	0,78778
2. Simply Better Tofu organic (Австралія)	0,74072	4,46785	0,16579
3. Nasoya Organic Tofu (США)	0,56956	5,34464	0,10657
4. Organic Japanese Tofu (Японія)	0,39389	4,20892	0,09359
5. Clean Spot Organic Tofu (Велика Британія)	0,65613	5,61964	0,11676

Джерело: власні дослідження.

Можна зробити висновок, що для України виготовлення органічної рослинної продукції є перспективним виробничим і торгово-економічним напрямом, оскільки дана ніша відносно не повністю заповнена у розвинених країнах і вільна в країнах, що розвиваються. Ринок зазначеної продукції знаходиться на стадії становлення та має незадовільний стан пропозиції, а попит перманентно росте. Спостерігається нестача даної продукції (вегетаріанської). З наявністю значної екологічної мережі земельних угідь, нижчою собівартістю вітчизняної агропродовольчої продукції порівняно з розвиненими країнами, Україна може стати однією з провідних країн — виробників органічної рослинної продукції і мати експортоорієнтований вектор розвитку. Таким чином, *новизною дослідження* є обґрунтування концептуального підходу до пріоритетів формування ринку агропродовольчої органічної продукції, сутність якого полягає у врахуванні вегетаріанських споживчих вподобань, мотивів і потреб і природно-кліматичних й організаційно-економічних можливостей суб'єктів торгово-економічних відносин.

Висновки і пропозиції. У дослідженні здійснено теоретичне узагальнення та вирішення актуальної наукової проблеми формування глобального ринку органічної агропродовольчої продукції та обґрунтування стратегічних напрямів адаптації вітчизняних товаровиробників до сучасних умов.

1. Запропоновано визначення поняття «глобальний ринок органічної продовольчої продукції», що доповнює існуючі підходи та характеризується сукупністю правовідносин, пов'язаних з укладанням і виконанням цивільно-правових договорів щодо продукції, яка була вирощена методом органічного виробництва у масштабах господарств країн і враховує існування на міжнародному рівні системи інститутів та інституцій, які функціонують у сферах виробництва, розподілу та споживання відповідно до законів товарного виробництва, грошового обігу та екологічно збалансованого розвитку

2. Ідентифіковано проблеми та тенденції розвитку світового ринку органічної агропродовольчої продукції. Визначено, що поширення виробництва органічної агропродовольчої продукції на глобальному ринку відбувається асиметрично. Найвищі темпи розвитку цієї сфери характерні для американського та європейського регіонів. Мотивація та вподобання споживачів мають глобальний характер і є однаковими для різних регіонів. Споживачі обираються органічну продукцію орієнтуючись на якість продуктів, дбайливе ставлення до природи та тварин.

3. На сучасному етапі формування національного ринку органічної агропродовольчої продукції його визначальними ознаками є експортоорієнтований розвиток суб'єктів господарювання та наявність конкурентних переваг. Ключовими характеристиками внутрішнього ринку є нерозвинений попит, обмежена пропозиція (як за обсягом виробництва, так і за номенклатурою видів продукції), неналагоджений механізм ціноутворення, що суттєво сповільнює розвиток виробництва органічної агропродовольчої продукції. Однак, враховуючи, що платоспроможний попит зростає, економічно є доцільним використання методу органічного виробництва.

4. Найперспективнішими експортоорієнтованими групами товарів є крупи та каші, молочна продукція та продукція 100 % рослинного походження. Остання група товарів є дуже перспективною, оскільки у світі розвивається та посилюється тенденція застосування в щоденному раціоні рослинної їжі, яка на сьогодні включає не тільки традиційні товари рослинництва такі як овочі, фрукти, а зовсім новий вид товару, який виготовляється на 100 %-му рослинному компоненті, сюди можна віднести сир тофу, різні ковбасні вироби (100 % рослинний компонент), які є субститутами і призначені для вегетаріанського чи веганського стилю життя, це дозволяє не лише врахувати споживчі вподобання, мотиви і потреби, а також природно-кліматичні й організаційно-економічні можливості суб'єктів торгово-економічних відносин.

5. Перспективним експортоорієнтованим вектором торгово-економічних відносин визначено європейський, що обумовлено підвищеним попитом і незадовільною пропозицією на органічну продукцію (вегетаріанський сегмент) у зазначеному регіоні та сучасним положенням асоціації про зону вільної торгівлі та наявністю торгових преференцій з боку Європейського Союзу для України.

Література

1. Світ органічного сільського господарства 2015: глобальна статистика [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.fibl.org/en/media/media-archive/media-release/article/growth-continues-global-organic-market-at-72-billion-us-dollars-with-43-million-hectares-of-organic.html>

2. Органічне сільське господарство без органічних продуктів (2012) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837712002360> [2013 23 серпня].

3. Світ органічного сільського господарства: Основні показники (2012) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.organic->

world.net/fileadmin/documents/yearbook/2012/fibl-ifoam-2012-summary.pdf. [2013 23 вересня].

4. Органік в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.organic.com.ua/gu/homepage/2010-01-26-13-42-29>

5. Циганкова Т. Глобальні трансформації міжнародних органічних агропродовольчих ринків / Тетяна Циганкова, Ольга Яценко, Юлія Завадська // Науковий журнал «Теорія управління дослідження та розвитку інфраструктури сільського підприємництва» / А. Стульгінскіс університет і Литовський інститут аграрної економіки. — Каунас — Вільнюс, 2014. — Том. 36. — № 2, 3. — С. 425—434.

6. Термін застосування автономних торговельних преференцій продовжено до 2016 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/news/770/termin_zastosuvannya_avtonomnih_torgovelnih_pre_erenciy_prodivzhenno_do_2016_roku

7. Яценко О. Международная торговля органической агропродовольственной продукцией / О. Яценко, Г. Радзявичюс, Ю. Завадская // Економічне зростання в умовах глобалізації. Науково-практична конф. 9 вид., жовтень 16-17, 2014: (у 2 т) науково ком.: Стратан Олександр. — ISBN 978-9975-4185-0-8. Т.1, 2014. — 368 р. — Антонеука: Національний інститут економічних досліджень, Академ. наук Молдови. — С. 293—297.

8. Яценко О. М. Перспективи формування ринку органічної продовольчої продукції України в умовах глобалізації економіки / О. М. Яценко, А. С. Овчаренко // Органічне виробництво і продовольча безпека. — Житомир: Вид-во «Полісся», 2015. — С. 337—342.

9. Офіційний сайт компанії «Vegetus» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vegetus.com.ua/tofu-syr/65-tofu.html>

10. Офіційний сайт компанії «Simply Better Food» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.australianeatwell.com.au/products/organic-tofu/simply-better-foods-organic-tofu>

11. Офіційний сайт компанії «Nayosa» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nasoya.com/products/organic-non-gmo-tofu/organic-extra-firm-tofu>

12. Онлайн магазин «Clear Spring» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.clearspring.co.uk/products/organic-japanese-tofu>

13. Онлайн магазин «Goodnessdirect» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.goodnessdirect.co.uk/cgilocal/frameset/detail/416652_Clear_Spot_Organic_Tofu_450g.html

Reference

1. The World of Organic Agriculture 2015: The global statistic almanach in it's 16th edition [Electronic resource]. — Available from: <http://www.fibl.org/en/media/media-archive/media-release/article/growth-continues-global-organic-market-at-72-billion-us-dollars-with-43-million-hectares-of-organic.html>

2. Organic farming without organic products (2012). [Electronic resource]. — Available from: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837712002360> [2013 08 23].

3. The World Of Organic Agriculture: Key Indicators (2012) [Electronic resource]. — Available from: <http://www.organic-world.net/fileadmin/documents/yearbook/2012/fibl-ifoam-2012-summary.pdf>. [2013 09 23].

4. Organic in Ukraine [Electronic resource]. — Available from: <http://organic.com.ua/ru/homepage/2010-01-26-13-42-29>

5. Tsyhankova T. Global transformations of international organic agrofood markets / Tetyana Tsyhankova, Olga Yatsenko, Yulya Zavadska // Scientific Journal «Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development» / Aleksandras Stulginskis University and Lithuanian Institute of Agrarian Economics. — Kaunas — Vilnius, 2014. — Vol. 36. — No.2, 3. — P. 425 — 434.

6. Use of autonomous trade preferences has been extended to 2016 [Electronic resource] . — Available from: http://www.chernihivoblast.gov.ua/news/770/termin_zastosuvannya_avtonomnih_torgovelnih_pre_ereniy_prodovzheno_do_2016_roku

7. Yatsenko Olga International trade of organic food/ Olga Yatsenko, G. Radzevicius, Yulya Zavadska// Economic growth in conditions of globalization: Intern. Scientific and Practical Conf. 9-th ed., oct. 16-17, 2014: (in 2 vol) scientific com.: Stratan Alexandru (et.al.).- ISBN 978-9975-4185-0-8. Vol.1, 2014.- 368 p.- Antetit.: Nat. Inst. for Economic Research, Acad. of Sciences of Moldova. — C. 293–297.

8. Yatsenko Olga Prospects of forming market for organic food products in Ukraine in globalization of economy / Yatsenko Olga, Ovcharenko Anna// Organic production and food security. — Exactly: Pub. «Polesie», 2015. — P. 337-342.

9. Official site of «Vegetus» Ukraine [Electronic resource].- Available from:<http://www.vegetus.com.ua/tofu-syr/65-tofu.html>

10. Official site of «Simply Better Food» Ukraine [Electronic resource].- Available from: <http://www.australianeatwell.com.au/products/organic-tofu/simply-better-foods-organic-tofu>

11. Official site of «Nayosa» Ukraine [Electronic resource].- Available from: <http://www.nayosa.com/products/organic-non-gmo-tofu/organic-extra-firm-tofu>

12. Online shop «Clear Spring» [Electronic resource].- Available from: <http://www.clearspring.co.uk/products/organic-japanese-tofu>

13. Online shop «Goodnessdirect» [Electronic resource]. — Available from: http://www.goodnessdirect.co.uk/cgilocal/frameset/detail/416652_Clear_Spot_Organic_Tofu_450g.html

SWOT АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

<p>Внутрішні фактори/ Зовнішні фактори</p>	<p>Загрози</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Швидкий та динамічний розвиток органічного ринку США, Китаю, Африки. 2. Більш сприятливі програми та умови розвитку іноземних фермерів (субсидування держави), які вирощують органічну продукцію. 3. Загострення конкуренції на ринку, поява нових конкурентів. 4. Зростання рівня вибагливості покупців до якості продукції. 5. Поява товарів субститутів. 	<p>Можливості</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вихід на європейський ринок відповідно до преференційного режиму. 2. Перспектива входження України в топ-5 виробників органічного продовольства світу. 3. Розширення асортименту продукції. 4. Зайняття нової ніші: виробництво органічної рослинної продукції. 5. Збільшення глобального попиту на органічну продукцію.
<p>Сильні сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низька собівартість продукції порівняно з іноземними конкурентами. 2. Наявність значної мережі екологічних земель. 3. Великі посівні площі придатні для вирощення продовольства (великий вміст гумусу в землі). 4. Вигідне географічне розташування, що дозволяє вийти на різні регіональні ринки 	<p>(З+СС)</p> <p>Стратегія: ФОКУСУВАННЯ</p> <p>вибір певної ніші або цільової аудиторії та пропозиція визначеної лінії продукції. Перспективний напрям — виробництво органічної вегетаріанської продукції</p>	<p>(М+СС)</p> <p>Стратегія: ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ</p> <p>пропозиція більш широкого і глибокого асортименту органічної продукції, особливістю якої буде: економічна доступність, яскравіший смак</p>
<p>Слабкі сторони</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність широкого асортименту продукції. 2. Органічне виробництво в Україні зароджується, немає відповідної підтримки з боку держави. 3. Неefективне використання торговельно-маркетингового інструментарію. 4. Не відповідність органічної продукції переробної промисловості європейським стандартам 	<p>(З + СС)</p> <p>Стратегія: ПРОНИКНЕННЯ І ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЙ НА РИНКУ</p> <p>закріплення позицій на Європейському ринку як найбільш перспективному</p>	<p>(М+СС)</p> <p>Стратегія: ЗАХОПЛЕННЯ НЕЗАЙНЯТИХ ПРОСТОРІВ ТА НІШ</p> <p>вихід на вегетаріанський і веганський сегменти</p>

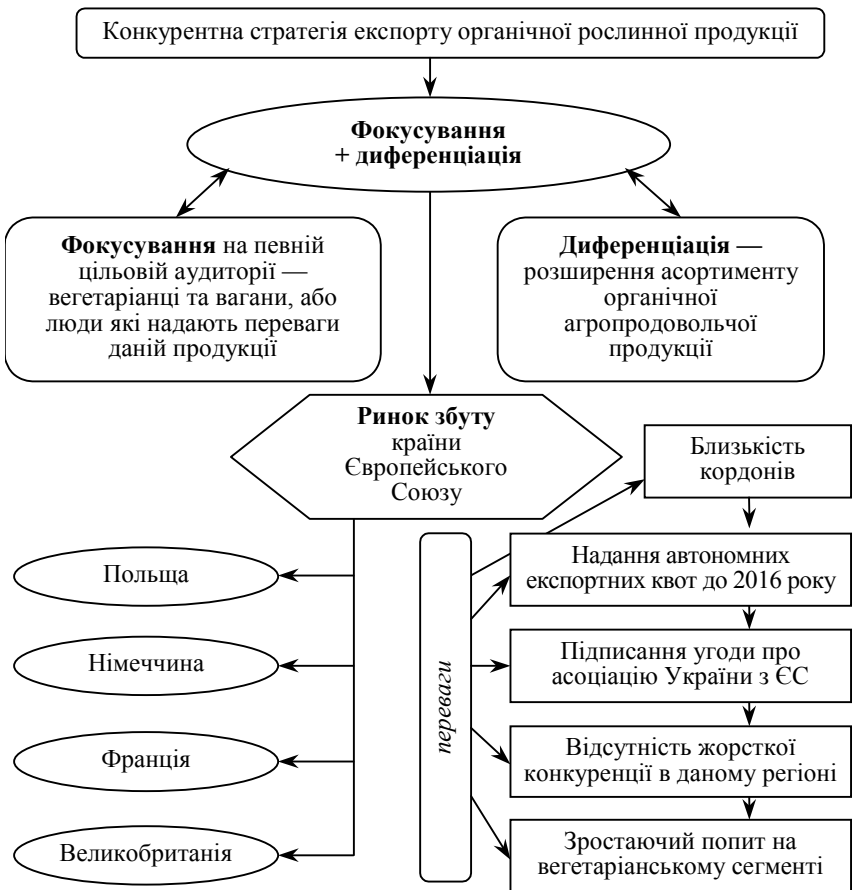


Рис. Конкуренсна стратегія експорту органічної рослинної продукції України

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

УДК: 658.5

Васильков В.Г.

доцент кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: НАПРЯМИ ТА СТРАТЕГІЇ

Vasilkov V.

Associate Professor, Kyiv National
Economic University named after Vadym Hetman

TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE: MODERN DIRECTION AND STRATEGIES

АНОТАЦІЯ. Обґрунтовано необхідність технологічного розвитку як фактора конкурентних переваг підприємства. Охарактеризовано напрями і види стратегій технологічного розвитку, визначені завдання технологічного реінжинірингу на підприємстві.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: технологічний розвиток, технологічний прорив, технологічний реінжиніринг, технологічна стратегія, технологічне прогнозування, стратегії внутрішнього та зовнішнього технологічного розвитку.

ABSTRACT. The necessity of technological development, as a factor of competitive advantages of enterprise was grounded. The directions and kinds of the technological development strategies were characterized, the tasks of technological reengineering at an enterprise were described.

KEY WORDS: technological development, technological breakthrough, technological reengineering, technological strategy, technological prognosis, the strategy of internal and external technological development.

Постановка проблеми. Мірилом сучасного економічного розвитку виступають корінні зміни в технологічному способі виробництва й у його впливі на економічний потенціал суспільства. У забезпеченні економічного розвитку надзвичайне значення має технологічний розвиток, що базується на якісному перетворенні технологій як економічних об'єктів [4]. Протягом останніх десятиліть стало очевиднішим, що технології, як найважливіший фактор виробництва, слугують для підприємства-виробника інструментом досягнення найвищих конкурентних переваг, що визначає його стратегічне майбутнє.

Пріоритетні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) і новітні технології в ряді випадків створюють новаторові монопольне положення на ринку. Власник пріоритетної технології одержує широкі можливості розширення ринку й досягнення лідерства на ньому. Саме технології створюють передумови для здійснення складної диверсифікації виробництва й експансії на нові ринки і регіони.

Проте в умовах економічної кризи коли збільшується технологічне відставання українських підприємств проблеми упровадження технологічних інновацій, оновлення технологічного обладнання виробництва, моніторингу технологій і технологічного прогнозування особливо загострюються і залишаються невирішеними, що обумовлює актуальність формування стратегії технологічного розвитку підприємств, як складової загальної стратегії його економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжний досвід свідчить, що впровадження новітніх технологій підвищує якість і конкурентоспроможність продукції, забезпечує компанії міцну конкурентну позицію на ринку, збільшує норму прибутковості до 25–40 % і вище, впливає на «рейтинг» компанії в галузі, престиж її торговельної марки тощо [5]. Стратегія успішних компаній полягає у концентрації інвестицій на найперспективніших з економічної точки зору напрямках, прискорення нових радикальних нововведень і тим самим сприяє підвищенню темпів економічного зростання загалом.

Особливості та закономірності технологічного розвитку на основі комплексних технологій та їхніх продуктів висвітлювалося в працях И. Ансоффа, Й. Шумпетера, Дж. Мартіно, Г. Добрава, С. Глазьєва, Ю. Бажала, Л. Федулової та ін.

Заслужують уваги запропоновані Діхтером І. Г. Шнайдером методичні підходи до розробки стратегії технологічного розвитку підприємств із врахуванням умов: приривчастості технологічного розвитку, динаміки зміни технологій і, відповідно, швидкості старіння виробничого обладнання; запровадження комп'ютерного інтегрованого виробництва; зростання складності технологій, що викликане збільшенням інновацій та злиттям компаній [3].

За останнє десятиліття в умовах хвилеподібних динамічних кризових явищ і жорсткої конкуренції на глобальних ринках товарів і послуг не зважаючи на зростаючі зусилля провідних компаній до цього часу методичні підходи до формування стратегії технологічного розвитку підприємства та управління ним як складової загальної ділової стратегії залишаються не формалізованими в силу дії різноманітних чинників.

Виклад основного матеріалу. У сучасній теорії і практиці широко розповсюджений термін «технологічний розвиток» прийшов на зміну поняття «науково-технічний прогрес (НТП)».

Технологічний розвиток означає узгоджену єдність технології, техніки та обладнання, організаційної праці та механізму управління, де підкреслюється і визначається пріоритетність технології, від якої в значній мірі залежать якість продукції, рівень витрат, обсяг виробництва й надалі її ціна. У свою чергу науково-технічний прогрес (НТП)» означав самостійний, незалежний роздільний розвиток технологічних процесів, машин та обладнання, матеріалів, пристроїв і систем управління, що заважало виявленню та розв'язанню системних проблем і значно скорочувало синергетичний ефект. І. Ансофф підкреслював, що «сама технологія виступає як рушійна сила, яка визначає стратегічне майбутнє підприємства» [1].

У сучасному розумінні технологічний розвиток заснований на принципах граничної корисності факторів росту та інноваційної спрямованості підприємства є ефективним сполученням технологій, економічної доцільності, соціальної цінності й енергії підприємництва. Кожна ланка в ланцюзі технологічного розвитку має свій зміст, закономірності та взаємозв'язки. Тому технологічний розвиток розглядається як система фінансових, інвестиційних, організаційних, техніко-технологічних, комерційних заходів.

Технологічний розвиток може здійснюватися у еволюційному (модернізація базових технологій) і революційному (радикальний, стрибкоподібний) напрямках.

При еволюційному розвитку вдосконалення, модернізація технології пов'язані з нарощуванням маси техніки в технологічному процесі на основі збільшення технологічної озброєності робітників і, відповідно, заміщення живої праці виробничими системами (машинами, механізмами). Але із часом відбувається різке падіння ефективності: зростає капіталомісткість, знижується фондівіддача, зменшується продуктивність праці, зростає собівартість продукції й т.д., що об'єктивно обумовлено обмеженнями потенціалу покоління техніки та технології, тобто застарілим технологічним укладом.

Революційний технологічний розвиток, зароджуючись у надрах базових технологій, характеризується радикальністю технологічних інновацій, які у процесі розвитку забезпечуються продуктовими, технічними, організаційно-управлінськими, соціальними, інформаційними й іншими нововведеннями, що доповнюють, замінюють, «виштовхують» застарілі неефективні рішення. Такий процес формує структуроутворюючі ядра технологічних структур.

Процес зміни технологій відбувається спочатку в основному в простих технологічних системах або елементарних технологічних процесах. При цьому необхідно розглядати всю мережу технологічних зв'язків, інтенсивність плину процесів у часі, характеристику економічного й технологічного середовища, у якому здійснюються зміни. Технологічний розвиток революційного типу носить імовірнісний характер, оскільки саме виникнення ідеї нововведення — стохастичний процес.

У новій концепції технологічного розвитку створена теорія поколінь техніки й технології, що розвиваються у рамках традиційної і в рамках нової технологічної парадигми.

Технології змінюються завдяки вдосконаленню всієї технологічної системи на основі принципово нових технологічних рішень, які раніше не застосовувалися. Деякі фахівці називають таку зміну технологічним проривом або радикальним нововведенням. Така зміна технологій базується на якісно новому підході не тільки до техніки й технології, але й до організації виробництва, підбору і підготовки професійних кадрів. Разом з тим при зміні технологій принцип технічних і економічних зв'язків залишається незмінним [1, 2].

При технологічному прориві серцевину виробничого процесу становить технологічне нововведення, яке змінює організаційні структури, ініціює появу нового покоління техніки для його реалізації. Відповідно до цього принципу техніка має працювати не стільки в інтенсивному режимі, скільки в принципово новому. При технологічних проривах кваліфікація робітників набуває основного значення, тоді як у межах колишніх технологічних структур за умов впровадження нової техніки підвищення кваліфікації працівника не грає першорядної ролі.

На рис. 1 показано динаміку розвитку технологічних систем, включаючи етап революційного розвитку.

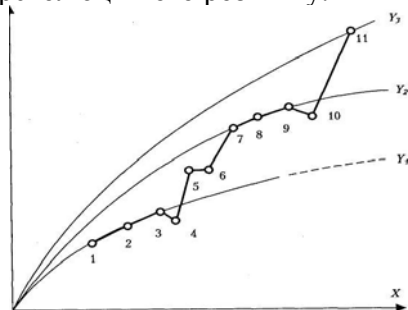


Рис. 1. Динаміка розвитку технологічних систем і зміна технологій: X — час, Y — ефективність [4]

Спочатку відбувається нагромадження вдосконалень у рамках одного технологічного принципу (відрізок 1–2 кривої Y_1). Наступні вдосконалення (відрізок 3–4 цієї ж кривої) можуть вести до зниження ефективності, падінню фондівддачі й продуктивності праці. Подальша еволюційна зміна технологій не доцільна.

Через принципово нові технологічні рішення, технологічний прорив, що може бути східчастим (відрізок 4–5–6–7), відбувається перехід до якісно нового стану технологічної системи (крива Y_2). Тут можливі подальші вдосконалення (відрізок 7–8–9) у рамках тієї ж парадигми. Із часом і такі технологічні рішення стають неефективними (відрізок 9–10) і необхідний наступний прорив (відрізок 10–11) для формування нового типу технологічної системи (крива Y_3).

Найважливішою складовою розвитку будь-якого підприємства є технологічний реінжиніринг, що здійснюється «знизу у вгору» і завдання якого полягають у визначенні типу технологічного розвитку, розробці критеріїв прогресивності технологій, прогнозуванні і виборі пріоритетних напрямків розвитку найефективніших технологічних і виробничих процесів, розробці нових НДДКР і технологій, патентів, ноу-хау, впровадженні нових технологій, перепроєктуванні і модернізації діючих технологій [5].

Вибір пріоритетних напрямів технологічного розвитку підприємства є найважливішою складовою загального процесу формування його стратегії, зокрема осмислення і формулювання керівництвом технологічної місії підприємства, виявлення місця в конкретному галузевому або міжгалузевому середовищі, пошуку «паростків» майбутніх технологічних або продуктових проривів (рис. 2).

Вибір пріоритетних напрямів технологічного розвитку підприємства пропонуються здійснювати за етапами: аналіз передумов і вимог до розвитку технології в економіці, політиці, оцінка необхідних організаційно-господарських заходів, екологічних наслідків, охорони праці, а також можливостей виходу на світовий ринок; дослідження проблем, на розв'язання яких спрямована та або інша технологія; виокремлення альтернативних технологічних рішень; характеристики технологічних рішень із точки зору діапазону застосовності, вимог до середовища технологій і до сполучених технологій; аналіз виробничо-технологічного апарата з оцінкою його здатності до акцептуванню нової технології; рекомендації і прийняття рішень з розвитку технологій.

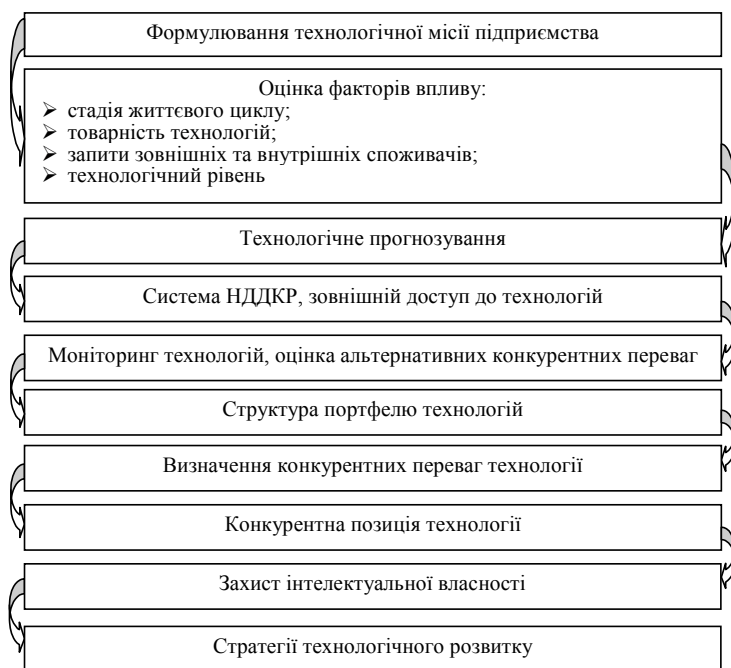


Рис. 2. Схема процесу формування стратегії технологічного розвитку підприємства

Очевидно, що технологічний розвиток підприємства повинен і будуватися у рамках певної функціональної стратегії — стратегії технологічного розвитку. Під технологічною (або, точніше, техніко-технологічною) стратегією підприємства розуміється комплекс стратегічних рішень, що визначають, по-перше, технологічний тип підприємства і, по-друге, тип технологічної динаміки підприємства [7]. При цьому стратегія кожного конкретного підприємства індивідуальна і розробляється із врахуванням багатьох чинників. Але в цілому будь-яка стратегія спирається на існуючі підходи до технологічного розвитку.

У економічній науці виділяють два протилежні підходи до технологічного розвитку. Перший виходить з екзогенного походження технологій, тобто їх створення і впровадження у виробництво має зовнішнє походження і практично не пов'язано з потребами промислового розвитку. Згідно з цим підходом, технології як би привносяться ззовні і тому їх впровадження пов'язане виключно з комерційними цілями підприємства, і перш за все —

з очікуваним майбутнім прибутком від інвестицій у нові технології. При цьому ліцензійні технології надовго пов'язують підприємство з їх розробниками, тому вибір партнера слід здійснювати довготривалості співпраці.

Згідно з другим підходом, технології мають ендогенне, внутрішнє походження, їх виникнення пов'язано з потребами розвитку виробничої системи (в даному випадку, підприємства).

З урахуванням підходів до технологічного розвитку можна говорити про стратегії зовнішнього і внутрішнього розвитку, а також про деякий змішаний варіант, що поєднує елементи тієї і іншої стратегії. Вочевидь, що кожна із стратегій має свої переваги і недоліки, а вибір визначається можливостями спроможностями підприємства з її реалізації.

Не дивлячись на те, що у кожному конкретному випадку підприємство керується в основному своїми міркуваннями при виборі зовнішньої і внутрішньої стратегії технологічного розвитку, знання і розуміння яких забезпечує їх правильний вибір.

Важлива роль під час розроблення стратегій та її реалізації належить: відбору джерел і механізмів придбання технологій у дослідницькій сфері та в сфері прикладних розробок; інформації про головні ринки і споживачів, адаптація до місцевих ринків, доступ до кваліфікованих дослідницьких кадрів, використання зарубіжних технологій і спостереження їх розвитку, підтримка закордонних виробництв і дотримання місцевих умов і норм регулювання; технологічному аудиту (оцінка реального рівня технологічного розвитку підприємства, виявлення технологічних потреб та ефективності використання технологій як засобу конкурентоспроможності); розпізнанню значущих технологій і прогнозування їх подальшого розвитку за, так званими, «слабкими сигналами» широкого спектру інформаційних джерел; технологічному прогнозуванню з метою якого своєчасного визначення технологій, що можуть принести найбільші економічні і соціальні вигоди; комерціалізації технологій.

Висновки. Перед керівництвом, менеджерами підприємства завжди стоять завдання подальшого тиражування технологій, комерціалізації новинок та управління технологічним розвитком. Спрямованість технологічного розвитку, його тенденції здійснюють вагомий вплив на економічні показники діяльності підприємства і його стратегічне майбутнє.

Враховуючи масштаби технологічного відставання вітчизняних підприємств стратегія зовнішнього технологічного розвитку (моделі запозичення) є переважною, оскільки власні можливості-

спроможності підприємств у даному відносно обмежені. Така тенденція означає необхідність розвитку коопераційних зв'язків підприємств науковими організаціями, їх участь в кластерах і взаємодія із більш інноваційно активними підприємствами.

Проте, ефективність даної стратегії, як показує практика, виявляється низькою: тні інвестиції в машини і обладнання, ні зарубіжних патентів і ноу-хау не скорочують відставання підприємств від передового технологічного рівня.

У сучасних умовах, що склалися, для українських підприємств очевидно оптимальним буде вибір варіанту змішаної стратегії, що поєднує елементи зовнішнього і внутрішнього технологічного розвитку за умови їх чіткої взаємодії.

Перспективи подальших досліджень. На підставі проведеного дослідження визначена необхідність детальнішої розробки методики формування та механізму реалізації стратегій зовнішнього та внутрішнього технологічного розвитку підприємства на засадах класичних підходів, особливостей стратегічного процесу та їх економічної доцільності виходячи з потреб розвитку і забезпечення конкурентоспроможності. Також доцільно провести дослідження та розробити методики визначення технологічного рівня підприємства. В цьому контексті актуалізується підготовка магістрів за програмами технологічного менеджменту з рахуванням сучасних напрямів і стратегій економічного розвитку.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление.— М.: Экономика, 1989. — 358 с.
2. Андигур А.П. Методичний підхід до визначення пріоритетів технологічних інновацій на підприємствах // Проблеми науки. — 2005. — № 7. — С. 19–24.
3. Дихтер ИГ., Шнайдер. Технологический маркетинг. — М.: Янус-К, 2003. — 478 с.
4. Федулова Л. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України // Економіст. — № 1, січень 2009. — С. 32–35.
5. Оголева Л.Н. Реижениринг производства: учебное пособие / Л.Н. Оголева, Е.В. Чернецова, В.М. Радиковский; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.Н. Оголевой. — М.: КНОРУС, 2005. — 304 с.
6. Edler J., Meyer-Krahmer F., Reger G. Changes in the strategic management of technology: Results of a global benchmarking study // R & D management. — Oxford, 2002. — Vol. 32, N 2. — P. 149–164.
7. World Investment Report, Transnational Corporations and Internationalization of R&D. United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2005.

Reference

1. Ansoff Y. Stratehicheskoe upravlenye.— M.: Ekonomyka, 1989. — 358 s.
2. Andybur A.P. Metodychnyy pidkhdid do vyznachennya priorytetiv tekhnolohichnykh innovatsiy na pidpryemstvakh // Problemy nauky. — 2005. — №7. — S. 19–24.
3. Dykhter YH., Shnayder. Tekhnolohicheskyy marketynh. — M.: «Yanus-K», 2003. — 478 s.
4. Fedulova L. Tendentsiyi rozvytku vysokotekhnolohichnoho sektoru ekonomiky Ukrayiny // Ekonomist. — № 1, sichen' 2009. — S. 32–35.
5. Oholeva L.N. Reyzhenyrynh proyzvodstva: uchebnoe posobyе / L.N. Oholeva, E.V. Chernetsova, V.M. Radykovskyy; pod red. d-ra ekon. nauk, prof. L.N. Oholevoy. — M.: KNORUS, 2005. — 304 s.
6. Edler J., Meyer-Krahmer F., Reger G. Changes in the strategic management of technology: Results of a global benchmarking study // R & D management. — Oxford, 2002. — Vol. 32, N 2. — P. 149–164.
7. World Investment Report, Transnational Corporations and Internationalization of R&D. United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2005.

УДК 658.14/17:336.1:352(477-25)

Волковський Є.І.

старший викладач, кафедра фінансові ринки,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МІСЦЕВОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА КИЄВА

Volkoskyi I.

senior lecturer, department of Financial Markets,
Kyiv National Economic University named after V. Getman

FORMATION FINANCIAL POTENTIAL IN ENTERPRISES OF KYIV CITY LOCAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ. Завданням даної дослідної роботи є визначення фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства, проблемних питань його формування. Дослідження здійснене на прикладі місцевого господарства міста Києва. За підсумками роботи обґрунтована необхідність фінансового зміцнення фінансового стану підприємств місцевого господарства. Виявлено скорочення значне скорочення фінансової результативності підприємств, що належать громаді столичного міста. Напрямами подальших досліджень мають стати питання ціноутворення послуг, що надаються підприємствами місцевого господарства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансові ресурси, місцеве господарство, власний капітал, фінансовий потенціал, рентабельність.

ABSTRACT. The aim of this research is to determine the financial capacity of the local economy enterprises, issues its formation. Survey is made by the example of the local economy of Kyiv. The outcome of the necessity of fiscal consolidation financial standing of the local economy. Revealed a significant reduction in reducing the financial performance of companies belonging to the community of the capital city. Future research should be the issue of pricing of services provided by enterprises of the local economy.

KEY WORDS: financial resources, local economy, equity, financial capacity, profitability.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Дослідження муніципальних фінансів викликає значний науковий і практичний інтерес. У теперішніх умовах соціально-економічної кризи вивчення питань діяльності інституційних секторів муніципалітетів набуває ще більшої актуальності. Оскільки саме міста несуть головний тягар соціально-економічного забезпечення діяльності країни. При цьому постає невирішене питання аналізу господарської системи міста, яким є його місцеве господарство. Оскільки його фінансовий стан напряму впливає на достатність забезпечення функціонування столичного міста, яке є головним економічним центром країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу фінансового потенціалу підприємств і підприємств місцевого господарства представлені у роботах Бадида М.П., Буряченка А. Є, Циммерманна Х, Букової В.Г., Раснянського Ю.М. та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Утім необхідно відзначити, при аналізі фінансового потенціалу підприємств, саме практичні питання його формування у підприємств місцевого господарства фактично є недослідженими.

Метою даної статті є вивчення та аналіз фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства столиці України — міста Києва. Завданнями даної роботи є визначення складу, структури та динаміки формування фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Місцеве господарство є визначальним господарським комплексом, що створює умови для повноцінного функціонування економічної системи

міста. Стабільна робота підприємств місцевого господарства є як надзвичайне економічне, так і соціальне значення.

М.П. Бадида констатує невирішеність багатьох фінансово-економічних питань розвитку місцевого господарства [1, с. 177]. Так, в умовах сьогодення головною проблемою підприємств місцевого господарства є незадовільний фінансовий стан. Так більшість з них стикаються з питаннями обігових коштів, великою зношеністю основних фондів, низькою ефективністю виробничої діяльності, що в підсумку призводить до збитковості діяльності підприємств.

В умовах критичної економічної ситуації зростає роль власних джерел фінансування підприємств. При цьому необхідно кількісно оцінити, які фінансові ресурси є в розпорядженні таких підприємств. Та чи є вони достатніми для здійснення своєї господарської діяльності. Тобто необхідно оцінити фінансовий потенціал підприємств місцевого господарства.

Фінансовий потенціал визначає конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Він охоплює фінансову сферу діяльності підприємства та характеризує фінансові можливості його розвитку [2, с. 159].

Фінансово потенціал формує основу для виробництва певного обсягу та асортименту продукції, побудови моделей мінімізації збитків і максимізації прибутку, визначення оптимального співвідношення компонентів виробничої, фінансової та організаційної структури управління й інших механізмів. Уміння підприємства максимально використовувати власний фінансовий потенціал значною мірою зумовлює його життєздатність і конкурентоспроможність [3, с. 58].

Фінансовий потенціал як показник фінансової здатності підприємства до генерування фінансових ресурсів передбачає дослідження їх кількісних і якісних пропорцій формування. Велика кількість факторів, що характеризують фінансовий потенціал підприємства, до яких слід віднести: достатність оборотних коштів, вартість майна підприємства, норма накопичення прибутку, розмір зобов'язань.

Основою стабільного стану є його фінансова стійкість — це такий стан розподілу і використання фінансових ресурсів, яке забезпечить безперервне фінансову рівновагу грошових потоків і розвиток підприємства в умовах допустимого рівня ризику.

Основою нормального функціонування будь-якого підприємства є наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів, що забезпечують можливість задоволення виникаючих потреб підприємства для поточної діяльності та розвитку.

Головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату..

Важливо розуміти, що основною складовою фінансового потенціалу підприємства є сукупність власних і залучених фінансових ресурсів, тобто грошових коштів, які знаходяться у його розпорядженні. Оцінивши наявні фінансові ресурси, можна оцінити фінансовий потенціал підприємства. Фінансовий потенціал характеризується реальними можливостями, тобто зафіксованим на теоретичному рівні кінцевим рівнем стану підприємства, який може бути реалізований за допомогою наявних у даний момент ресурсів і можливостей. Фінансовий потенціал можна розглядати як ресурс розвитку і зростання підприємства. Фінансовий менеджмент використовує методологію фінансового аналізу для ефективного управління фінансовим потенціалом організації. Діагностика фінансового потенціалу підприємства дозволяє виявити суттєві проблеми у виробничо-господарській та способи посилити позитивний фінансовий результат, що є важливою умовою стабільності та конкурентоспроможності організації. Фінансовий потенціал володіє синергетичним ефектом, будучи реальним ресурсом, спрямованим на розвиток і підвищення ефективності підприємства при заданих внутрішніх і зовнішніх умовах.

З метою оцінки фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства, необхідно розглянути його складові. До складових фінансового потенціалу підприємств науковці відносять [4, с. 37]:

- власний капітал підприємств;
- забезпечення майбутніх витрат і платежів;
- довгострокові зобов'язання;
- поточні зобов'язання;
- доходи майбутніх періодів.

Отже, виходячи із наведеного структурування, фінансовий потенціал підприємств місцевого господарства м. Києва має такий вигляд (табл. 1).

Наведені у таблиці дані свідчать, що найбільшу частку фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства становить власний капітал. На кінець 2013 року він досягнув 20 млрд грн. Так, превалювання даної складової є закономірним, оскільки практично усі підприємства є представниками традиційних виробничих спеціалізацій. Другою та третьою за обсягом складовою є забезпечення майбутніх витрат і довгострокові зобов'язання. Найменшу частку фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства становлять поточні зобов'язання та доходи майбутніх періодів.

Таблиця 1

**СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ [5]**

Рік	Власний капітал, тис. грн	Забезпечення май- бутніх виtrag і платежів, тис. грн	Довгострокові зо- бов'язання, тис. грн	Поточні зо- бов'язання, тис. грн	Доходи майбутніх періодів тис. грн..	Сукупний фінан- совий потенціал підприємств місце- вого господарства, тис. грн
2009	11458413	8185924	2069513	2410050	610699	24728599
2010	14213235	9021609	1256072	2404959	249472	27145347
2011	14920402	9396983	1026843	2770952	285871	28401051
2012	19738968	7514341	957370	3931574	532686	32674939
2013	20166753	7638512	1180737	3957452	536192	3349646

Утім, розглядаючи фінансовий потенціал як категорію розвитку підприємства, необхідно розглянути динаміку формування фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства (табл. 2).

Таблиця 2

**ДИНАМІКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
МІСЦЕВОГО ГОСПОДАРСТВА М. КИЄВА, 2009–2013 РОКИ [5]**

Рік	Фінансовий потенціал підпри- ємств регіону, тис. грн	Приріст, тис. грн	Темп приросту, %
2009	24728599	—	—
2010	27145347	2416748	0,097731
2011	28401051	1255704	0,046259
2012	32674939	4273888	0,150483
2013	33479646	804707	0,024628

Як бачимо з таблиці, з 2009 по 2013 роки фінансовий потенціал підприємств місцевого господарства зріс на третину з 24 млрд до 33 млрд грн. При цьому зростання відбувалось досить нерівномірно. Так, якщо у 2012 році темп приросту склав 15 %, то у 2013 році зростання відбулося лише на 2 %. Що головним чином було спричинено зростанням вартості власного капіталу підприємств місцевого господарства у 2012 році. Збіль-

шення власного капіталу відбулося на третину у порівнянні із 2011 роком, що в абсолютному вимірі становить близько 5 мільярдів гривень. Таке зростання фінансових ресурсів підприємства за статтею інший додатковий капітал. Що свідчить про дооцінку наявних активів підприємств, або ж безоплатне внесення додаткового капіталу від інших юридичних осіб.

Структура фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства свідчить, що зростання сукупного показника фінансового потенціалу відбувається за рахунок збільшення саме власного капіталу (табл. 3). Так його вага зросла з 46 % у 2009 році до 60 % у 2013 році при одночасному скороченні таких складових фінансового потенціалу, як забезпечення майбутніх витрат і платежів і довгострокових зобов'язань підприємств.

Таблиця 3

**СТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
МІСЦЕВОГО ГОСПОДАРСТВА М. КИЄВА, 2009–2013 РР., % [6]**

Рік	2009	2010	2011	2012	2013
Власний капітал	46	52	53	60	60
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	33	33	33	23	23
Довгострокові зобов'язання	8	5	4	3	4
Поточні зобов'язання	10	9	10	12	12
Доходи майбутніх періодів	2	1	1	2	2
Сукупний фінансовий потенціал підприємств місцевого господарства	100	100	100	100	100

При цьому значно скоротилося забезпечення майбутніх витрат і платежів. Так, якщо вага даного елемента фінансових ресурсів підприємств місцевого господарства у 2011 році становила третину капіталу, то у 2012 році даний показник становив лише 23 %, що є дуже критичним для діяльності підприємств місцевого господарства, оскільки майже 100 % надходжень цієї статті формує цільове фінансування органів міської влади столиці. Таке послаблення фінансового забезпечення підприємств прямо відобразилося на їх результативності.

Аналіз рентабельності підприємств місцевого господарства столичного міста вказує на складні умови їх діяльності, що прямо відображається в динаміці фінансово-економічних показників (табл. 4).

**РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МІСЦЕВОГО
ГОСПОДАРСТВА 2010–2013 РОКИ [6]**

Показник діяльності підприємств місцевого господарства	2010	2011	2012	2013
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	4169881	525085	5462908	4914514
Собівартість реалізованої продукції тис. грн	4330613	5463697	5838006	5570497
Рентабельність діяльності підприємств, %	-4	-4	-6	-12

Динаміка попереднього чотирирічного періоду вказує на значне погіршення фінансової результативності підприємств. При загальній збитковості, рентабельність впала з 4 % у 2011 році до 12 % збитковості, що свідчить про значні проблеми формування фінансового потенціалу. Така ситуація потребує значних заходів, щодо зміцнення фінансових можливостей.

Вирішення питань збитковості підприємств місцевого господарства має бути досягнуто одним або кількома заходами. Перш за все необхідне приведення формування тарифів до економічно обгрунтованого рівня. У разі неможливості встановлення підвищених тарифів, необхідне відновлення відповідного цільового фінансування з місцевого бюджету. З аналогічною підтримкою місцевого бюджету, шляхом надання дотацій з державного бюджету. Третім заходом вирішення збитковості підприємств місцевого господарства має стати збільшення обсягів реалізації відповідних послуг з одночасною ревізією системи витрат підприємств, що відповідним чином призведе до зростання економічної ефективності.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Підприємства місцевого господарства є ефективними інструментами провадження місцевої економічної та соціальної політики. Утім якість та повнота такого провадження напряму від стану фінансового потенціалу підприємств місцевого господарств. Проведений аналіз свідчить про стабільне зростання абсолютних показників фінансового потенціалу підприємств місцевого господарства міста Києва. Проте спостерігається значне падіння фінансових результатів діяльності зазначених підприємств, що зумовлене значним скороченням цільового фінансування з боку місцевого бюджету. Було запропоновано ряд заходів зміцнення фінансових можливостей підприємств місцевого господарства. На нашу думку, найприйнятнішим має стати стимулювання економічної ефективності

діяльності підприємств місцевого господарства. Подальшим напрямом досліджень має стати дослідження питань ціноутворення послуг підприємств місцевого господарства як засобу визначення економічно обґрунтованого тарифу, так і як засобу оптимізації витрат підприємств місцевого господарства.

Література

1. *Бадида М. П.* Податкова база місцевого самоврядування : монографія / М. П. Бадида. — Ужгород, 2010. — 408 с.
2. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства / М.А. Юдін // Економіка пром-сті. — 2009. — № 5. — С. 158–198.
3. *Бикова В.Г.* Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення — оцінка й управління / В.Г. Бикова, Ю.М. Ряснянський // Фінанси України. — 2005. — № 6. — С. 56–61.
4. *Буряченко А.Є.* Фінансовий потенціал соціально-економічного розвитку: регіональний вимір: дис. доктора екон. наук: 08.00.08 / Буряченко Андрій Євгенович. — К., 2014. — 474 с.
5. . Головне управління Статистики у м. Києві: Фінансова звітність підприємств комунальної форми власності м. Києва 2009–2013 років.

Reference

1. Badyda M. P. (2010) The tax base of local governments. Uzhhorod: Aspect-Poligraph [in Ukrainian],
2. M.A. Judin (2009, May) Financial potential of the engineering enterprise. Industrial Economy, 2009(5), 158-198 [in Ukrainian],
3. Bykova V.H. (2005, June) Financial and economic potential of national importance enterprises — assessment and management. Finances of Ukraine, 2005(6), 56-61. [in Ukrainian],
4. Buryachenko A.Ye. (2015) Financial potential of socio-economic development: the regional dimension. Kyiv: COMPRINT [in Ukrainian],
5. Department of Statistics in. Kiev: the financial statements of communal ownership. Kyiv 2009-2013 years. [in Ukrainian],

Грабарев А.В.

к.е.н., декан ф-ту інформаційних систем і технологій

Домрачев В.М.

к.е.н., доц., каф. інформаційних систем та математичних дисциплін,
ПВНЗ «Європейський університет»

ЗМІНА НАПРЯМКУ КРЕДИТУВАННЯ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ

Hrabaryev A.

Ph.D., Dean of the Faculty of Information Systems and Technology

Domrachev V.

Ph.D., Associate Professor of Information Systems
and mathematical sciences
PHEI «European University»

CHANGE CREDITING ECONOMY BRANCHES UKRAINE AS A TOOL ANTI-CRISIS MEASURES

АНОТАЦІЯ. У статті проведено аналіз ефективності кредитування банками окремих галузей економіки та галузевих ризиків банків України, виявлена залежність прибутку банку від частки кредитів у галузь у кредитному портфелі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: галузевий ризик, комерційні банки, кредитування підприємств галузі.

ANNOTATION. The article analyzes the efficiency of bank lending of individual industries and industry risks banks in Ukraine, discovered the dependence of profit on the share of bank loans in the loan portfolio in the industry.

KEY WORDS: sectoral risk, commercial banks, credit industry.

Постановка проблеми. Фінансова криза пов'язана з агресією Росії проти України збільшила дисбаланси в українській банківській системі. З іншого боку, завершився поточний етап надування бульбашок на ринках спекулятивних активів України. У банках виникає питання: кого кредитувати? Тому для банків стає актуальним питання аналізу галузевих ризиків кредитування з урахуванням конкурентоспроможності галузей.

Мета статті — проаналізувати ризики кредитування окремих галузей української економіки, запропонувати методи оцінки банком ризиків кредитування окремих галузей економіки України; визначити можливі шляхи вирішення питання відновлення банками кредитування економіки.

Виклад основного матеріалу. Ключовою умовою сталого економічного зростання України є забезпечення фінансової стабільності, яка потребує системного підходу до всіх складових фінансової системи у їх взаємодії та під впливом зовнішніх факторів, породжених процесами глобалізації. Нагальним завданням є об'єктивна оцінка ризиків, пов'язаних з впливом загроз на фінансову стабільність держави. Зв'язок потоків товарів і відповідних потоків грошових коштів між галузями економіки — важливий чинник економічного зростання. Нестача певної галузі у кредитних ресурсах може призвести до негараздів у цій галузі.

Кредитний ризик — це ймовірність фінансових втрат внаслідок невиконання позичальниками своїх зобов'язань. Важливу складову кредитного ризику являє галузевий ризик, який впливає з невизначеності щодо перспектив розвитку галузі позичальника.

При переході до моделі розвитку сучасної економічної системи стає важливим аналіз галузевих ризиків кредитування, які пов'язані з невідповідністю потоків капіталу грошовим потокам в економіці, що у свою чергу зменшує ефективність виробництва та уповільнює економічне зростання.

Існуючі методології аналізу ризиків кредитування галузей. Існує кілька методологій аналізу галузевого ризику кредитування, одна з яких базується на моделі Портера. Для проведення огляду галузевого ризику розглянемо діаграму (рис. 1).

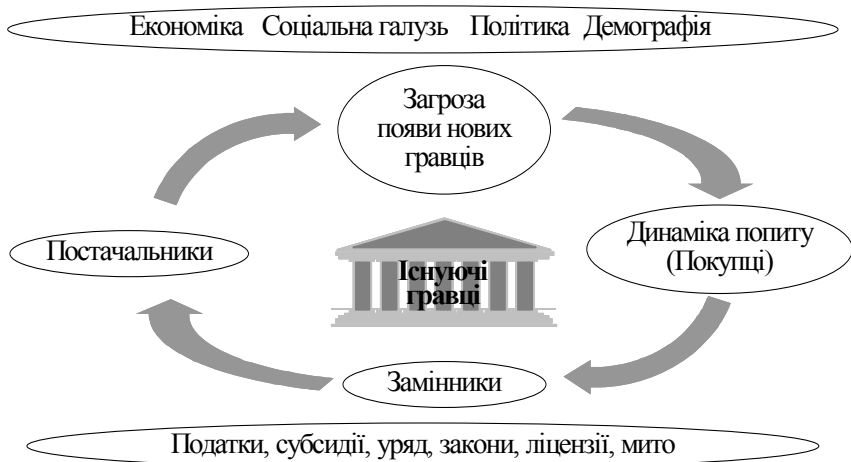


Рис. 1. Модель Портера для оцінки галузевого ризику

Ситуація в кожній галузі визначається п'ятьма конкурентними силами, на яких ґрунтується модель Портера. Розглянемо основні чинники конкурентоспроможності галузі.

Частка ринку. Велика частка ринку однієї або кількох компаній означає їх домінування в галузі, що підвищує ступінь ризику стосовно інших компаній. Наприклад, маленькій компанії з виробництва електроніки необхідно докласти значних зусиль для того, щоб конкурувати з розвиненими транснаціональними корпораціями.

Витрати на «розкручування». У той час як клієнт банку несе високі витрати на «розкручування» нових торгових марок (наприклад, витрати на отримання ліцензій і підписання контрактів), його конкуренти можуть легко зайняти частку ринку.

Виживання. Деякі неефективні і нерентабельні конкуренти, незважаючи на свої високі непотрібні витрати або низьку залишкову вартість постійних активів, можуть продовжувати існувати, тим самим знижуючи прибутковість інших.

Рівень постійних витрат. Високий рівень постійних витрат і низький рівень змінних витрат можуть зумовити зростання цінової конкуренції.

Диференціація продуктів, торгові марки. Досягнення задовільної частки ринку може виявитися дуже складним завданням на ринку, на якому домінують сильні торгові марки (наприклад, Coca-Cola).

Нові конкуренти. Подібний аналіз має бути проведений стосовно нових гравців на ринку. Легкість входження в ринок збільшує ризик для всіх працюючих компаній галузі. Нижче перераховано можливі бар'єри для входу нових гравців у ринок.

Ефект масштабу. Це означає, що нові гравці повинні входити на ринок або маючи широку виробничу базу, або нести витрати й отримувати менший прибуток. З цієї причини навряд чи можна чекати появи нових гравців у важкій промисловості, наприклад, в автомобілебудуванні або суднобудуванні.

Технологія та спеціальні знання. Нові гравці можуть не мати можливості вийти на ринок, на якому потрібні спеціальні знання або патенти.

Ефект «кривої навчання». «Крива навчання» у виробництві означає, що питома собівартість одиниці продукції знижується зі зростанням обсягу виробництва. Питома собівартість продукції нових гравців вище.

Потреба в капіталі. Необхідність вкладення значних коштів в обладнання, землю, робочий капітал тощо може зашкодити появі нових гравців.

Довіра до певних торгових марок. Вхідження на ринок, на якому присутні широко відомі бренди, може виявитися вельми складним. Довіра до відомих торгових марок — це, мабуть, найбільший бар'єр входу на такі ринки, як безалкогольні напої, ліки, косметика, автомобілі й т.п.

Вплив з боку споживачів. Споживачі можуть вплинути на зниження цін, зажадати підвищення якості або розширення послуг, або можуть зіштовхнути конкурентів один з одним у збиток рентабельності в галузі, де споживачі володіють істотною силою.

Причини, з яких споживачі можуть мати вагу в галузі, наведено нижче.

Великі обсяги споживання — коли один або кілька покупців споживають винятково значні обсяги продукції галузі. Наприклад, деякі великі торгові групи можуть диктувати свої умови багатьом виробникам.

Стандартні або взаємозамінні продукти. Такі продукти полегшують для покупця зміну постачальника.

Гнучкість споживачів — наявність вибору, наприклад, використання продукції галузі або організація власного виробництва необхідних товарів.

Вплив з боку постачальників. Постачальники часто можуть мати можливість піднімати ціни або знижувати обсяги поставок чи якість продукції й послуг у галузі. Вони можуть посилити свій вплив за наявності таких умов: унікальний чи диференційований продукт; конкретна галузь не є важливим покупцем групи постачальників; монополія чи олігополія; рідкісний продукт.

Загроза з боку замінників. Компанії однієї галузі часто можуть конкурувати з компаніями іншої галузі, оскільки їхні продукти є взаємозамінними. Наприклад, виробники окулярів конкурують з виробниками контактних лінз, цукор — зі своїм штучним замінником і т.п.

Нова технологія здатна швидко створити замінник, і окремі галузі можуть бути зруйновані за один день. Цікаво прогнозувати майбутнє багатьох відносно недавно винайдених продуктів, наприклад, DVD-програвачів, компакт-дисків або навіть персональних комп'ютерів. Причини, з яких замінники можуть стати основною загрозою для галузі: приваблива ціна; легкодоступність; низька вартість; розрахунок покупця на його покращені характеристики.

Водночас модель Портера не враховує впливу кредитних ресурсів на діяльність підприємства. Ця модель передбачає, що

підприємство має необмежений доступ до дешевих кредитних ресурсів. Їхня нестача може призвести до падіння виробництва та прибутку. Підприємство скорочує працівників, які не отримують заробітну плату і знижують споживчий попит в економіці. Падіння споживчого попиту у країні у свою чергу спричиняє зупинку інших підприємств, чия продукція не споживається. Розширення моделі Портера наведено у роботі [1]. Додатково з'являються фактори, які характеризують якість кредитів, наданих у галузь.

Стан галузевого кредитування банками України. Нижче проаналізовано ефективність кредитування банками окремих галузей економіки та галузевих ризиків банків України, запропоновано методи оцінки банком ризиків кредитування окремих галузей вітчизняної економіки.

Динаміка зміни обсягу кредиту не завжди співпадає з динамікою доданої вартості галузі (рис. 2). У період сучасної фінансової кризи одним з найголовніших видів ризику є галузевий ризик. При аналізі галузевого ризику необхідно враховувати такі чинники: діяльність фірм даної галузі, а також суміжних галузей за певний (вибраний) період часу; наскільки діяльність фірм даної галузі стійка в порівнянні з економікою країни в цілому; які результати діяльності різних фірм усередині однієї і тієї ж галузі, чи є значна розбіжність у результатах.

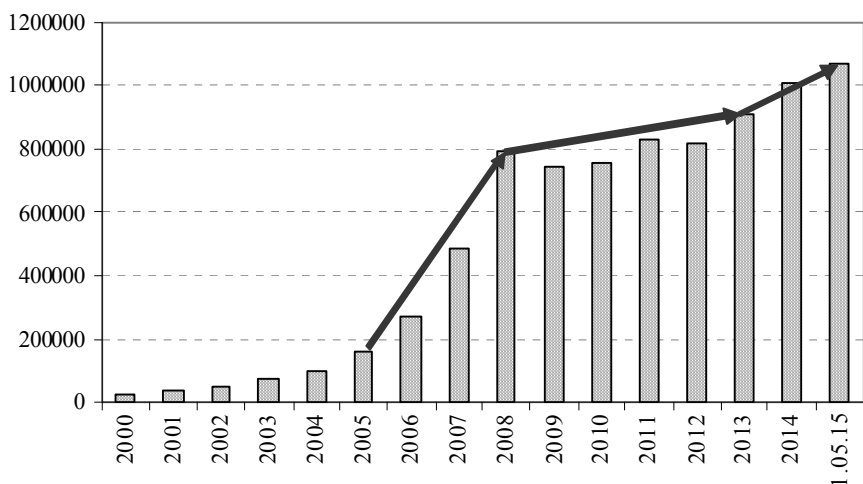


Рис. 2. Динаміка наданих кредитів банками України, млн грн

Джерело: НБУ.

З роботою підприємств галузі, а отже, і з рівнем галузевого ризику безпосередньо пов'язана стадія промислового життєвого циклу галузі та внутрігалузева конкуренція. Доступ підприємств галузі до джерел кредитування є одним із вирішальних чинників розвитку національної економіки. Зміна пріоритетів кредитування банками підприємств тієї чи іншої галузі пов'язана як із внутрішніми, так і з зовнішніми чинниками [2].

Про рівень внутрігалузевої конкуренції можна судити за такою інформацією: ступінь цінової та нецінової конкуренції; легкість або складність входження організації у галузь; наявність або недолік близьких і конкурентоздатних за ціною замінників; ринкова здатність покупців; ринкова здатність постачальників; політичне й соціальне оточення.

Проте перелічені умови, в яких функціонує галузь, схильні до несподіваних, іноді різких змін. Тому банкам необхідно постійно враховувати галузеві ризики.

Огляд галузевого ризику Для оцінювання та управління різними типами ризиків використовуються різні методи. Розглянемо питання управління банком кредитним ризиком, який враховує галузеві ризики, оскільки основний прибуток українські банки отримують за рахунок кредитних операцій. Частку кредитного ризику, пов'язаного з ризиком кредитування окремої галузі, наведемо галузевим ризиком кредитування.

Працівник банку, що приймає рішення про кредитування, повинен бути добре обізнаним щодо різних чинників ризику при кредитуванні і вміти системно аналізувати зовнішні фактори ризику, які впливають на галузевий ризик. Ці чинники можуть належати до двох різних категорій: ризики, що виникають поза компанією; ризики, пов'язані з компанією.

Усі компанії, які працюють у певній галузі (кораблебудування, автомобілебудування, торгівля бензином, розробка програмного забезпечення, землеробство, готельний бізнес і т.п.), стикаються з певними загальними ризиками, які зовсім не схожі на ризики, властиві іншій галузі. Наприклад, зрозуміло, що міра ризику в комп'ютерній або ІТ-сфері, які бурхливо розвиваються, вище, ніж при торгівлі бензином.

Кредитування економіки України (суб'єктів господарювання) вже у серпні 2010 р. відновилося на докризовому рівні (рис. 3) і продовжило зростати на протязі 2011–2015 рр. Слід зауважити,

що банки зменшують споживче кредитування і збільшують кредитування галузєю економіки.

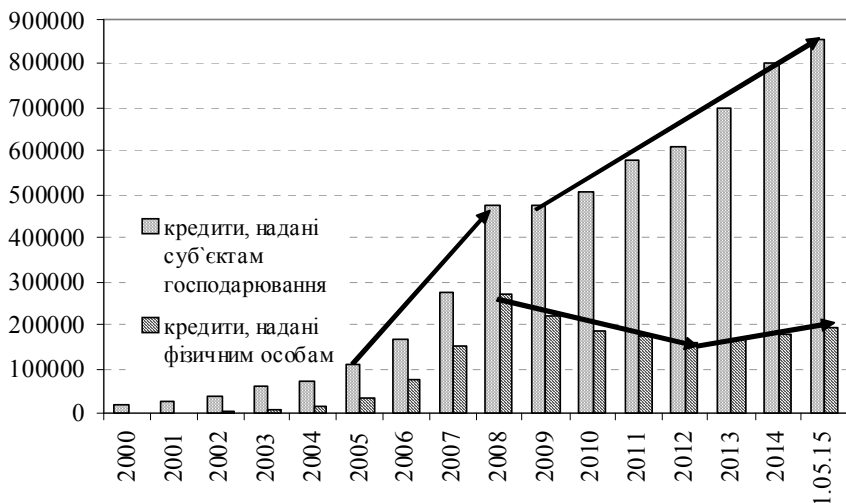


Рис. 3. Динаміка наданих кредитів банками України, млн грн

Джерело: НБУ.

Важливо з'ясувати чи є динаміка галузевого ВВП індикатором галузевого ризику і як залежить прибуток банку від кредитування певної галузі, адже багато підприємств прибуткових галузей працюють за власні кошти без залучення кредитів або за рахунок державного бюджету (рис. 4).



Рис. 4. Стан кредитного портфеля банків України на 01.01.12 р.

Джерело: НБУ.

Порівняння розподілу кредитного портфеля банків України у 2011 році (рис. 4) з відповідним розподілом у 2015 р. (рис. 5) свідчить, що галузі по різному використовують кредитні ресурси банків.

Має місце велика концентрація портфеля у галузях торгівлі та операцій з нерухомим майном, слабка диверсифікація та недостатня увага ліквідності ринків.

Основними стратегічними чинниками, що визначають можливість зростання вартості бізнесу, є економічні характеристики галузі (привабливість ринку) і конкурентна позиція бізнесу усередині неї. За станом на травень 2015 року значно скоротилась доля кредитування операцій з нерухомістю, зросла доля кредитів у переробну промисловість.

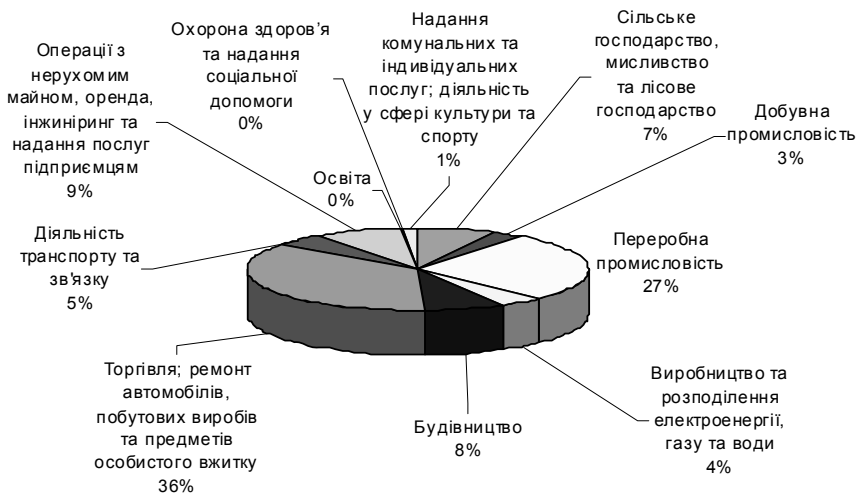


Рис. 5. Стан кредитного портфеля банків України на 01.05.15 р.

Джерело: НБУ.

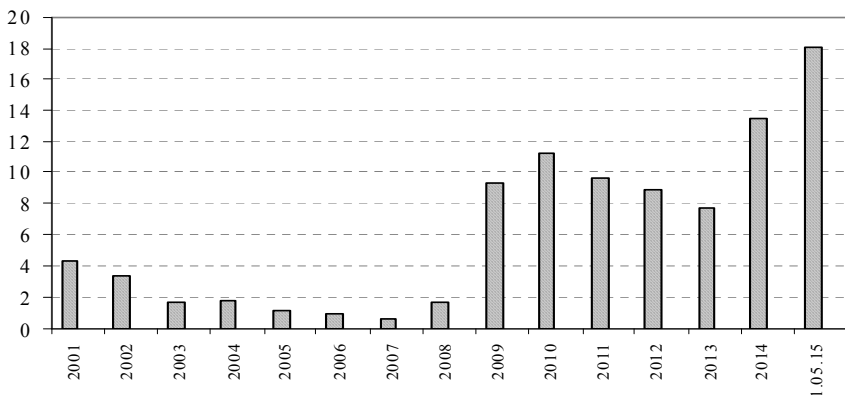


Рис. 6. Зміна частки прострочених кредитів у кредитному портфелі банківської системи України у 2001–2015 рр., %.

Джерело: НБУ.

Для різних галузей на різних часових інтервалах прибутковість і ризику неоднакові, вони неоднакові й для різних галузевих сегментів. Під час кризи відбувся перерозподіл галузевої структури кредитного портфеля банків України, проте не всі галузі постраж-

дали однаково і не однаково почали відновлюватись. На сучасному етапі розвитку економіки України значно збільшилась частка прострочених кредитів у кредитному портфелі банків (рис. 6). Докризового рівня проблемних кредитів за станом на 01.05.2015 не досягла жодна з основних галузей економіки України.

Висновок. Під час кризи в Україні відбулася значна зміна ризиків кредитування окремих галузей. Головним антикризовим заходом Уряду є прийняття рішення відносно стратегії розвитку окремих галузей, які є стратегічно важливими для України. Потрібно вирішити, які галузі доцільно підтримувати: ті, які найбільше постраждали внаслідок кризи, або ті, що є стратегічно важливішими або ті, які є найприбутковішими.

Крім принципового вирішення стратегічних цілей розвитку галузей, необхідно оцінити дієвість можливого застосування інструментів антикризових заходів, вирішити за рахунок кого забезпечити галузі фінансовими ресурсами — держави (шляхом зміни податкового навантаження), чи через заохочування підприємців (наприклад, за рахунок запровадження державно-приватного партнерства).

Для ефективного реагування та згладжування наслідків таких етапів світової фінансової кризи та підтримки окремих галузей економіки потрібна розробка системи антикризового реагування й створення системи моніторингу ризиків; розбудова інфраструктури і механізмів руху капіталів серед сегментів фінансового ринку; активізація кредитної діяльності банків з державним капіталом; розширення інструментів впливу на грошово-кредитний ринок і впровадження нових інструментів для оцінювання ризиків кредитування галузей як елементу системи антикризових заходів.

Література

1. *Домрачев В.М.* Формування монетарної політики в Україні: Монографія / Домрачев В.М. — К.: Видавництво «Логос», 2012. — 467 с.
2. *Домрачев В.М.* Методи оцінки банком ризиків кредитування окремих галузей економіки України / В.М. Домрачев // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. — 2011. — Т. 31. — С. 63–70.
3. *Любіч О.О.* Фінансова стабільність та інструменти запобігання фінансовим кризам: міжнародний досвід і рекомендації для України (Любіч О.О., Домрачев В.М.) // Фінанси України — 2011. — № 5. — С. 78–93.

Reference

1. Domrachev V.M. Formation of Monetary Policy in Ukraine: Monograph / Domrachev V.M.- К .: Publishing House «Logos», 2012. — 467 p.
2. Domrachev V.M. Methods of assessing bank risk lending some industries Ukraine / Domrachev V.M. // Problems and prospects of the banking system of Ukraine: Coll. Science. works. — 2011. — Т. 31. — S. 63–70.
3. Lyubich O.O. Financial stability and prevent financial crises instruments: international experience and recommendations for Ukraine (Lyubich A.A., Domrachev V.M.) // Finance Ukraine — 2011. — № 5. — P. 78–93.

УДК 331.91:331.526 (477)

Махсма М.Б.

к.е.н., доц. кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Кашуба Я.М.

д.е.н., голова державної служби зайнятості

МІЖНАРОДНА НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ: ОРІЄНТИРИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Makhsma M.

candidate of science in Economics,
PhD, associate professor of Personnel Management
and Labour Economics Department

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Kashuba Y.

Doctor of Economics Chairman of the State Employment Service

THE INTERNATIONAL LEGAL FRAMEWORK REGULATION OF EMPLOYMENT: GUIDELINES FOR HARMONIZATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена висвітленню змісту деяких основних законодавчих актів у сфері регулювання зайнятості населення у розвинутих країнах. Висвітлено ключові пріоритети забезпечення зайнятості в Євросоюзі в сучасних умовах. Окреслено заходи з підвищення ефективності функціонування аграрного ринку праці у контексті вирішення проблеми зайнятості сільського населення в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Зайнятість, безробіття, ринок праці, сільське населення, міжнародне трудове право.

ANNOTATION. The article is devoted to coverage of the content of some major legislative acts on regulation of employment in developed countries. The key priorities for employment in the EU in the modern world are highlighted. The measures of improving the functioning of the agricultural labor market in the context of solving the problems of rural employment in Ukraine are outlined.

KEY WORDS: Employment, unemployment, labour market, rural population, international labor law.

Постановка проблеми. Загострення проблем зайнятості населення, яке спостерігається нині на сільських територіях, (чисельність зареєстрованих безробітних у сільській місцевості досягає майже 40 % від загальної їх чисельності і складає 176 тис. осіб станом на квітень 2015 р. [1]) властиве не тільки для України. Аналогічні проблеми з забезпеченням зайнятості населення що мешкає у сільських районах, щоправда, різного ступеня гостроти і спрямованості, властиві країнам, практично, всього світу. Існують вони і у благополучних США і Канаді, і у розвинутих країнах Європи, і у країнах, що розвиваються. Міжнародною спільнотою напрацьований великий досвід розв'язання проблем такого характеру, який може бути застосований в Україні у справі скорочення безробіття і сприяння забезпеченню зайнятості працездатного сільського населення. В умовах постійних криз, невизначеності, нестабільності ринку праці і зростаючих глобальних загроз, у відповідь на ці виклики, Міжнародними організаціями у сфері праці розроблені і обґрунтовані численні нормативно-правові документи, які визначають загальну стратегію забезпечення зайнятості населення як на глобальному, так і на національних рівнях. Важливою складовою цієї стратегії є заходи присвячені вирішенню проблем зайнятості сільського населення. Потрібно зауважити, що кожна країна вирішує їх у свій спосіб, виходячи з цілей і пріоритетів загальнонаціональної соціально-економічної політики, рівня економічного, соціального, культурного розвитку, релігії, традицій, звичаїв тощо. Враховуючи специфічні риси національного господарювання кожна країна обирає прийнятну для себе стратегію і тактику подолання сільського безробіття і забезпечення гідного рівня життя населення сільських районів. Дослідження досвіду реалізації таких стратегій може бути корисним у національній практиці регулювання ринку праці і сприяння зайнятості сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поглиблення проблем сільського безробіття, складна соціально-економічна ситуація на селі обумовлюють невщухаючий інтерес вітчизняних уче-

них до даної тематики. Питанням розвитку сільського ринку праці, подолання сільського безробіття, сприяння забезпеченню зайнятості сільського населення і розвитку сільських територій присвячені численні наукові праці Гнибіденка І.Ф., Дем'яненка С.І., Дієсперова В.С., Лупенка Ю.В., Кропивки М.Ф., Саблука П.Т., Прокопи І.В. та багатьох інших відомих учених-аграрників. Разом з тим, не достатньо висвітленим залишається міжнародний нормативно-правовий аспект цієї проблеми, в той час, як посилення інтеграційних процесів в Україні вимагає детальнішого вивчення міжнародного законодавства для удосконалення діючої вітчизняної нормативно-правової бази регулювання сільської зайнятості.

Мета статті. З огляду на це, у розв'язанні проблем забезпечення ефективної зайнятості населення сільських територій в Україні представляє інтерес подальше вивчення норм міжнародних нормативних актів і зарубіжного досвіду у цій сфері з метою пошуку універсальних механізмів, які можуть бути використані, певною мірою, в економічній практиці в Україні, безумовно, з урахуванням їх національної ідентичності.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи європейський вектор розвитку України, задекларований підписанням угоди з Євросоюзом про асоціацію, варто розглянути концептуальні основи Європи у вирішенні проблем зайнятості населення. У цьому зв'язку слід відмітити, що основні напрями європейської політики зайнятості відображені в таких основних нормативно-правових актах ЄС, як: Європейська соціальна хартія (1996), Європейська стратегія зайнятості (ЄСЗ) (1997), Європейський пакт зайнятості (1999), Лісабонська стратегія (2000), Стратегії «Європа-2020» та інші. Зростаюча актуальність проблеми зайнятості населення для європейської спільноти підкреслена тим, що досягнення повної зайнятості винесено як одну з ключових і пріоритетних цілей розвитку Євросоюзу ще у кінці 90-х років ХХ ст., що знайшло своє відображення у (ЄСЗ).

Слід відмітити, що одним з найважливіших міжнародних правових актів, що закріплює захист соціально-трудових прав працівників є Європейська соціальна хартія (Турін, 1961 р.) [2]. Вона була схвалена Парламентською асамблеєю і вступила в силу 26 лютого 1965 р. Важливість Європейської соціальної хартії обумовлена тим, що в ній були закріплені основні соціально-трудові права, визнані світовим співтовариством і проголошені у основних правових актах ООН (Всезагальна декларація прав людини, Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права та

Міжнародний пакт про громадянські та політичні права). У хартії були втілені також принципи і норми, розроблені в рекомендаціях і конвенціях МОП. Важливо, що зведені у єдиний документ прогресивні міжнародні соціально-трудова норми постійно переглядаються і оновлюються відповідно тих змін, що відбуваються у соціально — трудовій сфері, що дозволяє європейській спільноті та Європі реагувати на зміни, які були перелічені вказано-вено новими правами у 1996 р. [3]. Нині її ратифікувало більшість країн, які є членами Ради Європи. Зміст цього документу обумовлений необхідністю забезпечити населення кожної країни можливостями користуватися широким комплексом соціально-економічних прав з метою підвищення їх рівня життя і добробуту. Україною Європейська соціальна хартія була підписана у травні 1999 р., ратифікована у грудні 2006 р. Слід зазначити, що Україна приєдналася до 27 статей (у тому числі 6 із 9 обов'язкових) і 74 пунктів (із 98).

Слід звернути увагу, що більшість прав, задекларованих у хартії стосуються сфери праці та зайнятості. Зокрема це права на: працю; справедливі умови праці; охорону та гігієну праці; справедливу винагороду за працю; об'єднання; колективні переговори; професійну орієнтацію; професійну підготовку; рівні можливості та рівне поводження у сфері зайнятості та професійної діяльності без дискримінації за ознаками статі та інші [4, с. 6]. Зокрема, перша ж стаття частини II Хартії ст. 1. «Право на працю», проголошує, що в цілях забезпечення ефективного здійснення права на працю сторони, зобов'язуються: 1) визнати однією з своїх першочергових цілей і обов'язків *досягнення і підтримання якомога більш високого і стабільного рівня зайнятості, в цілях досягнення повної зайнятості;*

2) забезпечити ефективний захист прав працівників заробляти собі на життя вільно обраною працею;

3) створювати і розвивати для всіх працівників безкоштовні служби з працевлаштування;

4) забезпечувати або сприяти розвитку відповідної професійної орієнтації, професійної підготовки і перепідготовки [6, с. 7].

Право працівників на отримання заробітної плати задекларовано ст. 4. Європейської соціальної хартії «Право на справедливу винагороду за працю», відповідно до якої сторони зобов'язуються: 1) визнати право працівників на *винагороду за працю, яка дозволить забезпечити їм і їх сім'ям гідний рівень життя;* 2) визнати право працівників на підвищений розмір оплати за

надурочну роботу; 3) визнати право працюючих чоловіків і жінок на рівну оплату за працю рівної цінності; 4) визнати за всіма працівниками права на отримання в розумні терміни завчасного повідомлення про припинення роботи за наймом тощо. У статті також зазначається, що здійснення цих прав забезпечується або через колективні договори, або через встановлений законом механізм встановлення заробітної плати, або інших засобів, що відповідають національним умовам [6, с. 9]. Інші статті Хартії також орієнтовані на досягнення основної цілі Ради Європи — досягнення більшої єдності між її членами у захисті і здійсненні ідеалів і принципів спільної спадщини і сприяння їх економічному і соціальному прогресу, особливо шляхом забезпечення і належної реалізації прав людини і її основних свобод.

Разом з тим, те що Україна не в повній мірі приєдналася до Хартії, вона істотно обмежує реалізацію соціально-трудова прав своїх громадян, негативно це відображається і на рівні життя сільського населення. Так, Україна не взяла на себе зобов'язань щодо: тривалості щорічної відпустки не менше чотирьох тижнів; визнання права працівників на винагороду, яка забезпечує їм і їхнім сім'ям достатній життєвий рівень. Україна не приєдналася до Хартії в частині зобов'язань і щодо гарантування прав на соціальне забезпечення, на соціальну та медичну допомогу, прав трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей на захист і допомогу та інших важливих права. У зв'язку з цим, приєднання України до Хартії в повному обсязі залишається одним із вкрай важливих завдань як підвищення добробуту всього населення так і, сільського, зокрема.

Ускладнення ситуації на європейському ринку праці у кінці 90-х рр. 20-го ст., загострення у цей період проблем безробіття у країнах Євросоюзу зумовило необхідність розробки Європейської стратегії зайнятості, яка була прийнята на засіданні Європейської Ради в Люксембурзі у листопаді 1997 р., і відобразила те, що створення умов для зайнятості стало одним з найважливіших пріоритетів європейської соціально-економічної політики. Загалом ЄСЗ має на меті координацію засобів боротьби з безробіттям країн учасниць ЄС і являє собою щорічну програму планування, моніторингу, вивчення та реорганізації національних стратегій зайнятості. Структурно ЄСЗ включає такі складові: рекомендації у сфері зайнятості; національні плани дій у сфері зайнятості; та рекомендації, затвержені для кожної країни [5]. Основними принципами зайнятості в ЄС відповідно до ЄСЗ визнано:

1) досягнення повної зайнятості, підвищення якості й продуктивності праці, а також зміцнення соціальної та територіальної згуртованості;

2) сприяння зайнятості протягом життєвого циклу людини;

3) сприяння у пошуку роботи для соціально інклюзивних громадян;

4) покращення відповідності зайнятості потребам ринку праці;

5) сприяння гнучкості у поєднанні з гарантією зайнятості;

6) забезпечення зближення заробітної плати й вартості робочої сили;

7) розширення і поліпшення інвестицій в людський капітал;

8) адаптація систем освіти і навчання у відповідь на нові вимоги до компетенцій фахівців. Аналізуючи цей перелік принципів, можна констатувати їх безумовну актуальність у вирішенні проблеми світового безробіття в Україні. Криза, яка розгорнулася у 2008 р. і охопила практично всі розвинуті країни світу, МОП відреагувала розробкою Глобального пакту про робочі місця, який було прийнято у червні 2009 р. у Женеві, на 98-й сесії Міжнародної конференції праці. За його мету було поставлено визначення орієнтирів національної та міжнародної політики, спрямованих на подолання фінансової кризи, досягнення економічного оздоровлення, створення робочих місць і забезпечення соціального захисту працівників і їх сімей. Пакт закликає уряди країн та організації до спільного подолання фінансово-економічної кризи, подолання кризи зайнятості за допомогою політики, заснованої на Програмі гідної праці МОП [6, с. 110].

Зокрема, у Пакті зазначається: «Наші відповідні заходи повинні сприяти справедливій глобалізації, створенню більш екологічно чистих економік і процесів розвитку, які ефективнішим способом створюють робочі місця і життєздатні підприємства, сприяють повазі до прав працівників, гендерній рівності, захищають вразливі верстви населення, допомагають країнам у наданні високоякісних послуг загального користування і забезпечують їх можливість для досягнення Цілей розвитку тисячоліття» [6, с. 111].

У цілях обмеження ризиків довготривалого безробіття і поширення неформального сектора Пактом передбачаються такі заходи:

1) збільшення платоспроможного попиту і підтримання рівнів заробітної плати;

2) надання допомоги особам, які шукають роботу шляхом:

— проведення ефективної активної політики на ринку праці;

— збільшення ресурсів, що виділяються державним службам зайнятості;

— здійснення програм професійної підготовки;

3) інвестування коштів у підвищення кваліфікації працівників і їх перепідготовку, особливо робітників, що втратили або можуть втратити роботу, та вразливих верств;

4) обмеження і недопущення втрат робочих місць і надання підтримки підприємствам у збереженні їх робочої сили. Ці заходи можуть включати розподіл роботи в умовах зниження завантаження підприємств і виплату часткових допомог з безробіття;

5) надання підтримки створенню робочих місць в усіх секторах економіки на основі визнання важливого значення мультиплікаційного ефекту адресних і цілеспрямованих зусиль;

6) визнання внеску малих і середніх підприємств і мікропідприємств у створення робочих місць, сприяння їх розвитку шляхом надання доступних кредитів;

7) визнання, що кооперативи забезпечують робочі місця у громадах починаючи від не великих і до крупних багатонаціональних компаній, адаптації підтримки до їх потреб;

8) використання державних програм гарантування робочих місць для забезпечення тимчасової зайнятості, програм проведення громадських робіт у надзвичайних ситуаціях і інших програм, що охоплюють неформальну економіку;

9) створення сприятливого нормативно-правового середовища, що сприяє появі робочих місць шляхом створення і розвитку життєздатних підприємств;

10) збільшення обсягів інвестицій в інфраструктуру, науку, державні служби та екологічно чисті виробництва для створення робочих місць та стимулювання сталої економічної діяльності [6, С. 111–113]. Актуальність наведеного переліку заходів для оздоровлення ринку праці в Україні важко заперечити. Актуальними є ці заходи і для підвищення зайнятості працездатного населення, що мешкає у сільській місцевості.

Зростаюча актуальність проблем боротьби з безробіттям знайшла своє відображення і у Новій Європейській Стратегії «Європа-2020», прийнятій у 2010 р. і визнаній стратегією розумного (розвиток економіки, заснованої на знаннях та інноваціях), стійкого (сприяння ефективнішому використанню ресурсів, запровадженню екологічно чистих виробництв) і всеосяжного зростання (сприяння високому рівню зайнятості населення в економіці, що базується на соціальній і територіальній згуртованості) ЄС [7]. Не випадково одним з трьох пріоритетів, визначених у

Стратегії, проголошено *всеосяжне зростання*, яке бачиться саме у досягненні *високого рівня зайнятості населення на основі соціальної згуртованості*.

На виконання цього пріоритету у Стратегії представлена Програма з розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць. У рамках реалізації Програми передбачено вжиття заходів на двох рівнях: на рівні співтовариства та на рівні країн-членів ЄС. Так, на рівні ЄС актуальними визначені такі заходи:

- забезпечення балансу гарантій зайнятості та гнучкості ринку праці з метою визначення шляхів боротьби з безробіттям і підвищення рівня трудової активності;

- адаптація законодавчої бази відповідно до «розумних» принципів регулювання, з урахуванням нових ризиків для здоров'я та безпеки на робочому місці;

- полегшення та заохочення мобільності робочої сили, сприяння перспективній і всеосяжній трудовій міграційній політиці;

- зміцнення соціальних партнерів, повніше використання потенціалу соціального діалогу на всіх рівнях, сприяння зміцненню співробітництва між інститутами ринку праці ЄС;

- посилення співробітництва у галузі освіти і підготовки кадрів за участю всіх зацікавлених сторін, яке має ґрунтуватись на реалізації принципів безперервного навчання.

На рівні держав-членів ЄС загальні заходи конкретизуються з урахування національних особливостей ринку праці і полягають у:

- збалансуванні гарантій зайнятості та гнучкості ринку праці з урахуванням національної специфіки країн-членів ЄС, зменшенні сегментації ринку праці та забезпеченні збалансованого суміщення роботи і сімейного життя;

- контролі ефективності податкової системи з тим, щоб виключити заходи, які перешкоджають зайнятості населення;

- сприянні запровадженню нових форм поєднання роботи та особистого життя та збільшенню гендерної рівності;

- заохоченні і контролі ефективності досягнення результатів соціального діалогу;

- реалізації Європейської кваліфікаційної рамочної програми, шляхом створення національних кваліфікаційних програм [8].

Аналіз змісту основних європейських нормативно-правових актів у сфері зайнятості показує, що проблеми розширення можливостей для забезпечення повної зайнятості населення в країнах Євросоюзу вирішуються в контексті його доктрини соціальної згуртованості, яка виступає основною ідеєю соціальних здобутків і завоювань протягом останніх 15 років. Соціальна згуртованість у

державних учасниках Євросоюзу розглядається як здатність суспільства забезпечувати добробут усіх його членів, мінімізувати нерівність та уникати соціальної поляризації. Наголошується на тому, що соціальна згуртованість є багатоплановим явищем, яке передбачає не тільки залучення і участь якомога більшої частини громадян в економічному, соціальному, культурному і політичному житті, але й відчуття ними солідарності і належності до суспільства, яке засноване на ефективному використанні громадянських прав і демократії. Слід підкреслити також, що соціальна згуртованість — це не тільки боротьба проти соціальної відчуженості і бідності, її досягнення передбачає створення у суспільстві атмосфери солідарності, яка значною мірою усуває цю відчуженість.

Висновки. Узагальнюючи зміст викладених нормативно-правових актів, очевидно, що важливими напрямками розв'язання проблем зайнятості населення сільських територій в Україні мають бути орієнтири Європейської стратегії зайнятості. Найактуальнішими з них представляються такі як: розширення можливостей трудової зайнятості працездатного сільського населення, збільшення інвестицій у сільський людський капітал у поєднанні з взаємоузгодженням ринку освітніх послуг із сучасними вимогами аграрного ринку праці до компетенцій робочої сили, забезпечення більшої гнучкості сільського ринку праці, підвищення соціальної мобільності сільських трудівників, створення сприятливіших умов зайнятості для соціально вразливих верств сільського населення, посилення ролі соціального діалогу та ін. Реалізація подібних заходів на вітчизняному аграрному ринку праці дозволить істотно пом'якшити проблеми сільського безробіття та сприятиме ефективнішому його функціонуванню.

У цілому ж, європейський курс розвитку економіки України зумовлює необхідність визнання принципів демократії та європейських соціальних цінностей та ідеалів. Досягнення європейських стандартів життя населення, яке постійно проголошується Урядом України, неможливе без забезпечення реалізації одного з найважливіших прав людини, зокрема, права на працю, права на вільно обрану зайнятість, яка забезпечує гідний рівень доходів. Реалізація цього права має здійснюватися у руслі цілей, принципів, норм, проголошених у міжнародних нормативно-правових актах. Рівень захисних функцій трудового права, задекларований у них, є тим мінімумом, нижче якого не повинна дозволити собі опускатися жодна цивілізована країна. З огляду на це, в Україні забезпечення соціально-економічного розвитку, і, зокрема, розвитку сільських територій, у числі яких і вирішення проблеми за-

йнятості, має йти в контексті реалізації доктрини соціальної згуртованості сільського соціуму, відповідно до реалізації Програми гідної праці, яка має знайти своє втілення і на селі.

Література

1. Кількість зареєстрованих безробітних за статтю та місцем проживання у 2015 році. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. European Social Charter. Turin, 18.X.1961. [Electronic resource] Regime of access: <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Html/035.htm>.
3. European Social Charter (revised). Strasbourg 3. V. 1996. [Electronic resource] Regime of access: <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Html/163.htm>.
4. Европейская социальная хартия (пересмотренная) Страсбург, 3 мая 1996 г. // Труд за рубежом. — 2009. — № 2. — С. 4–51.
5. European employment strategy. [Electronic resource] Regime of access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101>.
6. Выход из кризиса: Глобальный пакт о рабочих местах // Труд за рубежом. — 2009. — № 3. — С. 110–122.
7. Europe 2020 initiatives. [Electronic resource] Regime of access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101>.
8. Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://fra.org.ua/uploads/media/file/0001/01/85c65ab6bada07f232e264f4d68d79ac8c9ee1a4.pdf>.

References

1. Kil'kist' zareyestrovanykh bezrobitnykh za stattyu ta mistsem prozhyvannya u 2015 rotsi [The number of registered unemployed by sex and place of residence in 2015.]. — Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [State Statistics Service of Ukraine]. — [Electronic resource] Regime of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
2. European Social Charter. Turin, 18.X.1961. [Electronic resource] Regime of access: <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Html/035.htm>.
3. European Social Charter (revised). Strasbourg 3. V. 1996. [Electronic resource] Regime of access: <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Html/163.htm>.
4. Evropeyskaya sotsialnaya hartiya (peresmotrennaya) [The European Social Charter (revised)]. Strasbourg, 3 may 1996. — Trud za rubezhem. — Labor Abroad, 2009, no 2, pp. 4–51. [in Russian].
5. European employment strategy. [Electronic resource] Regime of access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101>.
6. Vyihod iz krizisa: Globalnyiy pakt o rabochih mestah [Recovering from the crisis: The Global Jobs Pact]. — Trud za rubezhem. — Labor Abroad, 2009, no 3, pp. 110–122. [in Russian].

7. Europe 2020 initiatives. [Electronic resource] Regime of access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101>.

8. Yevropa 2020: stratehiya rozumnoho, stiykoho i vseosyazhnoho zrostannya. [Europe 2020: a strategy for smart, sustainable and inclusive growth] [Electronic resource] Regime of access: <http://fra.org.ua/uploads/media/file/0001/01/85c65ab6bada07f232e264f4d68d79ac8c9ee1a4.pdf>. [in Ukrainian].

УДК 336.14:614.2

Конащук Н.Е.

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Konashchuk N.E.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES HEALTHCARE INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ. У даній статті досліджено медико-демографічну ситуацію в Україні, проаналізовано бюджетне та позабюджетне фінансування закладів охорони здоров'я, виявлено існуючі проблеми у даній галузі, а також запропоновані шляхів збільшення та ефективного використання наявних ресурсів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: фінансові ресурси, бюджетні видатки, фінансування охорони здоров'я, медичні послуги, позабюджетне фінансування

ANNOTATION. In this article was analyzed the medico-demographic situation in Ukraine, the budget and off-budget financing of health care, revealed the existing problems in the industry, and proposed ways to increase and effective use of available resources.

KEY WORDS: financial resources budgetary expenditure financing of health care, medical services, extrabudgetary funding

Актуальність. Сучасна система охорони здоров'я в Україні, незважаючи на чисельні запропоновані проекти, щодо її реформування продовжує функціонувати на основі командно-адміністративної моделі Семашко, яка в період трансформації країни в ринкове середовище відчутно занепала та потребує докорінних змін. Сьогоднішня законодавча база, що регламентує доходи та витрати фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я не відпо-

відає стратегічним орієнтирам, які проголошує держава та суспільство. Адже, кожен громадянин має право на отримання медичної допомоги, яка згідно Конституції України повинна надаватись безкоштовно як у державних, так і комунальних закладах охорони здоров'я.

Надзвичайно актуальним стає питання розробки та впровадження як теоретичних, так і практичних положень щодо формування раціонального та ефективного співвідношення бюджетних та інших джерел фінансування закладів охорони здоров'я.

Досліджуючи стан і проблематику фінансування охорони здоров'я вітчизняні економісти О. Портна [8] і В. Горин [3] зазначають, що населення України в повній мірі не забезпечено якісною медициною, що, в першу чергу, пов'язується із недостатністю коштів, що виділяється на галузь. Також, З. Лободіна [6, 7] виокремлює, що відбувається фінансування окремих медичних установ за бюджетні кошти, лише для підтримки їх «життєдіяльності», замість забезпечення державних пріоритетів у галузі охорони здоров'я, фінансуються неефективні високозатратні програми. В. Дем'янишин [4] наголошує, що недоліком є недооцінка та відсутність механізмів забезпечення оптимального використання видатків на охорону здоров'я. Тобто, політика децентралізації (як управлінських, так і фінансових повноважень) використовується непослідовно та неефективно [5].

З роками зазначені проблеми не зменшуються, а навпаки ще більше загострюються та з'являються нові. На думку автора, окрім зазначених проблем слід звернути увагу на такі, як:

— відсутність ефективного контролю за витрачанням коштів закладами охорони здоров'я;

— надмірні розміри лікарень (внаслідок низької ефективності планування розвитку структури СОЗ існує диспропорція в медичному персоналі та лікарняних ліжках);

— неадекватна система оплати праці медичного персоналу;

— відсутність зв'язку між якістю медичних послуг, станом здоров'я населення й видатками на її фінансування.

Враховуючи зростаючий інтерес з боку суспільства, у наукових працях недостатньо висвітлене питання фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я. Також, детальнішого опрацювання потребує фінансування охорони здоров'я за рахунок власних надходжень закладів охорони здоров'я.

Мета статті. Беручи до уваги усе сказане, метою є аналіз практичного стану формування та розподілу фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я м. Києва, А також вивчення медико-

демографічної ситуації у столиці, виявлення проблем і розробки шляхів підвищення ефективного використання наявних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Знання закономірностей і тенденцій впливу на охорону здоров'я необхідна передумова для розроблення державної політики і вирішення стратегічних питань реформування охорони здоров'я.

Демографічна ситуація в Україні залишається украй напруженою [11], темпи скорочення населення — найбільші в Європі. За роки незалежності населення скоротилося на 6,5 млн осіб і на у 2013 році становить 45,6 млн. Триває процес депопуляції. Природний приріст з 1991 року і по сьогодні залишається від'ємним, він формується не тільки під впливом низької народжуваності, а й високої смертності.

Для коректного розуміння подальшого тексту доцільно окреслити, що саме значить «середня очікувана тривалість життя при народженні». Під цим терміном зазвичай розуміють скільки років у середньому проживе народжена в певному році дитина, якщо упродовж усього її життя зберігатиметься рівень смертності такий, як у кожній віковій групі населення в цьому ж році. Середня очікуваність тривалості життя 2013 року у м. Києві становить 75 років, а по Україні 71 рік. Це свідчить про суттєву різницю між очікуваною тривалістю життя мешканців міста Києва і України. Народжені у 2013 році українець мав прожити на чотири роки менше жителя міста Києва. Спостерігається гендерна різниця показників середньої очікуваної тривалості життя при народженні: у 2013 році середня очікувана тривалість життя при народженні для чоловіків становила 66,34 року, для жінок — 76,22 року. Тобто, різниця середньої очікуваної тривалості життя при народженні між чоловіками та жінками становила 9,88 року, тоді як, наприклад, у Швеції та Нідерландах — 4 роки, у Німеччині — 5 років [12].

Рівень захворюваності у м. Києві ілюструє тенденцію до зменшення, у 2013 році показник становив 23015,3 проти 23459,4. Показник загальної захворюваності стійкіший до факторів навколишнього середовища. Зростання рівня цього показника ще не свідчить про зростання негативних змін у стані здоров'я населення, адже це могло відбутись за рахунок лікувальних заходів, що продовжили життя хворих і, як наслідок, зростання їх чисельності. Загалом, до лікувально-профілактичних установ м. Києві було здійснено майже 29,65 тис. звернень за медичною допомогою (що на 1,3 тис. менше від попереднього року). Це становить 10,3 відвідувань кожного мешканця.

Таким чином, сучасний стан здоров'я населення м. Києва характеризується такими процесами, як: зростання поширеності хвороб, домінуюче місце в структурі поширеності займають і захворюваності займають хронічні неінфекційні захворювання: хвороби органів дихання, органів кровообігу, органів травлення, хвороби кісткової системи. Такі явища є відображенням сучасного індустріального міста: соціально-економічна нестабільність, зменшення якості екології, загазованість повітря тощо.

Депопуляційні процеси, пояснюються неузгодженням державної політики та управлінням охороною здоров'я, недостатністю фінансування та нерациональним використанням коштів.

Основною метою системи охорони здоров'я населення є доступність, а її передумови полягають у збалансованості необхідних обсягів медичної допомоги з можливостями та ресурсами держави.

Перед проведенням аналізу фінансування охорони здоров'я у місті Києві, доцільним є зазначити, що місцевий бюджет міста Києва складається із загального та спеціального фондів. До загального фонду відносяться такі доходи, що не мають спеціального призначення, спрямовуються на фінансування поточних видатків закладів, які утримуються за рахунок відповідного бюджету. Спеціальний фонд місцевого бюджету призначається для фінансування заходів за рахунок конкретних видів надходжень. У складі спеціального фонду можуть створюватись місцеві цільові фонди згідно з чинного законодавства. Розподіл місцевого бюджету на загальний і спеціальний фонд визначається рішенням про місцевий бюджет, яке приймає представницький орган місцевого самоврядування.

Розглянемо детальніше фінансування закладів охорони здоров'я за рахунок загального фонду бюджету міста Києва.

Показники табл. 1 ілюструють тенденцію до поступового збільшення видатків Загального фонду бюджету м. Києва на охорону здоров'я, протягом останніх трьох років видатки зросли на 863 млн грн. Але у 2013 році через значний дефіцит бюджету та недостатність фінансування темп приросту видатків зменшився до показника 99,5 % (2011 рік — 115,2 %, 2012 рік — 137 %). Попри те, що рівень фінансування у 2013 році був найнижчим порівняно із 2011–2012 рр., рівень виконання затверджених видатків був найвищим порівняно із іншими періодами. Кожного року відбувається невиконання планових показників видаткової частини по галузі «охорона здоров'я». Тому, можна стверджувати, що планові показники видатків є завищеними і не відповідають реаль-

ним фінансовим можливостям бюджету, тому і відбувається виконання фінансування лише в межах 90 %.

Таблиця 1

**ЗАТВЕРДЖЕНІ ТА КАСОВІ ВИДАТКИ
НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я 2011–2013 РР.**

Рік	Затверджено на рік, грн	Касові видатки, грн	Виконання, %	Темп зростання видатків, %
2011	2 514 082,2	2 317 733,5	92,2	115,2
2012	3 552 503,7	3 174 484,6	89,4	137,0
2013	3 377 936,8	3 158 811,5	93,5	99,5

Наведений показник обсягу загальнодержавних видатків на медичну галузь недостатньо якісно ілюструє рівень забезпечення безоплатною медициною населення. Для чіткішого бачення ситуації зазначено видатки місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя по містам-мільйонникам. Так, лідером є м. Київ — на 1 жителя столиці виділяється 874,5 грн, в Одесі — 548,9 грн, Дніпропетровську — 526,0 грн, Харкові — 505,6 грн. Для порівняння, середній показник для Європи становить 2192 євро на 1 жителя [12]. Незначний обсяг видатків у розрахунку на одного жителя пояснюється тим, що лівова частка коштів місцевого бюджету по фінансуванню галузі охорони здоров'я спрямована на виплату заробітної плати та утримання лікарняних установ (89 %), а не на забезпечення безпосередньо лікувального процесу.

Бюджетні установи, що знаходяться на кошторисно-бюджетному фінансуванні, можуть поряд з бюджетними коштами можуть мати і власні позабюджетні.

Позабюджетними коштами є кошти, отримані бюджетними організаціями, підприємствами, установами поза асигнування, що виділяються їм із відповідних бюджетів [3].

Позабюджетна діяльність бюджетних установ і організацій полягає в наданні платних послуг, виконанні робіт або здійсненні іншої діяльності, пов'язаної з основною діяльністю установ або організацій. Доходи від цієї діяльності повинні бути спрямовані в основному на здійснення витрат, передбачених єдиним кошторисом і не має за мету одержання прибутку.

На сьогоднішній день законодавством України встановлено єдиний порядок обліку і використання позабюджетних коштів бюджетних організацій, регламентується лише Бюджетним кодексом України [2]. Склад власних надходження бюджетних установ наведено на рис. 1.

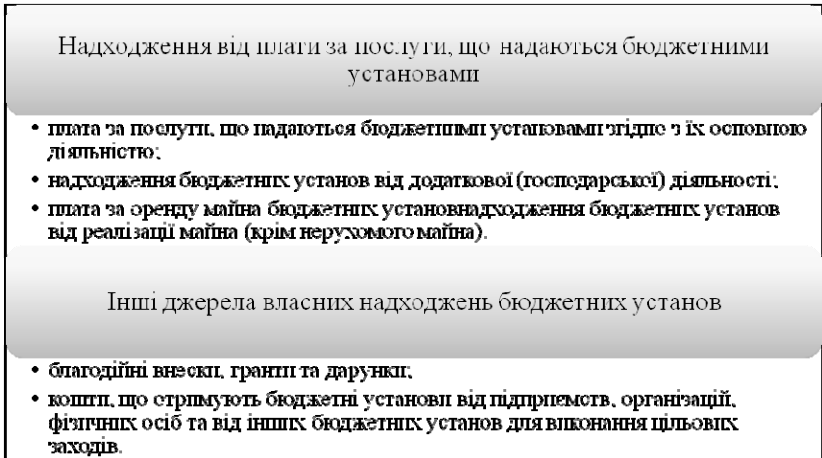


Рис. 1. Склад власних надходження бюджетних установ

Протягом 2011–2013 рр. спостерігається збільшення власних надходжень (рис. 2) медичних установ м. Києва на 33967,8 тис. грн, темп приросту є незначним найбільший спостерігається у 2012 році — 105,1 % (2011 р. — 104,1 %, 2013 р. — 103,7 %). Слід зазначити, що частка спеціального фонду у видатках на галузь є незначною і складає 5–7 % щорічно.

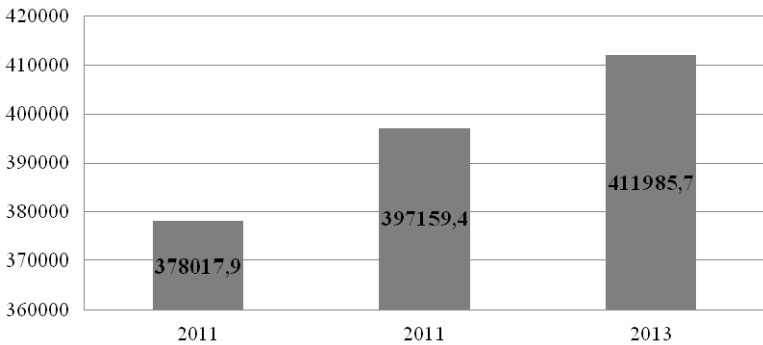


Рис. 2. Видатки спеціального фонду на охорону здоров'я 2011–2013 рр., тис. грн

Спеціальний фонд є додатковим джерелом коштів, що потенційно може покращити фінансування галузі за рахунок залучення позабюджетних коштів, але, навіть, враховуючи позитивну тен-

денцію до зростання доходів і видатків спеціального фонду по галузі «охорона здоров'я», не можна стверджувати, що відбувається використання фінансового потенціалу для забезпечення галузі у повній мірі.

Розглядаючи використання коштів від власної діяльності закладами охорони здоров'я м. Києва (табл. 2), то протягом 2011–2013 рр. відбулось значне збільшення витрат на медикаменти на 7152,1 тис. грн, що свідчить скоріше не про збільшення забезпеченості лікарнями медикаментами, а про їх зростання ціни, а також збільшенням потреби в них, адже саме протягом 2011–2012 року Центр серця фінансувався з бюджету м. Києва.

Значні витрати припадають на закупівлю обладнання у 2013 році ця сума склала 1161,4 тис. грн, що на 3066,5 тис. грн більше від показника 2011 року.

Слід звернути увагу, що стан матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я залишається бути у критичному стані, адже понад 43 % споруд потребують термінового капітального ремонту та реконструкції. Також, значних коштів потребує оновлення медичного обладнання, реанімацій, лабораторій, що забезпечує життєдіяльність закладів.

Таблиця 2

**ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ВІД ВЛАСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я М. КИЄВА, ТИС. ГРН**

Видатки	2011	2012	2013
Медикаменти	5058,6	30929,8	12210,7
Продукти харчування	1205,1	2175,2	2584,2
Заробітня плата	9053,3	7583,1	9464,4
Обладнання	4227,9	6910,1	1161,4

Отже, проаналізувавши статистичну інформацію, щодо рівня бюджетного та позабюджетного фінансування охорони здоров'я у м. Києві можна зробити такі висновки:

- зростання видатків на галузь не впливає позитивно на медико-демографічну ситуацію як столиці, так і в цілому по Україні;
- незабезпечення у повній мірі гарантованої державою безоплатної медичної допомоги через брак бюджетного фінансування;
- недостатня матеріально-технічна та медикаментозна забезпеченість лікарень;
- нормативно-правова неврегульованість, щодо залучення власних доходів закладами охорони здоров'я.

На сьогоднішній день першочерговою проблемою є недостатність фінансування медичної галузі. Необхідно здійснити тісну співпрацю органів місцевої влади з лікарнями. Пропозицією є запровадження автономності медичних закладів, зміна їх форми власності. Адже, головний лікар не має права розподіляти кошти на власний розсуд. Наприклад, якщо у лікувальному закладі закінчились гроші на пальне для машин швидкої допомоги, то використання коштів з іншого відділення забороняється, навіть якщо там є вакантні ліжка. Сьогодні, лише незначна частка головних лікарів за власної ініціативи та подолавши значні перешкоди змінила форму власності лікувального закладу з державної на комунальну. Тобто, отримавши автономність, керівники лікарень можуть вирішувати як розподіляти наявні кошти, що позитивно вплине на функціонування лікарень.

Із недостатністю бюджетного фінансування збільшення власних доходів закладів охорони здоров'я дозволило б поліпшити ефективність надання медичних послуг населенню та зміцнити матеріально-технічний стан лікарняних установ, придбати необхідні медикаменти. Необхідно, покращити нормативно-правову базу, щодо залучення власних доходів закладами охорони здоров'я, адже на сьогоднішній день є проблемою залучення додаткових коштів при цьому не порушуючи низьку постанов і законів.

Також, важливим є розвиток системи платних послуг в Україні, адже більшість країн Європи вже прийшла до висновку, що безкоштовної медицини не існує. Для розрахунку вартості та переліку платних послуг необхідним є запровадження медичних стандартів, що складаються із таких взаємопов'язаних документів: клінічні настанови, стандарти медичної допомоги, уніфіковані клінічні протоколи медичної допомоги, клінічний маршрут пацієнта [9]. Такий розвиток стандартизації медичних послуг дозволить ефективніше здійснювати контроль наявних фінансових ресурсів, здійснювати обґрунтоване планування видатків на галузь і спростить розрахунок затрат на надання медичних послуг.

Необхідним є перегляд діючої системи фінансування охорони здоров'я за моделлю Семашко. Слід зазначити, що хоча вона і значно різнилась від моделі інших країн, але за радянських часів була ефективною. Але з трансформацією економіки, важливим є перехід від фінансування за застарілими нормативами та фінансування ефемерних ліжко-днів, що призводить до неефективного витрачання бюджетних коштів і незабезпеченості населення якісною медициною.

— запровадження офіційної участі населення в оплаті медичних послуг;

— створення системи аудиту медичних установ і замовників зі сторони держави, що здійснюють закупівлі;

— впровадження системи моніторингу, яка б оцінювала ефективність державних видатків з точки зору якісних наслідків на здоров'я суспільства;

— вдосконалення нормативно-правової бази (з подальшим прийняттям закону «Про захист прав пацієнта»).

Такі заходи дозволять поступово створити гнучку, прозору та високоєфективну систему фінансування закладів охорони здоров'я та дозволить забезпечувати громадян якісною медициною згідно соціальних стандартів.

Висновки. Отже, незважаючи на збільшення видатків місцевого бюджету на фінансування системи охорони здоров'я, ці кошти неспроможні в повній мірі забезпечити її функціонування та виконання Основ законодавства [1]. Необхідним є реформування галузі, запровадження європейських стандартів у медицині, адже, ступінь орієнтованості держави на вдосконалення системи фінансування медицини, покращення здоров'я громадян є одним із головних показників конкурентоспроможності, цивілізованості та розвитку держави.

Для покращення функціонування галузі необхідністю є перехід від бюджетної до змішаної моделі фінансування охорони здоров'я, що доповнювалась соціальним страхуванням для матеріально незахищеного населення та пошук альтернативних джерел надходження коштів, що є перспективою подальших досліджень.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi>

2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

3. Горин В.П. Формування фінансових ресурсів охорони здоров'я в контексті виконання критеріїв економічної безпеки / В. Горин // Наукові записки. Серія «Економіка» — 2012.

4. Дем'янишин В. Г. Проблематика та стратегічні засади фінансування охорони здоров'я в Україні / В. Г. Дем'янишин, Т. Д. Сігаш // Фінансова система України : зб. наук. праць. — Острог : Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2010. — Вип. 15. — С. 4–12.

5. Євсєєв В. Удосконалення механізмів фінансування охорони здоров'я // Охорона здоров'я України. — 2009. — № 1. — С. 131–132.

6. Лободіна З. М. Доступність медичної допомоги для населення: проблеми та перспективи забезпечення / З. М. Лободіна // Ефективність державного управління : зб. наук. праць Львівського регіонального ін-

ституту держ. управління Нац. академії держ. управління при Президенті України. — 2010. — Вип. 24. — С. 285–293.

7. Лободіна З. Оцінка методів управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я / З. Лободіна // Світ фінансів. — 2011. — Вип. 4. — С. 140–150.

8. Портна О. В. Практичні проблеми фінансування охорони здоров'я в Україні / О. Портна // Харківський інститут економіки ринкових відносин та менеджменту. — 2011.

9. Пукач О.О. Вдосконалення системи фінансування охорони здоров'я в контексті реформування / О. Пукач // ДННУ «Академія фінансового управління Міністерства фінансів України. — 2010.

10. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідеміологічну ситуацію 2013 рік. — К., 2013.

11. Сайт Всесвітньої організація охорони здоров'я [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.who.int/ru/

12. Група Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.worldbank.org

References

1. The Constitution of Ukraine [electronic resource]. — Access: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi>

2. The Budget Code of Ukraine [electronic resource]. — Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

3. Gorin VP Formation of financial health resources in the context of economic security criteria / V.Horyn // – Scientific notes. Series «Economy» — 2012.

4. Demyanyshyn VG Problems and strategic principles of health financing in Ukraine / B. G. Demyanyshyn, T. D. Sitash // The financial system of Ukraine: zb.nauk. works. — Ostrog: Izd National University «Ostroh Academy», 2010. — Issue 15 — P. 4–12.

5. Evseev V. Improving the health financing // Health of Ukraine. — 2009. — № 1. — С. 131–132.

6. Lobodina, ZM availability of medical care for the population: problems and prospects provision / M. Lobodina // The efficiency of public administration: Coll. Science. works Lviv regional state institution. Management Nat. Academy of State. Administration of Ukraine. — 2010 — Vol. 24. — P. 285–293.

7. Assessment methods Lobodina C. Financial Management of Health / S. Lobodina // World Finance. — 2011. — Vol. 4. — P. 140–150.

8. Portnoy OV practical problems of health care financing in Ukraine / O. Portnoy // Kharkov Institute of Economics of Market Relations and menedzhmentu-2011.

9. O. Pukach Improvement of health care financing in the context of reforming / O. Pukach // DНNU «Academy of Financial Management Ministry of Finance of Ukraine 2010

10. Annual report on the state of health of Ukraine and sanitary-epidemiological situation in 2013. — K., 2013.

11. The website of the World Health Organization [electronic resource]. — Access: www.who.int/ru/

12. The World Bank Group [electronic resource]. — Access: www.worldbank.org

УДК: 339.9: 330.341.1

Потапенко Д.О.

аспірант кафедри політичної економії факультетів управління і управління персоналом та маркетингу ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СУЧАСНІ ФОРМИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Potapenko D.

Ph. D. student of the political economy department,
Vadim Getman Kyiv National Economic University

MODERN FORMS AND MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE INNOVATION AREA

АНОТАЦІЯ: У статті піднімаються питання необхідності впровадження державно-приватного партнерства в науково-дослідному секторі, розглядаються переваги цього механізму в стимулюванні інноваційного розвитку. Основну увагу приділено аналізу форм і методів фінансування науково-дослідної діяльності в рамках державно-приватного партнерства, на основі чого сформульовані принципи вдосконалювання взаємозв'язків і відносин між державою і бізнесом з метою активізації їх спільного співробітництва в інноваційній сфері.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Державно-приватне партнерство; інноваційна сфера; інновації; інноваційний розвиток; інвестиції; венчурне фінансування.

ANNOTATION: The article highlights the issues of necessity of introduction of state-private partnership in the research sector, discusses the advantages of this mechanism in promoting innovative development. The main attention is paid to the analysis of forms and methods of financing scientific research activities in the framework of the PPP, which formulates the principles of improvement of interactions and relationships between the state and business in order to enhance their mutual cooperation.

KEY WORDS: Public-private partnerships; innovation sphere; innovation; innovative development; investment; venture capital financing.

Постановка проблеми. За останні роки питання запровадження інституту державно-приватного партнерства (далі — ДПП) стало одним із головних пріоритетів урядових стратегічних програм розвитку, індикатором успішної взаємодії бізнесу та структур державної влади, альтернативним способом відновлення та модернізації національної економіки.

Залишаючись доволі новим явищем, державно-приватне партнерство в Україні має всі шанси стати інституціональним інструментом оновлення спільного виробництва на підставі об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору. Технічно відстала та зношена інфраструктура (автомобільні та залізничні дороги, морські та аеропорти, системи централізованого тепло-, водопостачання та відведення) потребує значних фінансових вкладень і застосування новітніх технологій, що держава в умовах фінансово-економічної кризи самотійно не здатна забезпечити. Відповідно, основною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства є обмеження бюджетних ресурсів, а також відсутність достатнього досвіду держави ефективного управління об'єктами громадської інфраструктури в ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні достатньо невелика кількість вітчизняних дослідників займається вивченням державно-приватного партнерства. У першу чергу, цим питанням професійно займається група науковців інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України, серед яких Є. Черевиков, І. Іголкін, І. Богдан, М. Авксентьєв. У їх працях основна увага приділяється особливостям розвитку суспільного партнерства як інструменту соціально-економічного розвитку, особливостям реалізації проектів на принципах ДПП.

Звісно, є ще ряд відомих зарубіжних дослідників: Б. Акітобі, Р. Хеммінг, Г. Шварц, Т. Тер-Мінасян, Д. Ашауер, С. Галлахер, Р. Едвардс, Дж. Колман, М. Спекмен, Л. Шарингер, М. Хаммамі, Е. Уайт, Б. Дезілец, В. Падіяр, Т. Шанкар, А. Варма, А. Вівес, Х. Бенавідес, П. Реймонд, Д. Кірога, Х. Маркус, Е. Корольов, В. Варнавський, М. Дерябіна, Д. Амунц, Д. Матвеєв, М. Клінова, І. Столяров, С. Макаров і багато інших. Проте слід пам'ятати, що українська економіка має свою специфіку, і тому, беручи усе найкраще зі світових розробок по цій темі, не можна повністю поклатись лише на зарубіжні дослідження. Проблематика питання ДПП не є універсальною, адже стосунки влади і бізнесу в різних економіках склались по різному. Тому в Україні мають активно проводитись більш ґрунтовні дослідження по цій темі.

Мета статті — аналіз основних форм і механізмів реалізації партнерства влади і бізнесу в інноваційній сфері економіки.

Виклад основного матеріалу. Найбагатший досвід високорозвинених країн свідчить, що одним з основних механізмів, що забезпечують сталий розвиток і функціонування національної інноваційної системи, є державно-приватне партнерство (ДПП). Європейська економічна комісія ООН вважає, що ДПП поєднує у собі краще з «двох світів»: приватний сектор і його ресурси, управлінські навички і технології, і державний сектор з його регулюючою діяльністю і захистом суспільних інтересів. ДПП в інноваційній сфері визначається як «будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований або нескінченний період часу, між державними і приватними учасниками, у якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співінвестують обмежені ресурси, такі як гроші, персонал, устаткування й інформацію, для досягнення конкретних цілей у певній галузі науки, технології й інновацій» [1]. Це визначення, по суті, містить шість основних ознак, які характеризують державно-приватне партнерство, а саме: 1) сторони партнерства мають бути представлені, як державним, так і приватним сектором економіки; 2) відносини сторін ДПП мають бути зафіксовані в офіційних документах (договорах, контрактах та ін.); 3) відносини сторін ДПП мають носити партнерський, тобто рівноправний характер; 4) сторони ДПП повинні мати загальні цілі і чітко визначений державний інтерес; 5) сторони ДПП мають об'єднати свої внески для досягнення загальних цілей; 6) сторони ДПП мають розподіляти між собою витрати і ризики, а також брати участь у використанні отриманих результатів. Суть державно-приватного партнерства в інноваційній сфері полягає в узгодженні інтересів держави і бізнесу, а також у координації їх дій при доведенні наукових результатів до інновацій. Державно-приватні партнерства можуть ухвалювати різні форми взаємодії, переслідуючи основну мету — здійснити співробітництво між приватними, головним чином промисловими, фірмами і державними науковими організаціями для проведення спільних «державно-приватних НДДКР». Виняткова значущість ДПП, як ефективного інструмента реалізації інноваційної політики, визначається таким: 1) необхідністю розвитку інноваційної інфраструктури за активної участі бізнесу і з урахуванням його інтересів; 2) підвищенням ефективності використання державної власності та бюджетних витрат, у тому числі інновацій, що направляються на підтримку інновацій; 3) стимулюванням приватного сектору — бізнесу до розвитку підприєм-

ницької активності у сферах, що мають найбільшим потенціалом якісного економічного зростання. ОЕСР виділяє чотири типи традиційної політики держави, які тією чи іншою мірою впливають на формування ДПП: державні закупівлі; прямі або непрямі субсидії в реалізацію бізнесом НДДКР через податкові пільги або традиційні грантові схеми; інфраструктурна підтримка бізнесу в сфері НДДКР (включаючи людські ресурси) і послуги для бізнесу у сфері НДДКР і інновацій; реалізація НДДКР державними організаціями.

Закордонний досвід використання механізму ДПП в інноваційній сфері може виявитися затребуваним для України у зв'язку з переходом її економіки на інноваційний шлях розвитку. Україні необхідні досить радикальні реформи для впровадження механізму реалізації ДПП в інноваційній сфері. В умовах обмеженої практики розвитку і реалізації проектів ДПП слід опиратися на централізований підхід у створенні системи управління проектами. Тому в якості вповноваженого органа по розвитку ДПП в інноваційній сфері пропонується Державний комітет з науки й технологіям. Важливо відзначити, що головне завдання, яке встає перед державою у частині розвитку механізмів ДПП в інноваційній сфері, полягає не в тому, щоб управляти ними за допомогою законів і постанов, а в створенні умов для розвитку приватних ініціатив. В Україні необхідно створити інститути розвитку, завдяки чому держава зможе забезпечити проекти, здійснювані з метою диверсифікованості й підвищення конкурентоспроможності економіки, необхідними інвестиційними ресурсами, наприклад Банк розвитку за прикладом розвинених країн. Інвестиційний фонд і венчурний державний фонд уявляються найперспективнішими формами ДПП, які здатні створити інституціональні передумови для реалізації інноваційного сценарію розвитку економіки. До першочергових заходів держави по становленню ДПП в інноваційній сфері слід віднести нормативно-правове забезпечення, співфінансування і непряме (податкова і тарифна політика) фінансування властиве інноваційній діяльності, організаційно-інституціональну підтримку (стимулювання коопераційних зв'язків, становлення системи технологічного прогнозування, установа інвестиційних фондів, включаючи венчурні), а також інвестиції в інноваційну інфраструктуру, освіту і розвиток інноваційних кластерів.

Прогрес науки і створення нових технологій забезпечують високий рівень розвитку і конкурентоспроможність економіки. Однак цей процес йде повільно, оскільки використовуються пере-

важно традиційні механізми передачі технологій, розроблених за рахунок засобів державного бюджету. Вони відрізняються великою консервативністю і реалізуються занадто повільно і неефективно. Основна проблема низької ефективності інноваційної політики в країні полягає в наявності розриву між фундаментальними і технологічними дослідженнями комерційним використанням їх результатів, що пов'язане з обмеженим залученням у цей процес підприємств приватного сектору. У зв'язку із чим на порядок денний висуваються завдання пошуку шляхів ефективного залучення російського бізнесу в процес формування й розвитку науково-технічного потенціалу.

Використання механізмів ДПП для вирішення цього завдання в сучасних умовах є найоптимальнішим варіантом.

Це демонструє практика застосування ДПП у ряді західно-європейських країн, коли держава й приватна сектор поєднують свої інтереси в тих сферах, де не можуть діяти повністю самостійно. Висока ефективність використання державно-приватного партнерства в інноваційній сфері базується на дії таких факторів [2, с. 12]:

- стійкій інституціональній основі проектів ДПП;
- правової забезпеченості базових умов реалізації договорів і угод у рамках ДПП;
- слушному розподілі можливостей і ризиків у реалізованих проектах ДПП на основі договірної закріплення прав, обов'язків і сфер відповідальності між учасниками;
- ефективних інструментах державного управління інноваційною сферою.

При всій різноманітності використання механізмів ДПП, усі вони поєднуються загальною концепцією, згідно з якою основний орієнтир у реалізації проекту має бути націлений не на досягнення сприятливішого співвідношення ціни і якості, а на максимальне використання потенціалу бізнесу в реалізації спільної з державою діяльності [2, с. 73].

Відсутність в Україні досвіду в здійсненні ефективної взаємодії між державою і бізнес-структурами в інноваційній сфері є в цей час істотною перешкодою ефективного розвитку економіки, що вимагає пошуку оптимальних підходів до вирішення цієї проблеми.

У цей час для реалізації концепції ДПП в інноваційній сфері існують дві перешкоди. По-перше, основні наукові й технічні розробки традиційно проводяться в державному секторі за рахунок засобів держбюджету. При цьому відсутні ефективні механізми

передачі цих розробок у виробництво в силу обмеженості числа інноваційно-орієнтованих промислових підприємств.

По-друге, існуюча в Україні політика інвестування у фундаментальні й технологічні дослідження не орієнтована на комерційне використання їх результатів. За рахунок засобів держбюджету фінансуються сьогодні тільки самі розробки, а не їхнє впровадження у виробництво, тобто комерціалізація. Разом з тим комерціалізація наукових розробок і нових технологій зв'язана додатковими витратами, які найчастіше бувають значнішими, чому використані на дослідницькій стадії. У зв'язку із чим фінансування стадії впровадження науково-технічних розробок могли б здійснювати підприємницькі структури з наступним використанням їх у власнім виробництві. Створення умов для трансферу науково-технічних розробок їх дослідницького сектору у виробничий вимагає вирішення таких завдань:

- визначення умов і форм передачі розробок;
- нормативне встановлення критеріїв відбору наукових розробок для них;
- комерціалізації у виробничому секторі;
- розробка методики ціноутворення на комерціалізовані наукові результати;
- створення інформаційної інфраструктури взаємодії науково-дослідних підрозділів і бізнес-структур.

У силу чого, створення державно-приватних партнерств у науково-дослідному секторі може бути саме тем механізмом, який уможливить об'єднати інтереси влади і бізнесу на взаємовигідній основі. Для України використання державно-приватного партнерства може стати механізмом заміщення державної технологічної політики на основі формування стійких зв'язків між дослідницькими підрозділами і бізнес-структурами. Державно-приватне партнерство дає змогу не тільки оптимізувати ризики здійснення науково-дослідної діяльності, але й виступає як інструмент залучення великого бізнесу до створення нових продуктів і технологій.

На сьогоднішній день у науково-дослідному секторі склалися такі форми державно-приватного партнерства, які побудовані на спільному фінансуванні проектів за рахунок засобів держбюджету й приватних інвестицій, де інтерес бізнесу полягає в одержанні прав на результати досліджень і розробок для їхньої подальшої комерціалізації. Більшою мірою зацікавленість бізнесу проявляється до проектів, у яких вони одержують можливість здійснювати співфінансування ранніх стадій комерціалізації науково-технічних розробок («посівне» фінансування). Крім того, останнім

часом стали з'являтися спільні науково-дослідні центри у сферах, які раніше були винятково в компетенції державних структур (оборона, охорона навколишнього середовища, охорона здоров'я).

Однак дотепер не одержала широкого поширення така форма розвитку науково-дослідного сектору, як венчурне фінансування, завданням якого є стимулювання росту підприємства шляхом надання фіксованої суми коштів в обмін на частку в статутному капіталі. Стимулююча функція венчурного фінансування проявляється в тому, що по закінченні певного часу інвестор свої частки в статутному капіталі, отримані в обмін на інвестиції, передає колишнім власникам, а в обмін дістає прибуток. У якості інвестора майже завжди виступають венчурні фонди, особливість діяльності яких полягає в тому, що вони виступають посередниками між інвесторами і об'єктами інвестування.

Проблема обмеженого і практично існуючого в початковому стані використання венчурного фінансування в Україні обумовлена наявністю законодавчих обмежень по створенню венчурних фондів, які мають закладатися тільки в організаційно-правовій формі закритих пайових інвестиційних фондів (ЗПФ), у той час як на Заході вони закладаються у формі товариств із обмеженою відповідальністю [3, с. 8]. Крім того, ЗПФ зобов'язаний вкладати всі притягнуті кошти одноразово, а не в міру формування портфеля проектів, що вимагає від них пошуку безпрограшних варіантів інвестування, розрахованих на одержання високої норми прибутку. Ці два обмеження не сприяють розвитку венчурного фінансування, оскільки стимулюють інвесторів вибирати тільки комерційно успішні проекти.

Аналіз форм участі бізнесу в спільних інноваційних проектах у рамках державно-приватного партнерства показує, що основна проблема криється в недосконалості інституціональних форм їх реалізації, відсутності обліку об'єктивних взаємозв'язків і взаємин між владою і бізнесом. Це обумовлює необхідність удосконалювання механізмів ДПП в інноваційній сфері на основі чітко визначених принципів здійснення співробітництва учасників відносин.

По-перше, ефективне співробітництво держави і бізнесу можливе тільки в рамках дотримання рівноправності й відповідальності всіх учасників реалізації проектів у рамках ДПП.

По-друге, необхідне оптимальне врахування інтересів обох сторін партнерських взаємин не тільки в рамках забезпечення фінансування, але й розподілу кінцевого продукту.

По-третє, критерієм вибору сторони партнерства мають стати не мінімальна вартість ресурсів і їх джерел, а можливість одер-

жання максимального ефекту за рахунок використання потенціалу бізнесу.

По-четверте, з метою мінімізації ризиків спільних проектів держава має забезпечувати певні гарантії для бізнес-структур, що беруть участь у проектах, у частині зниження фінансового навантаження за рахунок пільг і преференцій (одержання ліцензій, реєстрація прав на використання наукової продукції, митні пільги та ін.).

Інституціональне оформлення зазначених принципів розвитку государственно-частного партнерства створить реальну основу для підвищення зацікавленості бізнесу в участі розвитку науково-дослідного сектору країни, а також буде сприяти визначенню ролі й місця підприємницьких структур в інноваційній діяльності.

Висновок. Існуючі форми і механізми реалізації державно-приватного партнерства дають можливість з низькими витратами імплементувати їх на українське підгрунтя, створити сприятливі умови використання з метою випереджального розвитку економіки та зростання добробуту. Важливим мають стати теоретичні розробки конкретних засобів і підходів до використання такого потужного механізму як державно-приватне партнерство в найперспективніших галузях (точках зростання) національної економіки.

Література

1. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues [Electronic resource] / OECD, 10-12 December 2002. — Mode of access: <http://www.oecd.org/home>. — Date of access: 07.10.2010.

2. *Баженова В.С.* Государственное регулирование инновационно-технологического развития в современных условиях / В.С. Баженова, Н.А. Пивоваров. — Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006.

3. *Белкин Е.В.* Формы регулирования взаимосвязи рынков труда и образовательных услуг/ Е.В. Белкин, Т.К. Блохина // Интернет-журнал «Науковедение». 2013. № 1 (14). [Электронный ресурс]. — М., 2013. — Режим доступа: <http://naukovedenie.m/sbomik6/4.pdf>.

4. *Богачев Ю.С.* Государственно-частное партнерство в инновационных системах/ Ю.С. Богачев, А.М. Октябрьский // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. — Серия «Экономика и право». — 2012. — № 2. — С. 7–14.

References

1. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues», *OECD, 10-12 December 2002*, [Online], available at: <http://www.oecd.org/home>. (Accessed 07 Oct 2010) [in English].

2. Bazhenova B.C., Pyvovarov N.A. (2006). Hosudarstvennoe rehulyrovanye ynnovatsyonno-tekhnolohycheskoho razvytyia v sovremennykh uslovyiakh [State regulation of innovation and technological development in modern conditions]. Ulan-Ude: Yzd-vo VSHTU [in Russian].

3. Belkyn E.V., Blokhyna T.K. (2013). Formy rehulyrovaniya vzaymo-sviazы rynkov truda y obrazovatel'nykh usluh [Forms of regulation of the relationship of labor markets and educational services]. Naukovedenye — Science of Science, [Online], vol. 1(14), available at: <http://naukovedenie.-m/sbomik6/4.pdf> [in Russian].

4. Bohachev Yu.S., Oktiabr'skiy A.M. (2012). Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v ynnovatsyonnykh systemakh [Public-private partnerships in the innovation system]. Sovremennaiia nauka: aktual'nye problemy teoryy y praktyky. Seryia «Ekonomyka y pravo» — Modern science: current theory and practice problems. Series «Law and Economics», vol. 2, 7-14 [in Russian].

УДК 65.012.2

Рєпіна І.М.,

д.е.н., доц.кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Безсмертна О.Ю.,

магістрант кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Repina I.M.,

Doctor of Economic Sciences, As.Professor
Enterprise Economics Department Kyiv National
Economic University named after Vadym Hetman

Bezsmertna O.Y.,

Magister Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman

CURRENT INSTRUMENTS OF VALUE-BASED MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ. У статті наведено різні погляди до тлумачення поняття «вартість підприємства». Визначено основні фактори, які впливають на максимізацію вартості підприємства в сучасних умовах. Виходячи з ключових факторів, запропоновані інструменти, які можуть сприяти підвищенню вартості підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА : вартість підприємства, концепція управління вартістю, фактори вартості

ABSTRACT. In the article approaches to understanding the concept of «enterprise's value» is conducted. The key factors are considered, which influence on the enterprise's value maximizing in the modern world. Also is offered current instruments of the enterprise's value maximizing.

KEYWORDS: enterprise's value, value-based management, value factors

Вступ: Протягом останніх років прослідковується тенденція, що концепція управління вартістю (Value-Based Management) є досить популярною в галузі фінансового менеджменту. Дана концепція зосереджує свою увагу на досягненні стабільного зростання вартості підприємства, узгодженні всіх інших цілей управління та забезпечення виживання підприємства.

Дослідженню питань оцінки та управління вартістю підприємства присвячено роботи таких учених, як А. Дамодаран, М. Данильченко, Т. Коупленд, О. Г. Мендрул, М. Міллер, Ф. Модільяні, Ж. К. Нестеренко, І. Серединська, О. Сохачька, М. А. Федотова та ін. Незважаючи на значну кількість досліджень і публікацій з даної проблематики загальний рівень теоретико-методологічної бази з управління вартістю підприємством в Україні залишається низьким. На мою думку, це пов'язано з тим, що різні автори розглядають лише окремі аспекти управління вартістю підприємством і не синтезують їх у загальну концепцію, від чого виникає розбіжність у загальному уявленні про дану концепцію.

Мета дослідження: Систематизація підходів до визначення поняття «управління вартістю підприємства» та підбір інструментів управління вартістю підприємства, які є адаптованими до сучасних умов.

Результати: Концепція управління вартістю компаній як нова ідеологія корпоративного управління зародилася у 80 рр. ХХ ст. у США. Вперше її теоретично обґрунтував А. Раппапорт. У своїй роботі «Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance» («Створення вартості для власників: новий стандарт ведення бізнесу») він уперше доводить необхідність фокусування зусиль менеджерів на зростанні вартості для інвесторів. Головною ідеєю автора є оцінка ефективності інвестиційної та фінансової стратегії корпорації на основі її здатності створювати акціонерну вартість (Shareholder Value Added, SVA). У своїй праці «Ten Ways to Create Shareholder Value» («Десять принципів створення вартості для власників») автор першим визначив основні принципи VBM на підприємстві.

Слід наголосити, що абревіатура VBM (Value-Based Management) з'явилися в 1990-х рр., коли Б. Стюарт, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін видали свою працю «Valuation:

Measuring and Managing The Value of Companies» («Вартість компанії: оцінка та управління»), що стала фундаментом вартісно-орієнтованого менеджменту в світі.

Щодо розвитку концепцій вартісно-орієнтованого управління, то одним із найфундаментальніших, на наш погляд, є підхід А. Дамодарана. Відповідно до даного підходу, для формування вартості компанії необхідно: здійснювати вплив на поточні грошові потоки; майбутнє зростання; тривалість періоду аномально високого зростання; ставку дисконтування [1].

Дещо інший підхід до формування вартості визначений Т. Коуплендом, Дж. Мурріном і Т. Коллером. Вчені дотримуються такої логіки: відправною точкою аналізу має бути дослідження поточної ринкової вартості підприємства. Далі необхідно оцінити фактичну і потенційну вартість компанії з урахуванням внутрішніх вдосконалень, заснованих на очікуваних грошових потоках, і можливості збільшити вартість за допомогою фінансового реінженірингу. Усі ці оцінки слід співвіднести з вартістю підприємства на відкритому (фондовому) ринку, щоб оцінити потенційну вигоду для акціонерів від реорганізації компанії. Це порівняння мають допомогти виявити розриви в сприйнятті майбутніх перспектив компанії інвесторами і менеджерами. Після закінчення такого аналізу має скластися глибоке, засноване на фактах, розуміння менеджерами того, в якому стані знаходиться портфель проектів компанії і якими можливостями нарощування вартості вона реально володіє [2].

Заслужують на увагу результати досліджень українського вченого О.Г. Мендрула. Зазначимо, що під ринковою вартістю підприємства, науковець розуміє розрахункову величину, за яку на дату оцінки після адекватного маркетингу передбачається перехід підприємства в наслідок комерційної угоди між добровільними покупцем і продавцем за умови, що кожна із сторін діяла компетентно, розсудливо і без примусу; ринкова вартість визначається без врахування витрат, пов'язаних з трансакцією. Вчений досліджував інший важливий аспект управління вартістю підприємства, а саме, збалансованість між прибутком, активами і зростанням. Необхідно знайти баланс між цими показниками, оскільки відхилення в будь-який бік може викликати серйозні ускладнення в діяльності компанії. Враховуючи всі плюси і мінуси зростання, менеджерам підприємства рекомендується наперед продумати і визначити для себе ті максимальні темпи зростання, які компанія може витримати

безболісно, тобто нормально забезпечувати і решту аспектів своєї діяльності [3].

Досить цікавою і нестандартною, на думку автора, є розвиток теорії формування та оцінювання вартості компанії запропонований В. Т. Бітюцких. Так, вартість компанії визначається наступними факторами вартості: обсягом акумульованих у компанії інвестицій; ефективністю (поверненням) інвестицій; середньозваженою ціною капіталу компанії [4].

Для кращого сприйняття підходів до визначення поняття «вартість підприємства» було доцільним систематизувати дані підходи у табличному вигляді (табл. 1).

Таблиця 1

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»^{*1}

Концептуальний підхід	Ключовий постулат	Автор
Майновий	Вартість підприємства розглядається як вартість майнового комплексу або сума вартостей всіх активів (елементів) підприємства	Н.Н. Меркулов, В.Н. Шипов, І.В. Тополя
Ринковий	Вартість підприємства розглядається як рівноважна ціна	В.Н. Шипов І.Є. Єремєєва
Параметричний	Вартість підприємства розглядається як показник (критерій, параметр, величина) ефективності діяльності підприємства	Т.Д. Бітюцких
Системний	Вартість підприємства розглядається як складна система взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем	О.Г. Мендул
Прогнозний	Вартість підприємства розглядається як оцінка очікуваних грошових потоків	Т. Коупленд, Дж. Муррін, Т. Коллер
Ціннісний	Вартість підприємства розглядається як грошовий вимір економічної цінності підприємства	А. Дамодаран

Аналіз існуючих концепцій управління вартості виявив такі основні її детермінанти: очікувані грошові потоки бізнесу; ризик інвестицій і обумовлена цим вартість залучення і обслуговування капіталу; очікуваний потенціал зростання (розширення) бізнесу,

¹ Систематизовано авторами

тобто величина інвестицій; можливість появи або існування сприятливих можливостей у майбутньому. Кожна з цих детермінант у свою чергу може бути розбитий на кілька факторів, наприклад, до факторів, що впливають на грошові потоки, можна віднести: ринковий попит на продукцію компанії, що продається за певною ціною, собівартість продукції, реклама продукції, імідж компанії, якість збутової мережі можливість доступу до ринків капіталу, ліквідність активів і т.д. Стосовно факторів, що мають вагомий вплив на інвестиційну привабливість підприємства, можна виділити такі фактори: рівень інфляції, стабільність ситуації в країні, коливання національної валюти на валютному ринку. Також основними факторами ризику інвестицій можуть стати рівень рентабельності активів, розмір дивідендів, що впливає з розміру фінансового результату компанії, сприятливість розвитку бізнесу. Розглядаючи таку детермінанту, як можливості в майбутньому, можна виокремити такі фактори як: кризова ситуація в країні, купівельна спроможність споживачів, довіра до бренду, коливання на валютному ринку, перспективи розвитку галузі та насиченість ринку, на якому функціонує підприємство.

Для того, щоб правильно визначити, який інструмент потрібно використовувати для максимізації вартості підприємства, потрібно визначити фактори, які найбільше впливають на формування вартості в конкретній ситуації. Сучасний менеджмент володіє достатнім арсеналом різних інструментів управління. На нашу думку, одним із найвідоміших інструментів управління є проходження циклу Демінга (Шухарта-Демінга) PDCA. Даний цикл складається з чотирьох послідовних дій: Plan – Визначення цілей та заходів; Do – Проведення запланованих заходів; Check – Перевірка проведення заходів; Act – Оцінка й реакція на нову ситуацію. Суть управління зводиться до зміни цілей, планів, формуванню нових планових заходів й ін. за підсумками перевірки виконаних робіт. Тобто даний інструмент є доцільним для застосування тоді, коли ключовими факторами є швидкі зміни в зовнішньому середовищі.

Ще одним ефективним методом стратегічного управління є технологія Activity – Based Costing. Основним здобутком даного методу, запропонованого Капланом та Еткінсом у 1998 році, є забезпечення найточнішого методу розподілу прямих і допоміжних ресурсів на операції, бізнес-процеси, продукти послуги та споживачів. Метою ABC є можливість виміряти та оцінити всі ресурси, що використовуються для операцій з підтримки виробництва та доставки продукції і послуг споживачам. Застосування

даного методу є доцільним, якщо вагомий вплив на формування вартості підприємства мають споживчі можливості, кризові явища, коливання на валютному ринку, адже за допомогою даного методу можна оптимізувати статті витрат, які пов'язані з виробництвом продукції, тим самим підвищити попит на продукцію, що призводить до підвищення доходів, що позитивно впливає на вартість підприємства [5, с. 97].

Управління на основі діяльності (Activity –Based Management) є однією з актуальних організаційно-управлінських інноваційних концепцій підвищення ефективності транспортно-експедиційного бізнесу, в якій реінжиніринг бізнес-процесів, що лежить в основі «підходу по процесах», припускає перенесення акцентів внутрішнього менеджменту з поопераційної спеціалізації на міжфункціональні бізнес-процеси, орієнтовані на клієнтів. На відміну від функціонального підходу, що характеризується принципом управління «зверху – вниз» всередині в значній мірі ізольованих один від одного функціональних структур, даний підхід до управління розглядає транспортно-експедиційну компанію як систему пов'язаних між собою бізнес-процесів (послідовних операцій), що відносяться до основної (оперативні відділи, служба складів, відділ митного консультування, відділ головного інженера), допоміжної (відділ ЗЕД, служба інформаційних технологій, фінансовий відділ, бухгалтерія, служба роботи з персоналом, юридичний відділ і т. п.) та управлінської діяльності (адміністративні служби, відділ маркетингу, продажів і розвитку, клієнтський відділ, служба управління якістю, відділ PR компанії). Даний метод в основному орієнтований на залучення клієнтів, тому його застосування буде доцільним при такому вирішальному факторі як сума очікуваних грошових потоків.

Пітер Друкер заклав основну базу для зародження сучасної концепції «управління за процесами» – Системи КРІ, завданням якої стає визначення необхідних для бізнесу моделей ключових показників ефективності. Ключові показники ефективності (англ. Key Performance Indicators, KPI) – система оцінки, що допомагає організації визначити ступінь досягнення стратегічних і тактичних цілей. Їх використання дає організації можливість оцінити свій стан і допомогти в оцінюванні реалізації стратегії в реальному часі. Крім того, вони дають можливість сфокусувати співробітників різних рівнів на виконання дій, необхідних для досягнення стратегічних цілей компанії, а також служать базою для системи мотивації персоналу вищої й середньої ланки.

Основна складність при застосуванні системи показників ефективності полягає в обґрунтуванні їх вибору. За всю історію менеджменту розроблена колосальна кількість показників, які вимірюють різні аспекти діяльності компанії. Однак при управлінні завжди необхідно враховувати той факт, що ресурси, які є в розпорядженні організації, завжди обмежені, і, отже, необхідно фокусувати зусилля на тих альтернативах, які можуть забезпечити найбільшу вигоду відповідно до розробленої стратегії. Відповідно й показники слід вибирати виходячи зі стратегічного фокусу, тобто такі, які дозволяють контролювати найбільш важливі для реалізації стратегії аспекти діяльності. Застосування ключових показників ефективності є досить складним інструментом, адже підприємство індивідуально набирає ключові показники, залежно від багатьох аспектів і тому основною передумовою застосування даного методу є доцільність вкладення інвестицій та їх розмір.

Найперспективнішою технологією, яка дозволяє обирати показники для контролю, а також створити всю інфраструктуру управління по цілям і показникам, є збалансована система показників (ЗСП), або *Balanced Scorecard (BSC)*. При цьому ЗСП є ще й одним з найефективніших інструментів реалізації стратегії управління підприємством. У його основу лягла гіпотеза про те, що «... фінансові результати можуть бути отримані тільки в тому випадку, якщо задоволена цільова група клієнтів. Пропозиція споживчої цінності описує, як збільшити обсяг послуг і завоювати лояльність цієї групи споживачів. І, нарешті, нематеріальні активи (людський капітал, інформаційний капітал, організаційний капітал), які підтримують здійснення внутрішніх процесів, являють собою основу для стратегії. Приведені в стратегічну відповідність цілі всіх складових і є основний інструмент створення вартості, а отже, сфокусованої і послідовної стратегії...». Отже, використання ЗСП передбачає задоволення таких факторів, як попит на продукцію, перспективи розвитку галузі та насиченість ринку [6, с. 40].

Висновки: Управління вартістю підприємства є досить актуальною концепцією в економічному середовищі, адже дана концепція була розглянута багатьма вченими та широко використовується в США та країнах Європи. Автором запропоновано основні підходи до визначення поняття «вартість підприємства».

У результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що не існує єдиної системи інструментів, які використовуються

для управління вартістю підприємства, тобто застосування окремого інструменту повинно виходити з ключового фактору впливу на вартість підприємства. Автором запропоновано виділити такі інструменти, які мають вагомий вплив виходячи з сучасних проблем, які виникають при реалізації стратегії максимізації вартості підприємства.

Література

1. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка / А. Дамодаран // М.: АльпинаБизнес Букс, 2005. – 254 с.
2. *Коупленд Т.* Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. – Пер.с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 576 с.
3. *Мендрул О.Г.* Управління вартістю підприємства: Монографія / О.Г. Мендрул // КНЕУ, 2002. – 272 с.
4. *Битюцких В. Т.* Мифы финансового анализа и управления стоимостью компании. – М.: ЗАТ «Олимп - Бизнес», 2007. – 224 с.
5. *Kaplan R. S.* AdvancedManagementAccounting, 3rd ed Prentice Hall International / R. S. Kaplan, A. A. Atkinson // Business&Economics. – 1998. – 798 с.
6. *Джевонс У. С.* Деньги и механизм обмена / У. С. Джевонс. – М.: Социум, 2006. – 192 с.
7. *Репіна І. М.* Активи підприємства: таксономія, діагностика та управління: Монографія / Репіна І. М. — К. : КНЕУ, 2012. — 274 с.

Reference

1. *Damodaran A.* Investition regard / A.Damodaran // М.: Alpina Business Books, 2005. —254 p.
2. *Kouplend T.* Valuation: Measuring and ManagingtheValue of Companies / Kouplend.T, Koler T., Murin J. — 3d. Edition. — 2008. — 576 p.
3. *Mendrul O.H.* Value-based management :monograph / O.H. Mendrul // KNEU, 2002. —272 p.
4. *Bityutskih V.T.* Fictions of the financial evaluation and value-based managemend of companies. — М.: Olimp Busines,2007. — 224 p.
5. *Kaplan R. S.* Advanced Management Accounting, 3rd ed Prentice Hall International / R. S. Kaplan, A. A. Atkinson // Business&Economics . – 1998. – 798 с.
6. *Jevons Y.S.* Money and exchange mechanism // Y.S. Jevons. — М.: Sotsium, 2006. —192 p.
7. *Repina I. M.* Assets pidpriemstva: taksonomiya, diagnostika that upravlinnya: Monografiya / Repina I. M. — К.: KNEU, 2012. — 274 p.

Ульянченко Н.В.,
канд. екон. наук, ст. викл. кафедри
менеджменту ЗЕД та фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВПЛИВ ФАКТОРУ МАСШТАБУ ВИРОБНИЦТВА НА РІВЕНЬ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ПШЕНИЦІ

Ulyanchenko N.V.,
Ph.D., head teacher of foreign economic
activity management and finance department
of National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

IMPACT OF PRODUCTIONS SCALE FACTOR ON WHEAT BREAK-EVEN LEVEL

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто проблему визначення рівня беззбитковості виробництва пшениці залежно від розміру посівних площ. При цьому була виявлена закономірність, що зі збільшенням посівних площ рівень беззбитковості підвищувався. Зокрема, у підприємств з площею посіву до 500 га – рівень беззбитковості виробництва дорівнював 22,4 ц/га, а з посівною площею понад 1500 га – 25,9 ц/га. На підставі проведеного аналізу запропоновано розраховувати коефіцієнт беззбитковості виробництва, що дасть можливість ефективніше прогнозувати результати виробництва.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: витрати, прибуток, рівень рентабельності, коефіцієнт беззбитковості, фактор масштабу, виробництво пшениці, ефективність витрат.

ABSTRACT. In the article the problem of determining the level of break-even production of wheat depending on the size of cultivated areas. This pattern was found, which was that an increase in acreage break even increased. In particular, companies with acreage of 500 hectares – break even production totaled 22.4 c / ha and acreage of more than 1500 hectares – 25.9 kg / ha. Based on the analysis offered calculate the break-even rate of production, which will enable better predictions of production.

KEYWORDS: costs, profits, level of profitability, break-even level, scale factor, wheat production, cost performance.

Вступ. Аналіз беззбитковості виробництва застосовується на підприємстві для обґрунтування доцільності прийняття управлінських рішень у поточному управлінні, підготовки інноваційних проектів та оцінки цих проектів [1, 2]. Цей показник дає можливість передбачити результати господарської діяльності на підставі прогнозованих даних про рівень витрат і ціну реалізації.

Схема розрахунку беззбитковості характеризує обсяг виробництва продукції, після досягнення якого підприємство починає одержувати прибуток. Такі загальні положення розрахунку беззбитковості можна застосовувати у будь-якій галузі економіки.

Постановка задачі. На сьогодні аналіз беззбитковості стає все актуальнішим, і як підкреслює член-кореспондент НААН України В.П. Галушко: беззбитковий аналіз витрат та окупності виробництва при прийнятті рішень на фермах розвинутих країн світу визначається розрахунком беззбиткового врожаю по змінних витратах, сумі змінних і постійних витрат, а також по всіх повних витратах [2].

Не менш важливим є і визначення межі беззбитковості за товарними видами продукції. Для цього система управління витратами передбачає спеціальну класифікацію витрат на постійні та змінні, CVP-аналіз (cost, volume, profit) та інші прийоми. До постійних належать витрати, розміри яких не пов'язані з обсягами виробництва продукції. Змінними є витрати, що змінюються прямо пропорційно до обсягів виробленої продукції. Собівартість одиниці продукції для межі беззбитковості розраховується лише у змінних витратах, а сама межа є результатом ділення загальної суми постійних витрат на різницю між ціною реалізації та питомими змінними витратами. Межа беззбитковості називається також критичною точкою і може визначатися графічно, що ми і продемонстрували в нашому дослідженні.

Результати. У нашому випадку по галузі рослинництва було вирішено провести аналіз з визначення беззбитковості по пшениці. Причому, даний аналіз проводився з розподілом усіх підприємств, виходячи з розміру посівних площ цих культур.

Така логіка нашого розрахунку була пов'язана з тим, що існує залежність між розміром підприємства та рівнем інтенсивності виробництва, крім того, розміри підприємства можуть суттєво

впливати і на структуру витрат. Почнемо аналіз з розгляду ситуації по пшениці (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

**ЗАЛЕЖНІСТЬ ФУНКЦІЙ ВИТРАТ, ДОХОДУ
ТА БЕЗБИТКОВОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПШЕНИЦІ
В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ ВІД РОЗМІРУ ПОСІВНИХ ПЛОЩ У 2013 Р.**

Групи підприємств за площею	К-ть підп-в	Функція витрат	Функція доходу	Точка беззбитковості, ц/га	Коефіцієнт беззбитковості
до 500 га	274	$y = 63,94x + 1263,8$	$y = 131,6x - 254,22$	$x = 22,4$	0,97
від 501 до 1500 га	161	$y = 65,382x + 1316,6$	$y = 138,25x - 442,78$	$x = 24,1$	1,04
більше 1500 га	40	$y = 48,157x + 1943,1$	$y = 152,22x - 762,02$	$x = 25,9$	1,12
Всі підприємства	475	$y = 65,063x + 1265,5$	$y = 136,06x - 370,41$	$x = 23,1$	

Як бачимо з даних рисунка, доволі чітко фіксується точка беззбитковості. Ми вирішили математично точно її визначити, для цього необхідно знайти значення аргументу «у» у рівнянні функції доходу та витрат у точці, в якій вони збігаються.

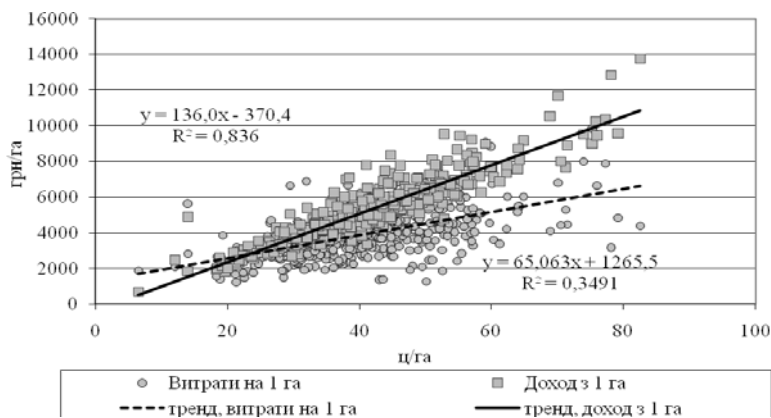


Рис. 1. Точка беззбитковості виробництва пшениці сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2013 р.

Це легко зробити, прирівнявши їх один до одного, внаслідок цього отримуємо таке рівняння:

$$136,06x - 370,41 = 65,063x + 1265,5 \text{ та знайдемо «х»}$$

$$136,06x - 65,063x = 1265,5 + 370,41$$

$$70,9x = 1635,9$$

$$x = 23,1$$

Подібним чином ми знаходили точку беззбитковості по трьох групах підприємств, які були поділені, виходячи з посівної площі зернових.

Для першої групи, з посівною площею до 500 га точка беззбитковості = 22,4 ц/га, для другої групи з площею посіву від 501 до 1500 га точка беззбитковості = 24,1 ц/га, і для останньої групи з площею посіву більше 1500 га точка беззбитковості = 25,9 ц/га. Графіки з отриманими функціями по групах наведено на рис. 2, 3 і 4.

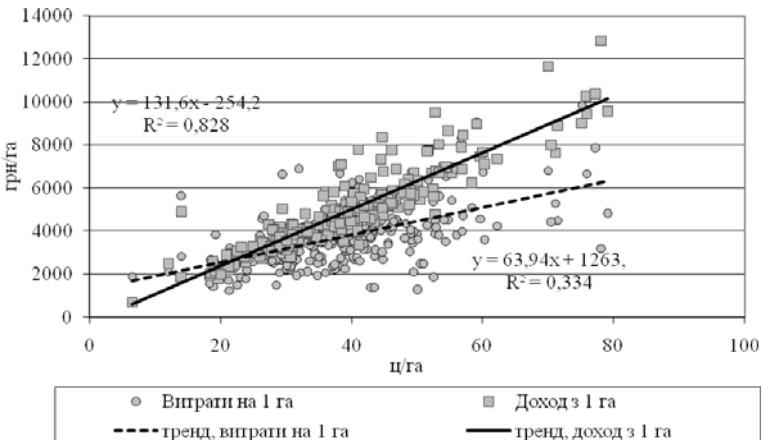


Рис. 2. Точка беззбитковості виробництва пшениці сільськогосподарських підприємств Харківської області 2013 р. (посівна площа до 500 га)

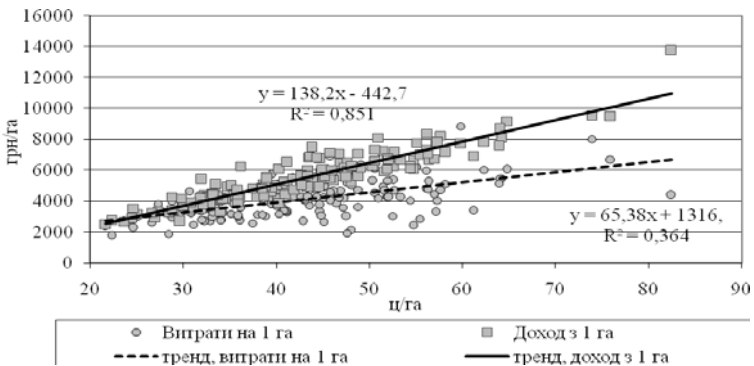


Рис. 3. Точка беззбитковості виробництва пшениці сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2013 р. (посівна площа від 501 до 1500 га)

Таким чином, простежується тенденція до зміщення точки беззбитковості зі зміною величини площі посіву. Тобто, ми можемо зробити висновок, що підприємства, які мають більшу площу посіву, пшениці, отримують і більшу урожайність, для того щоб окупилися понесені витрати.

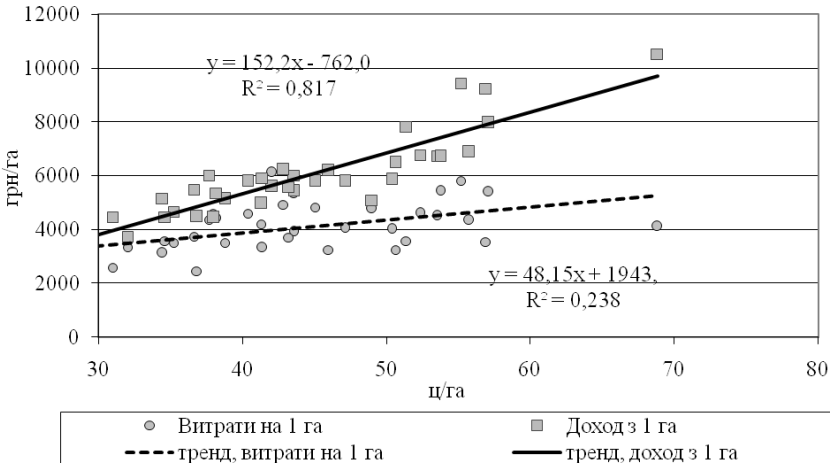


Рис. 4. Точка беззбитковості виробництва пшениці сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2013 р. (посівна площа більше 1500 га)

Також необхідно відмітити, що цю тенденцію можна констатувати математично. Пропонуємо для цього коефіцієнт, який можна назвати коефіцієнтом беззбитковості. Формула його визначення така:

$$K_6 = \frac{X_i}{X_{cp}},$$

де K_6 – коефіцієнт беззбитковості;

X_i – беззбитковість в i -тій групі підприємств;

X_{cp} – беззбитковість у середньому по всій сукупності підприємств.

Нами були здійснені відповідні розрахунки по пшениці, внаслідок чого отримані такі значення цього показника для виділених груп:

- I група (до 500 га) – $K = 0,97$;
II група (від 501 до 1500 га) – $K = 1,04$;
III група (більше 1500 га) – $K = 1,12$.

Фактично, в даному випадку, за допомогою запропонованого нами коефіцієнта, ми констатували переміщення точки беззбитковості, хоча розбіжності між групами були не дуже суттєві.

Висновки. Таким чином, розрахувавши рівні беззбитковості виробництва пшениці, ми виявили залежність цього коефіцієнта від розміру посівної площі. Ця залежність полягала в тому, що зі збільшенням посівної площі рівень беззбитковості виробництва пшениці підвищується. Це зумовлено тим, що підприємства, які мають більші розміри, більше інвестують грошових коштів на одиницю земельної площі, відповідно підвищуючи рівень беззбитковості. На підставі виявленого факту було запропоновано розраховувати коефіцієнт беззбитковості як відношення рівня беззбитковості по цій культурі в цій групі підприємств за розміром посівної площі до рівня беззбитковості в середньому по регіону. За проведеними розрахунками зазначеного показника встановлено, що по пшениці з площею посіву до 500 га коефіцієнт беззбитковості становив 0,97; від 501 до 1500 га – 1,04; більше 1500 га – 1,12.

Література

1. *Іванова Н.Ю.* Аналіз беззбитковості виробництва: теорія і практика: навч. посіб. / Н.Ю. Іванова. – К.: Лібра, 2002. – 72 с.
2. *Шиян Д.В.* Ефективність витрат у сільськогосподарських підприємствах: монографія / Д.В. Шиян, Н.В. Ульяновченко. – Х.: Міськдрук, 2012. – С. 138–156.
3. *Галушко В.П.* Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В.П. Галушко // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 35–40.

References

1. *Ivanova N. Ju.* Analiz bezzbitkovosti virobnictva: teoriya i praktika: navch. posib. / N.Ju. Ivanova. – K.: Libra, 2002. – 72 s.
2. *Shijan D.V.* Efektivnist' vitrat u sil's'kogospodars'kih pidpriemstvah: monografija / D.V. Shijan, N.V. Ul'janchenko – H.: Mis'kdruk, 2012. – S.138–156.
3. *Galushko V.P.* Tochka bezzbitkovosti: teoretichni pogljadi na metodologiju rozrahunkiv / V.P. Galushko // Ekonomika APK. – 2006. – №10. – S. 35–40.

МАРКЕТИНГ

УДК 330.1:65

Козлова І.В.

здобувач кафедри маркетингу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Kozlova I.

Getter, Department of Marketing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FEATURES OF LOGISTICS IN THE PHARMACEUTICAL MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ. Розглянуто специфіку та сучасні тенденції розвитку фармацевтичного ринку України. Визначено особливості логістичної діяльності на фармацевтичному ринку. Досліджено суть та значення логістичної діяльності фармацевтичних підприємств за напрямками: оцінка системи логістичного обслуговування, аналіз системи транспортування, аналіз системи складування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: логістика, логістична діяльність, фармацевтичний ринок України, фармацевтичні підприємства, система логістичного обслуговування, система транспортування, система складування.

ANNOTATION. The article describes the specifics and modern trends in the pharmaceutical market of Ukraine. The features of logistic in the pharmaceutical market are defined in this article. The author investigates the essence and importance of logistics activities of pharmaceutical companies: the assessment of logistics services, transportation systems analysis and storage system analysis.

KEY WORDS: logistics, logistics activity, pharmaceutical market of Ukraine, pharmaceutical companies, logistics service system, transportation system, storage system.

Постановка проблеми. Тенденції сучасного ринку взагалі, та фармацевтичного зокрема, обумовлюють досить жорсткі конкурентні умови ведення діяльності. На фармацевтичному ринку України велика кількість підприємств намагаються збільшити свою ринкову частку. Це ускладнюється тим, що більшість фармацевтичного ринку України заповнили іноземні компанії, які є

більш конкурентоспроможними, ніж вітчизняні. Не дивлячись на зростання експортних поставок, фармацевтичний ринок України є досить імпортозалежним.

Сьогодні учасникам фармацевтичного ринку України доводиться працювати не тільки у складних економічних умовах, але і в ситуації жорсткого регуляторного впливу контролюючих органів. Зміни процедури реєстрації лікарських засобів і виробів медичного призначення, регулювання граничних надбавок, декларування цін, ціноутворення в рамках пілотного проекту щодо антигіпертензивних засобів, ліцензування імпорту, зміни в Митному кодексі України, GMP-сертифікація і контроль якості лікарських засобів і виробів медичного призначення, зміни правил просування продукції на ринку та обмеження реклами, регулювання бюджетних закупівель, контроль з боку Антимонопольного комітету України — далеко не повний перелік законодавчих і регуляторних ініціатив.

Така ринкова ситуація змушує фармацевтичні компанії вдосконалювати всі сфери своєї діяльності. Оскільки логістична діяльність забезпечує рівень конкурентоспроможності підприємства, то вона потребує активних дій щодо її дослідження та розробки відповідних стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження на підприємствах фармацевтичної промисловості логістичних підходів досліджувалася у роботах Б.П. Громовика [1], Є.В. Крикавського [2], О.Б. Мних [4], О.С. Пілявської [5], О.В. Посилкіної [6], Р.В. Сагайдак-Нікітюк [7] та інших учених. Ці автори обґрунтували та детально описали конкретні технології логістичної діяльності в різних сферах фармацевтичного виробництва.

Цілі статті. Розглянемо особливості логістичної діяльності фармацевтичних підприємств, що є необхідним для чіткого з'ясування існуючих логістичних процесів на даному ринку. На прикладі провідних українських фармацевтичних компаній проведемо загальну діагностику існуючих процесів і процедур по наступних напрямках: оцінка системи логістичного обслуговування, аналіз транспортування та складування.

Виклад основного матеріалу. У наш час вимоги до логістики значно збільшилися. Більшість підприємств починають розуміти весь сенс логістики, її прямиий вплив на ефективність виробничої діяльності. Використання принципів логістики на підприємстві гарантує зниження собівартості продукції та покращення якості поставок — головної конкурентної переваги в умовах ринку.

Як функція менеджменту логістика виступає самостійним інтегрованим базовим компонентом, який визначає якість і швидкість протікання всіх бізнес-процесів, їх взаємодію і взаємозв'язок, тим самим безпосередньо визначає кінцевий економічний результат підприємства. Основне призначення фармацевтичної логістики — знизити витрати виробництва у всіх ланках виробничого механізму фармацевтичних підприємств. Виходячи з такого розуміння логістики можна говорити про те, що логістичний механізм на фармацевтичних підприємствах дозволяє забезпечити прискорення оборотності капіталу, скоротити товарні запаси, знизити вартість продукції, і, відповідно, найповніше задовольнити попит і потреби українського споживача в лікарських препаратах. Сучасний стан фармацевтичного ринку, висока організаційна динаміка його суб'єктів і тенденції до концентрації вимагають розглядати будь-яке фармацевтичне виробництво як інтегровану логістичну систему, за допомогою якої здійснюється управління наскрізним матеріальним потоком.

Розглянемо та проаналізуємо логістичну діяльність фармацевтичних підприємств згідно таких напрямків:

- оцінка системи логістичного обслуговування;
- аналіз системи транспортування;
- аналіз системи складування.

Оцінка системи логістичного обслуговування. Будь-яке фармацевтичне підприємство акцентує діяльність своїх функціональних підрозділів на підвищення ефективності обслуговування споживачів.

Більшість фармацевтичних підприємств являють собою досить складну систему логістичного обслуговування. Під логістичним обслуговуванням розуміється інтегрований процес руху сировини і деталей від джерел їх придбання через виробничий комплекс до кінцевих споживачів. Він включає процедури придбання, переробки, комплектації, розподілу та забезпечення післяпродажного обслуговування споживачів. У зв'язку з цим актуальною є проблема вибору оптимальних методів оцінки ефективності функціонування системи логістичного обслуговування. У системі логістичного обслуговування підприємств можна виділити такі елементи (рис. 1).

Численні зв'язки між елементами системи логістичного обслуговування визначають наявність інтегративних властивостей системи. Ці зв'язки мають бути певним чином впорядковані і визначають структуру системи.



Рис. 1. Система логістичного обслуговування та її елементи

Система логістичного обслуговування підприємства володіє певними властивостями, не властивими жодному з її елементів окремо. Такими властивостями є здатність поставляти продукцію у необхідних обсягах у певний час, у певне місце і з мінімальними витратами. Крім того система логістичного обслуговування має здатність пристосовуватися до мінливих факторів зовнішнього середовища.

Розглянемо специфіку діяльності підприємства, яке виробляє лікарські засоби, ринок яких широкий, динамічний і важко піддається прогнозуванню, а номенклатура продукції досить велика — від 50 до 1,5 тисяч позицій. Важливу роль у підвищенні ефективності функціонування такого роду підприємств відіграє логістика. Відмінність виробничої логістичної системи полягає в розбитті складської системи на склади сировини і склади готової продукції, наявності етапу виробництва і пов'язаного з ним планування та управління виробництвом. У виробничій логістичній системі інформація, що виходить від системи збуту, надходить у вигляді замовлення на виробництво даного виду продукції, а вже

потім, пройшовши через систему аналізу запасів сировини, — в замовлення на придбання необхідної сировини.

З метою досягнення найкращого співвідношення витрат і доходів здійснюється пошук компромісів між цілями учасників процесу логістичного обслуговування. Пошук здійснюється на стратегічному, організаційному та оперативному рівнях (рис. 2).

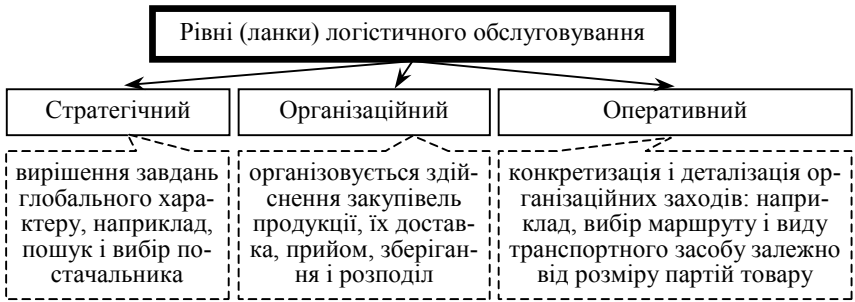


Рис. 2. Рівні пошуку компромісів між цілями учасників логістичного обслуговування на фармацевтичних підприємствах

Таким чином, логістичний підхід охоплює всі ланки, починаючи від пошуку і вибору постачальника і закінчуючи оптимальною організацією виконання замовлень споживачів. На кожному із зазначених рівнів фахівці служби логістики мають визначити та підтримувати заданий рівень витрат, запасів і якості обслуговування. Така організаційна та аналітична оптимізація в логістиці мінімізує сукупні загальні витрати і, отже, підвищує ефективність функціонування системи обслуговування споживачів.

Аналіз системи транспортування. Значна частина логістичних операцій на шляху руху матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживання здійснюється із застосуванням різних транспортних засобів. Консолідацію замовлень і формування маршрутів значної кількості фармацевтичних підприємств здійснює менеджер у програмі «1С-Бухгалтерія». Тут же автоматично оформляються всі супровідні документи, які прикріплюються до маршрутних листів. Далі на підставі маршрутного листа, де зазначена кількість продукції, здійснюється зборка товару, і за допомогою електрокара навантаження в машину. У клієнта процедура розвантаження здійснюється або розвантажувальним засобом клієнта, або водій розвантажує вручну. Витрати на транспортування контролюються головним техніком, який наприкінці кожного місяця складає звіт по усіх водіях. У такому

звіті вказується кілометраж пройдений кожним транспортним засобом, нормативні витрати палива і реальні. Якщо різниця нормативних і реальних витрат негативна, то така різниця вираховується із заробітної плати водія [9].

На складі, після одержання всіх замовлень клієнтів, формуються маршрутні листи з урахуванням кількості транспорту і його вантажопідйомності. Маршрутний лист включає найменування клієнтів, адреси, замовлення і порядок розвезення. Крім цього маршрутний лист, що передається експедиторові, доповнюється супровідною документацією. Вона містить у собі товарно-транспортну накладну, податкову накладну і, якщо необхідно, сертифікати якості, рахунок-фактуру і специфікацію.

Транспортування фармацевтичної продукції підприємства здійснюється автотранспортом, обладнаним холодильними настановами й реєструючими приладами. Щоразу перед вантаженням проходить перевірка санітарних паспортів, особистих медичних книжок водіїв і стан автотранспорту. Без дозволу відповідального особи навантаження готової продукції заборонена. Мийка та дезінфікуюча обробка автотранспорту виробляється у ізольованому приміщенні у повній відповідності до санітарними правилами.

Так, ще у далекому 1995 році українське фармацевтичне підприємство «Дарниця» першим з українських виробників організувало доставку продукції власним транспортом. Спочатку вона була платною (один відсоток від вартості замовлення), потім було вирішено безкоштовно обслуговувати лікувальні установи і державні аптеки, а з кінця 1996 року було оголошено про безкоштовну доставку в будь-який пункт України (згідно з чинним законодавством транспортні витрати з реалізації відносяться на собівартість продукції). Завданням збутової служби стало максимальне оперативне виконання кожного прийнятого замовлення. Як орієнтир був вибраний термін — один тиждень (не пізніше, ніж через тиждень замовлена продукція повинна бути доставлена покупцю на склад у будь-яку точку України). Для надання такого сервісу потрібно було створити власний автопарк (у 1997 році тільки на доставці продукції працювало більше 30 автомобілів різної вантажопідйомності). Зараз АТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» володіє близько 1000 одиницями транспортних засобів, які є власністю підприємства [8].

Аналіз системи складування. Складування та обробка товарів є важливими складовими у логістичній діяльності. Робота підприємства в реальному масштабі часу й при розумних витратах

потребує створення сховищ для сировини, напівфабрикатів та готової продукції, оскільки навіть знаючи вимоги покупця, маючи усе необхідне до виконання його замовлення, неможливо здійснити миттєву поставку [3, с. 19]. Технічне переоснащення і реконструкція виробництва проводяться на підставі даних, отриманих у результаті досліджень, виконаних провідними європейськими інжиніринговими компаніями. Результати цих досліджень дозволяють здійснювати збалансований розвиток і впровадження нових виробничих потужностей в інфраструктуру підприємства. Розглянемо виробничу інфраструктуру підприємств фармацевтичної галузі (рис. 3).

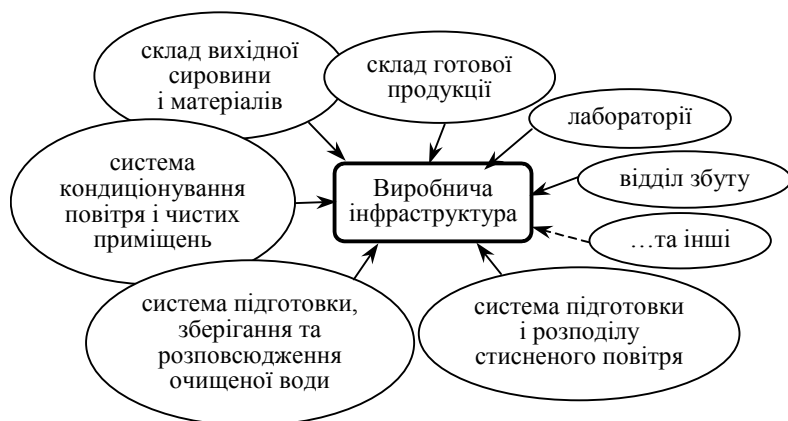


Рис. 3. Складові елементи виробничої інфраструктури фармацевтичних підприємств

Склад сировини та матеріалів розміщений таким чином, щоб забезпечити найкоротші переміщення вантажів і їх якнайшвидшу доставку у виробничі приміщення (цехи). Складське приміщення оснащено стелажми, підйомно-транспортним, ваговим та іншим обладнанням. Засоби оснащення забезпечують умови зберігання матеріалів, зручність виконання складських робіт і збільшення місткості складу. Організація робіт на складах передбачає приймання, розміщення, зберігання, підготовку до видачі та видачу матеріалів, а також облік руху матеріалів.

Склад готової продукції призначений для тимчасового зберігання продукції, готової до реалізації. Робота складу готової продукції здійснюється за тим же принципом, що й складу сировини та матеріалів, з однією відмінністю, що предметом зберігання є

готова продукція. Для підтвердження того, що заплановані процеси будуть протікати згідно з передбачуваними результатами, здійснюються процеси кваліфікації приміщень, обладнання, систем і процесів [9].

Складський комплекс фармацевтичних підприємств складається з:

— «зони прийому та комплектації сировини» та «зони відбору проб», куди поступає та перевіряється за якістю та кількістю вся сировина та матеріали, здійснюється вхідний контроль для прийняття рішення про використання сировини, яка поступила на виробництво, формуються необхідні для виробництва обсяги сировини;

— «автоматизованого складу» для зберігання загальної маси сировини та готової продукції та «зони зберігання в особливих умовах» –холодильних камер, приміщень для зберігання препаратів групи А, хімікатів;

— «зони комплектації та відвантаження для готової продукції» для формування заявок клієнтів та їх перевірки перед відвантаженням.

Автоматизований склад являє собою окремий організм, який функціонує практично без втручання людини. Він керується комп'ютерною системою і пов'язаний з іншими зонами цілою транспортною мережею конвеєрів і підйомників. Даний організм має «відмінну пам'ять» і знає все про кожну одиницю сировини, матеріалів або готової продукції: від складу та кількості до місця виробництва та строку придатності. Також він завжди допомагає зручніше розмістити палети для зберігання, враховуючи особливості температурного режиму та дозволяє виключити зони проміжного зберігання у виробничих підрозділах.

Висновки. Таким чином, практична цінність дослідження полягає в обґрунтуванні особливостей логістичної діяльності на фармацевтичному ринку України. Висвітлення даного питання дозволить зробити українську фармацевтичну продукцію конкурентоспроможною як за якістю, так і за ціною. Проблема, піднята в даній статті, не розкриває всього комплексу питань, які стосуються особливостей логістичної діяльності вітчизняних фармацевтичних підприємств. Тому доцільним буде подальше дослідження даного напрямку.

Література

1. Громовик Б.П. Проблемні питання логістичного обслуговування споживачів лікарських засобів / Б.П. Громовик, С.М. Мокрянин // Фармацевтичний журнал. — 2007. — № 4. — С. 20–24.
2. Крикавський Є.В. Інноваційні рішення у фармацевтичній логістиці / Є.В. Крикавський, І.С. Рикованова, Л.А. Янковська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка «Логістика». — 2011. — № 706. — С. 222–231.
3. Логистика: учеб. пособие / [Баско И.М., Бороденя В.А., Карпенко О.И. и др.]; под ред. д-ра экон. наук, профессора И.И. Полещук. — Минск: БГЭУ, 2007. — 431 с.
4. Мних О.Б. Сучасний фармацевтичний ринок як джерело розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки / О.Б. Мних, Ю.І. Гілета // Вісник «Економічні науки» Хмельницького національного університету. — 2012. — Т. 5. — № 1. — С. 126–130.
5. Пілявська О.С. Фармацевтичний ринок України: тенденції та особливості / О.С. Пілявська // Маркетинг в Україні. — К., 2009. — № 6. — С. 16–19.
6. Посилкіна О.В. Дослідження сучасних трендів дистрибуції та управління запасами у фармації / О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова, Ю.Є. Новицька // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. — 2012. — № 5(25). — С. 56–61.
7. Сагайдак-Нікітюк Р.В. Актуальність і особливості структуризації логістичних витрат підприємств фармацевтичної галузі / Р.В. Сагайдак-Нікітюк // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 116/2011. Серія: Економіка і фінанси. — Севастополь, 2011. — С. 179–184.
8. Офіційний сайт підприємства «Дарниця». Режим доступу: <http://darnitsa.ua>
9. Щотижневик Аптека [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.apteka.ua>

Reference

1. Hromovyk B.P. Problemni pytannia lohistrychnoho obsluhovuvannya spozhyvachiv likarskykh zasobiv / B.P. Hromovyk, S.M. Mokrianyyn // Farmatsevychnyi zhurnal. — 2007. — № 4. — S. 20-24.
2. Krykavskiy Ye.V. Innovatsiini rishennia u farmatsevychnii lohistytsi / Ye.V. Krykavskiy, I.S. Rykovanova, L.A. Yankovska // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika «Lohistyka». — 2011. — № 706. — S. 222-231.
3. Lohistyka: ucheb. posobie / [Basko I.M., Borodeniya V.A., Karpenko O.I. I dr.]; pod red. d-ra ekon. nauk, professor I.I. Poleshchuk. — Minsk: BHEU, 2007. — 431 s.
4. Mnykh O.B. Suchasnyi farmatsevychnyi rynek yak dzherelo rozvytku sotsialno-oriietovanoi rynkovoї ekonomiky / O.B. Mnykh, Yu.I.

Hileta // Visnyk «Ekonomichni nauky» Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. — 2012. — T. 5. — № 1. — S. 126-130.

5. Piliavska O.S. Farmatsevychnyi rynek Ukrainy: tendentsii ta osoblyvosti / O.S. Piliavska // Marketynh v Ukraini. — K., 2009. — № 6. — S. 16-19.

6. Posylkina O.V. Doslidzhennia suchasnykh trendiv dystrybutsii ta upravlinnia zapasamy u farmatsii / O.V. Posylkina, O.Yu. Horbunova, Yu.Ye. Novytska // Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii. — 2012. — № 5(25). — S. 56-61.

7. Sahaidak-Nikitiuk R.V. Aktualnist i osoblyvosti strukturyzatsii lohistychnykh vytrat pidpriemstv farmatsevychnoi haluzi / R.V. Sahaidak-Nikitiuk // Visnyk SevNTU: zb. nauk. pr. Vyp. 116/2011. Serii: Ekonomika i finansy. — Sevastopol, 2011. — S. 179-184.

8. Ofitsiinyi sait pidpriemstva «Darnytsia». Rezhym dostupu: <http://darnitsa.ua>

9. Shchotyzhnevyyk Apteka [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.apteka.ua>

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 355.6

Іринчина І.Б.

к.е.н., доц. кафедри міжнародної торгівлі
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

УКРУПНЕННЯ БІЗНЕСУ ЯК ШЛЯХ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА

Irynychyna I.

PhD in Economics,
Associate Professors Department of International Trade
KNEU named after Vadym Hetman

CONSOLIDATION OF BUSINESS AS A WAY OF STRENGTHENING COMPETITIVE POSITION IN GLOBAL MARKETS UKRAINE GRAIN

АНОТАЦІЯ. Наукова праця присвячена проблематиці пошуку оптимальних шляхів посилення позицій національних бізнес суб'єктів на світовому ринку зерна. Автором розглянуто питання міжнародної конкурентоспроможності. Запропоновано зміцнення потенціалу національних експортерів шляхом їх об'єднання в агрохолдинги.

Проаналізовано національний ринок зерна, виокремлено його експортний потенціал. Показано місце України на Світовому ринку зерна.

Як підсумок, узагальнено переваги та недоліки функціонування агрохолдингів. Акцентовано на необхідності подальшого аналізу світового досвіду стосовно сприянню укрупненню бізнесу та його регуляторного забезпечення, що є трендом розвитку міжнародної торгівлі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Агрохолдинг, аграрний сектор України, експортний потенціал, міжнародна конкурентоспроможність, світовий ринок зерна.

ANNOTATION. Scientific work is devoted to the problems of finding optimal ways of strengthening the position of national business merchants in the world grain market. The author was researched the questions dedicated to the international competitiveness. It is proposed to strengthen the capacity of national exporters by their merger in agricultural holdings.

Analyzed national grain market, singled out its export potential. The place of Ukraine in the world grain market.

As a result, summarizes the advantages and shortcomings of the functioning of agricultural holdings. The advice is to focus on the further

analysis of international experience on the promotion amalgamation of business and its regulatory provision that is international trend of trade.

KEY WORDS: Agro Holding, Ukraine's agricultural sector, export potential, international competitiveness, global grain market.

Постановка проблеми. Прискорення економічного розвитку України, створення нових робочих місць, розширення можливостей національної економіки конкурувати на світовому ринку, традиційно пов'язують з необхідністю створення орієнтованого на ринок, конкурентоспроможного аграрного сектору. Сільське господарство є стратегічною сферою економіки України, тут виробляється майже 20 % ВВП, створюється 17 % доданої вартості в масштабах країни, а також залучено майже чверть від загальної чисельності працюючих у державі [3, с. 47–50]. У світовому масштабі, Україна є активним учасником на світовому ринку зерна, але наразі серед експортерів існує досить напружена конкурентна боротьба за частку ринку. Тому вважаємо за доцільним розглянути проблематику міжнародної конкурентоспроможності, а також визначити фактори, які покращать розвиток суб'єктів зернового ринку України, що дозволить повноцінно реалізувати національний аграрний і зерновий потенціал в умовах високої нестабільності розвитку світової економіки та світового зернового ринку.

Аналіз останніх досліджень. Питання міжнародної конкурентоспроможності завжди було актуальним, особливо в умовах зростаючої взаємозалежності країн. Тому, його постійно досліджували і досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких варто відзначити Р. Вернона, Ч. Джонсона, І. Кірцнера, П. Кругмана, А. Маршалла, Дж. Міля, Б. Оліна, М. Познера, Д. Рікардо, А. Сміта, Р. Солоу, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера, Ф. Хайєка, Г. Хамела, Е. Хекшера, Дж. Хікса, О. Білоруса, Б. Губського, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, А. Поручника та багатьох інших. Щодо проблем пов'язаних з експортним розвитком зернової галузі України то їх досліджували у своїх працях І. Кузнецова, Ю. Михайлов, Г.М. Підлесецький, Р.П. Саблук та інші. Проте динаміка та новітні тренди економічного розвитку сільського господарства спонукають до подальшого дослідження потенціалу посилення конкурентних позицій України на світовому ринку АПК.

Формулювання цілей. Метою дослідження є аналіз експортного потенціалу ринку зерна України, виявлення та обґрунтування напрямків посилення конкурентних позицій країни на світовому ринку зерна шляхом укрупнення бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи, що критерієм адаптації підприємства до ринкових умов господарювання є рівень кон-

курентоспроможності, можна відстежити взаємозв'язок між конкурентоспроможністю країни в цілому, підприємств, товарів, а вже потім визначати ті фактори, які впливають на кожен з них. Так, про конкурентоспроможність національної економіки свідчить наявність конкурентоспроможних галузей, яка, в свою чергу, реалізується тільки через виробничо-господарську діяльність підприємств, що в ній працюють. Конкурентоспроможність продукції є лише окремою частиною в комплексі цілей підприємства поряд з його можливостями і ринковою активністю. Міжнародна конкурентоспроможність є найважливішою комплексною характеристикою якісного стану товарів, суб'єктів господарювання, їх структурних змін, порівнянню з відповідними аналогами інших країн.

Міжнародна конкурентоспроможність зернової продукції — це здатність якісних і вартісних характеристик продукції відповідати вимогам Світового конкурентного ринку та бути засобом повного задоволення потреб споживача, зокрема, орієнтованого на органічний продукт, забезпечуючи при цьому високий рівень доходів його виробнику. Світовий ринок зерна, на відміну від національного, не може бути монополізованим і навіть олігополізованим. Його можна віднести до моделі досконалого ринку, головна ознака якого — наявність численних продавців і покупців і вільна конкуренція між ними. Державний вплив на них виключається з моменту їх виходу на світовий ринок. Тому так важливо опрацювати напрямок укрупнення бізнесу у сфері АПК, що на нашу думку, посилить рівень міжнародної конкурентоспроможності національних експортерів.

В умовах економічної та політичної кризи в державі, слід акцентувати увагу на її конкурентних експортних перевагах. Безперечно таким є національний ринок зерна. Тренди світового ринку спонукають до цього. Аналіз показав, що очікується зростання попиту на зерно у вищих темпах, ніж його пропозиція. Цьому сприяють такі головні чинники, як:

— загострення продовольчої проблеми в економічно слабозвинених країнах (насамперед за їх рахунок до 2025 р. населення планети зросте до 8 млрд осіб, а земельні, гідротехнічні ресурси майже вичерпані);

— негативні зміни в кліматі, що призводить до зменшення обсягів виробництва зернових культур;

— подальше погіршення показників якості ґрунту та екологічного стану території;

— стрімкий розвиток у світі біопаливної промисловості і відповідне зростання попиту на зерно як на внутрішньому, так і світовому ринках [4].

Окрім того, за прогнозними оцінками фахівців ФАО Україна здатна нагодувати 1 млрд населення Землі [7].

Виконання означених завдань вимагає, на наше глибоке переконання, нарощення потужностей національних експортерів шляхом їх об'єднання у формат агрохолдингів.

Світовий ринок зерна динамічно розвивається з усталеною тенденцією високого попиту на хліб як основи харчових раціонів населення планети. В основі продовольчої проблеми Світу закладено нерівномірність рівнів розвитку зернового виробництва та незбалансованість попиту і пропозиції на зерно в різних країнах та регіонах. Нині світовий ринок зерна контролюють п'ять основних експортерів: США, Аргентина, Бразилія, Україна, Канада, Австралія. Сумарні експортні пропозиції зерна з боку основної «п'ятірки» експортерів складають понад 83 % усього об'єму світової торгівлі [8].

Таблиця 1

СВІТОВІ ЕКСПОРТЕРИ ЗЕРНА, 2014 Р., %

	Кукурудза	Пшениця	Ячмінь	Рис	Інші
США	24,9	33,2	0,19	37,4	2,2
Аргентина	17,85	11,52	3,45	0,64	2,76
Бразилія	26,62	1,19	0,03	0,92	0,01
Україна	16,73	7,76	2,34	0,03	0,24
Канада	1,77	19,78	1,27	0,01	1,82
Австралія	0,11	18,01	5,12	0,47	0,86

Як видно із статистичних даних, Україна є провідним світовим експортером зернових і завдання полягає у посиленні і розширенні світових ринкових позицій шляхом оптимізації стратегії функціонування суб'єктів ринку. За експортом зернових у 2013/2014 маркетинговому році Україна увійшла до трійки найбільших світових експортерів, пропустивши вперед США (72,3 млн т) та ЄС (38,5 млн т) [3].

Зернове господарство України є стратегічною галуззю економіки. Адже ринок зерна — це основа стабільності продовольчого ринку, джерело не тільки виробництва хлібобулочних виробів, але й кормова база для виробництва тваринницької продукції, а також сировини для переробної промисловості. Протягом останніх років Україна стала одним із провідних експортерів зерна на світовому продовольчому ринку. Експорт зернових культур виконує надзвичайно важливу функцію збереження позитивного торгового балан-

су країни. У структурі виробництва продукції рослинництва зерновий під комплекс займає 33,1 %. Розвиток виробництва зернових культур характеризує динаміка показників обсягів валового збору, врожайності та якості зернових, посівних площ під зернові культури та їх структури. Ринок зерна є системоутворюючим інтегрованим ринком АПК України, що має значний виробничий та експортний потенціал. Діяльність агросектору охоплює територію у 41,5 млн га — це 70 % від площі України. За даними Держкомстату посівні площі зернових культур складають 58 % загальнодержавних посівних площ, частка зерна в загальній вартості продукції рослинництва досягає 40 % [4].

В Україні зернові культури вирощують у всіх природнокліматичних зонах, проте з урахуванням регіональних ґрунтово-кліматичних умов і біологічних особливостей окремих зернових культур сформувалась певна зональна структура їх виробництва: степова зона — 45 %; лісостеп — 41 %; полісся — 13,5 %; Карпати — 1,5 %. Розглянемо динаміку виробництва зернових в Україні за останні сім років.

Таблиця 2

ДИНАМІКА І СТРУКТУРА ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

Роки	Зернові культури, всього		У тому числі				
			Пшениця		Ячмінь		Кукурудза
	тис. т	%	тис. т	% до всього	тис. т	% до всього	
2007	29295	100	13938	47,6	5981	20,4	7421
2008	53290	100	25885	48,6	12612	23,7	11447
2009	46028	100	20886	45,4	11833	25,7	10486
2010	39271	100	16851	42,9	8485	21,6	11953
2011	56747	100	22324	39,3	9098	16,3	22838
2012	46216	100	15763	34,1	6936	15,0	20961
2013	63051	100	22279	35,3	7562	12,0	30950

Джерело: [9].

За період 2007—2013 рр. спостерігається тенденція до нарощування обсягів виробництва та експорту зерна. У 2013 р. валовий збір зернових культур досягнув рекордного, за всі роки незалежності України, рівня — 63 млн т. У 2013 р. порівняно з 2009 р. урожайність зернових культур підвищилась на 9,9 ц/га, або на 33,9 %, що призвело до збільшення обсягів виробництва на 37 %.

У структурі виробництва зернових найбільшу частку займають кукурудза та пшениця, відповідно, 49,1 і 35,3 % [5]. Експорт продукції АПК у 2014 році склав 17 млрд дол. США. Експорт зерна посідає вагомe місце в експорті продукції агропромислового комплексу (табл. 3).

Таблиця 3

ЕКСПОРТ ЗЕРНА ЗА 2009/2010 — 2013/2014 МР, МЛН Т

Продукція	Маркетинговий рік			
	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Зерно, всього	20,957	12,158	21,565	22,844
Пшениця	9,157	4,166	5,254	6,871
Ячмінь	6,232	2,791	2,463	2,132
Кукурудза	5,348	5,087	13,684	13,600

Джерело: [9].

Динаміка експорту основних видів зернових за 2009/2010—2013/2014 маркетингових роках має явну тенденцію збільшення тих культур, які користуються підвищеним попитом на світовому ринку: кукурудзи — у 3,75 разу, пшениці — на 1,1 % (табл. 3.2). За останнє десятиріччя експорт зерна із країни виріс на 77 %. У структурі експорту зернових, найбільшу частку 62 % з обсягом у 20,1 млн т склали кукурудза, майже третину — 29 %, з обсягом у 9,4 млн т склали пшениця. Таким чином, кукурудза і пшениця разом забезпечили 91 % експорту зернових України. Ячмінь, з обсягом у 2,4 млн т зайняв майже 8 %, інші зернові склали ненабагато більше 1 %.

Україна на світовому ринку зерна займає [8]:

- сьоме місце за обсягом виробництва ячменю (9,1 млн т);
- п'яте місце за обсягом експорту ячменю (2,4 млн т);
- восьме місце за обсягом виробництва кукурудзи (22,8 млн т);
- четверте місце за обсягом експорту кукурудзи (20,06 млн т);
- десяте місце за обсягом виробництва пшениці (22,3 млн т), восьме місце за обсягом експорту пшениці (9,2 млн т).

За останніми оцінками 2014 р. у Світі 12 % населення або майже кожна восьма людина потерпала від хронічного недоїдання [7]. У країнах Африки і Субсахарської Африки цей показник становив 21,2 і 24,8 %, тобто майже кожна четверта-п'ята людина

недоїдала. Частка людей, які не отримують достатньо їжі, була високою (19,3 %) і в карибських країнах. Україна має необхідний потенціал для вирішення проблеми голоду в країнах, що розвиваються. Вже нині Україна експортує зерно в 90 країн світу. Проведений нами аналіз основних ринків збуту українського зерна у 2014 році засвідчив, що наша продукція матиме попит ще у щонайменше 20 країнах світу.

Найвагомішим імпортером зерна був Єгипет, на який припало майже 1/5 загального експорту кукурудзи і близько 1/3 експорту пшениці. 1/10 загального обсягу кукурудзи імпортував Іран. Загалом же в Єгипет, Іран і Японію експортовано близько 1/3 всієї кукурудзи, а в Єгипет та Іспанію більше 1/3 всієї пшениці. У Саудівську Аравію, Іран та Ізраїль загалом експортовано 4/5 загальної кількості ячменю. Країни ЄС — найбільший імпортер сільськогосподарської продукції у світі, тому експорт аграрних товарів з боку українських виробників орієнтований, також на цей регіон. Загалом на країни Європи припадає 35–40 % експорту української пшениці.

Щоб стати потужним гравцем в експорті продовольства, Україна повинна докласти чимало зусиль у реалізації потенціалу виробництва, просуванні на зовнішні ринки, розвитку інфраструктури сільськогосподарського виробництва, впровадження нових технологій, залучення іноземних інвестицій. Усе це оптимально вирішує формат агрохолдингів у якості міжнародно конкурентоспроможних експортних гравців Світового ринку. Сьогоднішній український ринок зерна — це середовище з високою конкуренцією, де представлені міжнародні компанії, які спеціалізуються на торгівлі сільськогосподарською продукцією. Багато іноземних компаній працюють на українському ринку вже близько 10 років.

На зерновому ринку України працює ряд агрохолдингів. Найбільшими з них є «UkrLandFarming», «NCH Capital», «Миронівський хлібопродукт», «Мрія», «Астарта», «Українські аграрні інвестиції», «Кернел», «Агропродінвест», «HarvEast», «AgroGeneration&Harmelia», «Glencore International», «Агротон», «Приват-Агрохолдинг», «Нібулон», «Агрейн»[6]. За рівнем масштабності та територіальної концентрації агрохолдинги є міжрегіональними, оскільки орендують землі в багатьох регіонах України.

Розглянемо основних експортерів зерна на українському ринку.

Таблиця 4

НАЙБІЛЬШІ ЕКСПОРТЕРИ ЗЕРНА З УКРАЇНИ (2014 р.)

Назва компанії	Частка на ринку, %
LDC	10
Nibulon	10
Inercotrade	8
Bunge	7
Glencore	6
ADM	5
ULF	4
Cargill	4
CPZKU	4
Nobel	4

Джерело: [8].

Діяльність сучасних агрохолдингів в Україні направлена, в першу чергу, на виробництво зернових та олійних культур, виробництво сировини для власної переробної промисловості (цукрові буряки, молоко, м'ясо великої рогатої худоби, свиней, птиці тощо). Ключовою спеціалізацією вітчизняних агрохолдингів є рослинництво. Так, питома вага вартості продукції рослинництва у виручці від реалізації становить більше 80 %, що зумовлено високим рівнем її рентабельності. Наприклад, рентабельність виробництва насіння соняшнику в сільськогосподарських холдингах 60–70 %, цукрових буряків — 30–40 %, ріпаку — 25–30 %, зернових культур — 10–15 % [4]. Валове виробництво с/г продукції в перерахунку на долари США (2013 р.) складає: кукурудза — 4686,8 млн дол.; пшениця — 3813,4 млн дол.; ячмінь — 1369,0 млн дол. Загалом урожайність основних сільськогосподарських культур суттєво коливається з року в рік, оскільки дуже залежить від погодних умов.

Одним із вагомих нереалізованих конкурентних переваг вітчизняного зерна є його екологічна чистота та безпека. Внаслідок економічної кризи, зокрема, дефіциту оборотних активів у зерновиробників, в останні роки значно зменшилося використання мінеральних добрив, відповідно, призупинилися втрати природної родючості ґрунтів. Сьогодні країна має значні площі екологічно-чистих чорноземів, які можуть бути переведені на органічне землеробство на протязі відносно короткого перехідного періоду.

Слід відмітити, що деякі агропідприємства вже організують зерновиробництво таким чином, який дозволяє сертифікацію їх продукції як органічної.

Не зважаючи на певні труднощі, більшість аграрних компаній поступово нарощують свій земельний банк, збільшують потужності та придбають нові активи. Переливання капіталів аграрного сектора дозволило утворити агрохолдингам міцне підґрунтя у виробництві продукції, що істотно впливає на кінцеві результати їх діяльності. Формат функціонування агрохолдингів є оптимальним втіленням тенденції злиття та поглинання — укрупнення бізнесу задля зміцнення позицій на світовому ринку.

Висновки. Проведений аналіз дозволив визначити перспективи діяльності агрохолдингів у порівнянні з не інтегрованими підприємствами:

1) можливість утворення замкнутих технологічних ланцюжків, від вирощування сировини до виробництва готової продукції та доведення її до споживача;

2) гнучкіше реагування на коливання кон'юнктури;

3) можливість виходу на зовнішні ринки збуту;

4) полегшення процедури впровадження прогресивних стандартів якості продукції;

5) диверсифікація виробництва;

6) можливість варіювання фінансовими та інвестиційними ресурсами;

7) підвищення інвестиційної привабливості галузі, так як холдинги є стійкішим і більш конкурентоспроможним інтеграційним утворенням;

8) послаблення фіскального тиску на підприємства у складі холдингу;

9) економія на якісних торгових і маркетингових послугах;

10) виробництво якісної та органічної продукції.

Отже, у підприємств є багато переваг для об'єднання у холдинги, особливо у сільському господарстві. Проте, крім перспектив існують і негативні сторони створення агрохолдингів. Так, Г. Черевко та А. Колодій у своїй праці зазначають такі загрози функціонування агрохолдингів:

● створення монопольного ефекту на ринку агропродовольчої продукції;

● виснаження земельних угідь;

● створення земельних «латифундій»;

● можливість відпливів капіталів із сільськогосподарської сфери в інші сфери, де їх застосування може знайти кращу віддачу;

• зростання безробіття на селі та загострення соціальних проблем у сільських територіях.

Якщо держава скоригує позицію регулювання та контролю діяльності агрохолдингів та інших інтегрованих структур в АПК, то перелічених загроз можна уникнути. Державна політика у цій сфері повинна спрямовуватись на вирішення не лише економічних питань, а й соціальних. Можна зробити висновок, що інтегровані підприємства є більш прибутковими та стійкими, ніж окремі малі товаровиробники, адже в них присутній ефект масштабу та наявність активів для забезпечення власної діяльності. Інтегрованим підприємствам легше проводити діяльність у сучасному конкурентному середовищі як на внутрішніх, так і на світових ринках.

Література

1. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 04.08.2002 р. № 37-IV [Електрон. ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

2. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Худолій Л.М. Розвиток ринку зерна в Україні / Л.М. Худолій // Економіка АПК. — 2014. — № 9. — С. 59–66.

4. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

5. Онда О.А. Виробництво зерна в Україні у контексті внутрішнього споживання та експорту // АгроСвіт. — 2008. — № 13. — С. 31–36.

6. Найбільші агрохолдинги України 2014 (демо-версія) [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agrisurvey.com.ua> <http://agrisurvey.com.ua/uk/services/multiclient/agroholding>

7. Рослинництво [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Виробництво зернових у світі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fao.org/home/en/>

9. Український Клуб Аграрного Бізнесу [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ucab.ua/ua>

Reference

1. The Law of Ukraine «Pro zerno ta eksport zerna v Ukraini» from 08.04.2002 р. № 37-IV [Electron. resource]. — Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

2. Law of Ukraine «Pro osnovni zasady derzhavnoi agrarnoi polityky na period do 2015 roku» [Electron resource]. — Access mode: <http://www.rada.gov.ua>.

3. L.M. Hudoliy «Rozvitok zerna v Ukraini» / L.M. Hudoliy // Ekonomika APK.- 2014. — № 9. — S. 59-66.

4. Reigning committee of Statistics of Ukraine. Annual randomness of Ukraine for Year 2013 [E-resource] — Access mode: <http://ukrstat.gov.ua>

5. Onda O.A. «Virobnitstvo zerna v Ukraini u konteksti vnutrishniogo vykorystannya ta eksportu» // AgroSvit — 2008 — №13 S.31-36

6. The largest agricultural holdings in 2014 Ukraine (demo version) [Electron. resource]. — Access: <http://www.agrisurvey.com.ua>
<http://agrisurvey.com.ua/uk/services/multiclient/agroholding>

7. The Plant [electronic resource]. — Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. The production of cereals in the world [electronic resource]. — Access: <http://www.fao.org/home/en/>

9. Ukrainian Agribusiness Club [electronic resource]: <http://ucab.ua/ua>

УДК 331.101.262:332.2021

Кудлай В.Г.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН РЕГІОНУ

Kudlay V.

Candidate of science in Economics (PhD), Associate professor
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

TOPICAL ISSUES OF AGRICULTURAL POLICY IN THE CONTEXT OF SOCIO-LABOUR RELATIONS REGION

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано проблеми розвитку аграрної політики, узагальнено тенденції соціально-трудомих відносин в аграрній сфері регіону. Обґрунтовано рекомендації щодо шляхів підвищення зайнятості сільського населення в аграрній сфері регіону.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аграрна політика, праця, заробітна плата, зайнятість сільського населення, ринок праці, доходи і витрати сільського населення.

ANOTATION. The article analyzes the problems of development of agricultural policy, generalized trends of socio-labour relations in the agricultural sector of the region. Grounded recommendations on ways to increase employment of rural population in the agricultural sector of the region.

KEY WORDS: agricultural policy, labor, wages, employment of rural population, labour market, income and expenditure of rural population.

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що протягом останнього часу спостерігається сповільнення соціально-економічного розвитку аграрного сектору України, надзвичайно актуальним є питання формування «людиноцентричної» аграрної політики, забезпечення справедливості в розподілі доходів працівників і підвищення добробуту сільського населення України. При цьому ми повинні розуміти, що саме селянин, сільський мешканець є рушійною силою і виконавцем аграрної політики. Отже, до головних пріоритетних завдань аграрної політики регіону належить збереження села і селянина як виробничо-гуманістичної цінності. Поступальний розвиток аграрної сфери неможливий без прискореного розв'язання практичних питань, пов'язаних із зайнятістю сільського населення, існуванням прихованого безробіття в зв'язку з сезонністю виробництва, забезпеченням відповідної мотивації до трудової діяльності, оскільки від цього залежить не лише рівень продовольчого забезпечення держави, а й ефективність аграрної політики загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Грунтовний внесок у дослідження питань становлення та розвитку аграрної політики здійснено відомими вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами О.М. Бородіною [14], В.П. Гейцем [15], С.І. Дем'яненко [2], А.Е. Ільїним [5], В.Я. Месель-Веселяком [1], М.Й. Хорунжим [16], О.Г. Штефаном фон Крамон-Таубаделем [11], В.В. Юрчишиним [12] та ін. Розвиток соціально-трудових відносин на селі в системі аграрної політики, проблеми аграрного ринку праці, формування різноманітних форм організації праці вивчали вчені О.Ю. Єрмаков [4], А.І Доценко [3], М.Й. Малік [6], Л.І. Михайлова [8], Л.П. Червінська [17], Шпикуляк [7], К.І. Якуба [18]. Отже, у вітчизняній науці накопичений достатній потенціал теоретичних і практичних наробок з окреслених питань.

Невирішені раніше проблеми. Разом з тим обґрунтування аграрної політики відповідно до особливостей регіонального розвитку соціально-трудових відносин на селі та вирішення соціально-демографічних проблем регіону в сучасних умовах залишаються ще недостатньо вивченими. Відтак дослідження в даному напрямку є досить нагальними та актуальними і потребують подальших доповнень і узагальнень із врахуванням сучасних умов розвитку регіону.

Мета дослідження — проаналізувати особливості розвитку аграрної політики в контексті соціально-трудова відносин регіону (Київської області), а також запропонувати науково обгрунтовані напрямки підвищення та диверсифікації зайнятості сільського населення в аграрній сфері регіону.

Основні результати дослідження. Досліджуючи проблеми та механізми подолання соціального занепаду села, І.В. Прокопа вказував, що крім катастрофічного спаду виробництва, руйнування ресурсного потенціалу в сільському господарстві, найбільші прояви системної кризи пов'язані з масовою незайнятістю і зубожінням сільського населення, деградацією соціальної інфраструктури, поглибленням демографічної кризи [10]. Від ефективності реалізації аграрної регіональної політики безпосередньо залежить рівень життя населення області, а також продовольча безпека та незалежність держави в цілому.

Станом на кінець 2014 р. Київська область займає 28,1 тис. км² (5 % території України) і є високорозвиненим агропромисловим регіоном держави. Сільськогосподарські угіддя складають 60 % території області, що становить 1,5 млн га, — це 4 % сільгоспугідь України, з яких 1,3 млн га складає рілля, 0,14 млн га — пасовища, 0,12 млн га — сіножаті, 0,044 млн га — багаторічні насадження. Отже, рілля займає 81 % земельного фонду, пасовища — 8 %, сіножаті 7 %, багаторічні насадження — 3 %. Маючи сприятливі умови для залучення виробничих та інвестиційних ресурсів на підприємствах Київської області виробляється 14 % загальнодержавних обсягів молока, 12 % м'яса, 9 % цукру і майже 5 % ковбасних виробів.

На початок 2014 р. господарствами населення утримувалось 41,3 % загальної чисельності великої рогатої худоби (торік — 36,5 %), у т.ч. корів — 52,3 % (51,1 %); свиней — 31,8 % (28,6 %), овець і кіз — 85,0 % (79,4 %), птиці всіх видів — 17,1 % (17,0 %). У структурі реалізації худоби та птиці на забій сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) частка птиці всіх видів становила 74,5 % (у 2012 р. — 74,5 %), свиней — 20,3 % (20,6 %), великої рогатої худоби — 5,1 % (4,9 %).

Станом на 1 січня 2014 р. у сільських населених пунктах області зареєстровано 234,8 тис. домогосподарств, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням «для ведення особистого селянського господарства» (далі — особисті селянські господарства) [13].

Аналізуючи діяльність підприємств аграрного сектору Київської області потрібно зазначити, що під впливом трансформацій-

них зрушень відбулись суттєві зміни у кількості та структурі сільськогосподарських підприємств за формами власності (табл. 1).

Таблиця 1

**КІЛЬКІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИМИ ФОРМАМИ У КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Організаційно- правова форма господарювання	Роки							2012 р. до 2006 р., %
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Господарські товариства,	431	459	451	436	437	452	494	114,7
в т.ч. у %	18,6	23,2	23,7	23	23,5	21,3	21,9	117,7
Приватні підприємства,	169	172	153	157	157	183	195	115,4
в т.ч. у %	7,3	8,7	8,1	8,3	8,5	8,6	8,7	119,1
Виробничі кооперативи,	65	57	51	47	42	56	63	96,9
в т.ч. у %	2,8	2,9	2,7	2,5	2,3	2,5	2,8	100
Державні підприємства,	55	51	46	44	37	43	47	85,4
в т.ч. у %	2,4	2,6	2,4	2,3	2,0	2,03	2,08	74,3
Фермерські господарства,	1510	1163	1128	1157	1124	1323	1385	91,7
в т.ч. у %	65,3	58,8	59,4	61,0	60,6	62,5	61,8	94,6
Підприємства інших форм господарювання,	81	75	71	55	58	63	68	83,9
в т.ч. у %	3,5	3,8	3,7	2,9	3,1	3,2	3,3	93,4
Всього,	2311	1977	1900	1896	1855	2117	2252	97,4
в т.ч. у %	100	100	100	100	100	100	100	X

Джерело: складено за даними [13].

Результати досліджень свідчать про чітку тенденцію до зменшення кількості сільськогосподарських підприємств протягом 2006–2010 років. Починаючи з 2011 р. склалась тенденція до зростання кількості сільськогосподарських підприємств. Так, за підсумками 2012 р. їх налічувалось 2252, що на 21 % більше порівняно з 2010 р. (табл. 1).

Вимушені констатувати, що згорання сільськогосподарсько-го виробництва, різке скорочення посівних площ під трудомісткими культурами поглиблює соціальну кризу на селі, проблеми зайнятості і безробіття в аграрній сфері економіки Київської області.

Станом на 1 січня 2014 року в області проживало 1725,5 тис. осіб, при цьому щільність населення складала 62 особи на км², що на 20 % ніж в Україні в цілому. Серед адміністративно-територіальних районів області перше місце за щільністю населення займає Києво-Святошинський район, що пов'язано з його близьким розташуванням до Києва. Найбільша чисельність народжених спостерігалась у Києво-Святошинському районі — 2182 осіб, а найменша в Поліському — 65 осіб. За чисельністю область посідає 10 місце (4 % населення України проживає на Київщині). У статевій структурі населення області — 54 % (924 тис. осіб) становлять жінки.

Велике занепокоєння викликає постійне скорочення населення Київської області. Так, за період з 1 січня 1990 року по 1 січня 2014 року чисельність населення Київської області скоротилась на 222,1 тис. осіб, або на 12 %. Чисельність сільського населення за цей період зменшилась на 233,5 тис. осіб, або на 27 %, при цьому чисельність народжених за цей період зменшилась 24 % (рис. 1).

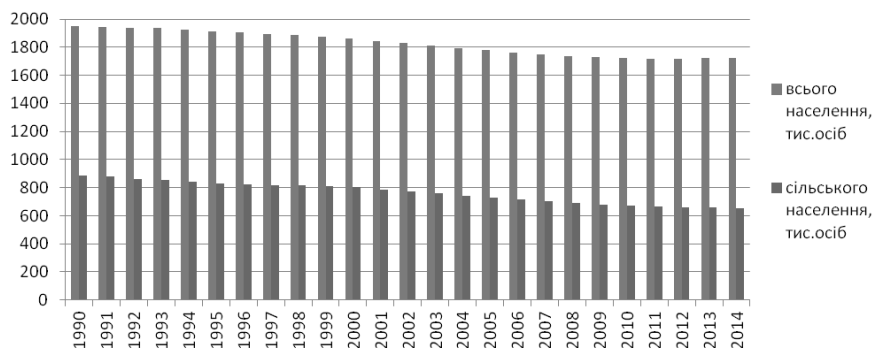


Рис. 1. Динаміка чисельності населення Київської області, тис. осіб

Джерело: складено за даними [9].

Зниження народжуваності та міграція сільського населення в міста вплинули на перевищення смертності над народжуваністю у 2013 році в сільській місцевості у 1,9 разу, у міських поселен-

нях це співвідношення складало 1,0. Протягом досліджуваного періоду частка сільського населення у структурі населення Київської області знизилась з 45,6 до 38 %. Такі негативні тенденції характерні і для України в цілому і найближчим часом, на нашу думку, вони, на жаль, не зазнають змін.

До несприятливих демографічних передумов, що негативно впливають на відтворення трудового потенціалу аграрної сфери регіону, належить доволі висока частка населення старше за працездатний вік (25,8 %), а також низька частка молодше за працездатний вік (рис. 2).

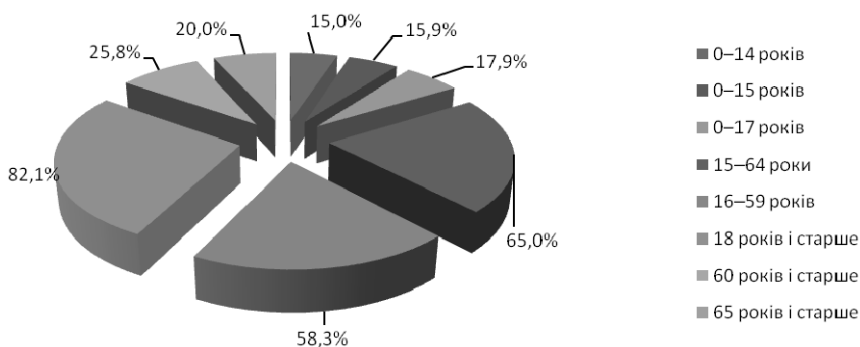


Рис. 2. Структура сільського населення Київської області за віковими групами у 2013 р.

Результати аналізу стану ринку праці свідчать про існування протягом останніх десятиріч негативної тенденції в низькому рівні оплати праці працівників аграрної сфери області. Це деструктивно впливає на мотивацію до трудової діяльності, рівень продуктивності праці, стандарти рівня життя, соціальний захист і сукупний платоспроможний попит селян. Як свідчать результати дослідження, розмір середньомісячної заробітної плати у працівників сільського господарства протягом досліджуваного періоду на 20 % менше середнього показника в економіці області (табл. 2).

Таблиця 2

**ДИНАМІКА СЕРЕДНЬОМІСЯЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПРАЦІВНИКІВ
ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ГРН**

Показники	2000	2008	2009	2010	2012	2013
Всього в економіці	241	1852	1987	2295	3157	3351
Сільське господарство,	145	1434	1593	1820	2470	2766
в т.ч. у % до середньо- го рівня в економіці регіону	60,2	77,4	80,2	79,3	78,2	82,54
Промисловість	357	2150	2346	2836	3691	4075
Будівництво	248	1816	1404	1988	2589	2629
Торгівля	231	1990	1923	1930	3450	3438
Транспорт і зв'язок	459	2822	3504	3930	5168	5181
Фінансова діяльність	312	2302	2191	2102	2942	3429
Державне управління	312	2253	2124	2398	3217	3315
Освіта	149	1434	1564	1857	2523	2695
Охорона здоров'я	143	1263	1313	1634	2237	2295

Джерело: розраховано за даними [13].

На жаль, зберігається негативна тенденція низького рівня заробітної плати працівників аграрної сфери порівняно з іншими галузями виробництва. Так, у 2013 р. заробітна плата в сільському господарстві на 32 і на 47 % була нижча ніж у промисловості та транспорті і зв'язку відповідно (табл. 3). Слід також зазначити, що важливим фактором, який негативно впливає на стимулювання до продуктивної праці та відтворення трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств, є не лише низький рівень оплати праці, а й низька питома вага витрат на оплату праці у собівартості сільськогосподарської продукції (табл. 3). Цей показник є також найнижчим серед інших видів економічної діяльності.

Таблиця 3

**ПИТОМА ВАГА ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ТА ВІДРАХУВАННЯ
НА СОЦІАЛЬНІ ЗАХОДИ У ВИРОБНИЦТВІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ
ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ, %**

Роки	Витрати					
	На оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	На оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	На оплату праці	Відрахування на соціальні заходи
	Сільськогосподарське виробництво		Рослинництво		Тваринництво	
2005	12,3	1,4	14,0	1,6	10,9	1,2
2008	9,6	2,3	11,6	2,8	8,0	1,9
2009	9,1	2,7	10,0	2,9	9,0	3,2
2010	9,0	3,1	8,4	2,6	9,0	3,1
2012	8,9	3,4	9,4	3,4	8,4	3,4
2013	9,5	3,8	9,7	3,9	9,3	3,7

Джерело: складено за даними [13].

Крім того, слід зазначити, що в структурі доходів домогосподарств сільських мешканців 45 % складає оплата праці, що на 20 процентних пункти менше, ніж у міських жителів. При цьому на продукти харчування сільські жителів витрачали 55 % свого доходу, що на 7 % менше, ніж міські. Згідно із загальними європейськими нормативами до бідних відносяться громадяни, які витрачають на продукти харчування більше 20 % свого сукупного доходу.

Зауважимо про гостроту проблеми зайнятості сільських мешканців. Так, аналіз практики здійснення аграрної реформи свідчить, що функціонування великих агрохолдингів призводить до посилення проблеми працевлаштування на селі. Це пояснюється тим, що застосування агрохолдингами висотехнологічного виробництва та сучасної техніки веде до необхідності вивільнення значної частки працівників.

Висновки. Отже, в результаті проведених досліджень можна впевнено стверджувати, що в сучасних економічних умовах потрібно розмежовувати питання, які має вирішувати держава, і ті, що вирішуються на рівні аграрних підприємств. Так, ми повністю підтримуємо думку авторів С.І. Дем'яненко, О.О. Єранкіна, які вважають «проблеми реанімації та розвитку аграрного виробництва мають бути цілковито компетенцією сільськогосподарсь-

ких підприємств, а зайнятість сільського населення, розвиток і планування сільських територій, їх соціальне облаштування мають стати прерогативою винятково держави і сільських громад» [2, с. 242]. Цілком природно, що сільськогосподарські підприємства можуть і повинні організаційно, фінансово підтримувати власну соціально-виробничу інфраструктуру.

Деякі агроходинги, наприклад, Нубілон, «Астарта-Київ», «Укрзернопром», «Сварог Вест Груп» фінансують кошти на підтримку і розвиток соціальної інфраструктури та соціальних закладів (лікарні, школи, дитячі садки, будинки ветеранів і учасників війни) сільських територій, де розміщені їх виробничі площі. Беззаперечним є той факт, що доцільно здійснювати поступовий перехід від політики підтримки цін і виробництва до підтримки сільських територій. Доречно нагадати, що цей напрямок аграрної політики є зараз домінуючим у багатьох розвинутих європейських країнах. Отже, ми можемо констатувати, що аграрна регіональна політика повинна ґрунтуватись:

- на активній участі місцевих громад у розв'язанні питань соціально-економічного розвитку шляхом співпраці з бізнес-середовищем;

- стимулюванні розвитку малого і середнього аграрного бізнесу;

- сприянні розвитку екологічно чистого органічного землеробства, несільськогосподарських галузей виробництва (наприклад, зеленого туризму), а також кооперативного руху;

- зростанні заробітної плати в сільському господарстві до середнього рівня в економіці; підвищенні тарифних ставок по основним професійно-кваліфікаційним групам, що вплине на підвищення престижності аграрної праці.

На наш погляд, такий концептуальний підхід дозволить зменшити рівень безробіття, а також сприятиме соціально-економічному відродженню сільської місцевості області.

Література

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Луценко, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров; Ред.: П.І. Гайдуцький; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». — К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. — 422 с.

2. Агроходинги в Україні та їх вплив на розвиток сільських територій [Текст] : монографія / [С. І. Дем'яненко, О. О. Єранкін, М. М. Коцупатрій та ін.] ; за заг. ред. С. І. Дем'яненка ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — К. : КНЕУ, 2013. — 350 с.

3. *Доценко А.І.* Сільське розселення в Україні: динаміка та структура. — К.: РВ ПС України НАН України, Вид-во Фенікс, 2010. — 288 с.
4. *Єрмаков О.Ю., Величко О.В.* Формування і ефективність використання трудових ресурсів в сільськогосподарських підприємствах: Монографія. — К.: Аграр Медіа Груп, 2010. — 174 с.
5. *Ильин А.Е., Ильина Г.В., Максимов Н.С.* Совершенствование системы премирования в сельскохозяйственных организациях // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. — 2007. — № 8. — С. 83–85.
6. *Малік М.Й.* Стан та проблеми сталого розвитку сільських територій // Трансформація сільського господарства та села / За ред. Губені Ю.Е. — Л.: ЛНАУ, 2010. — 416 с.
7. *Малік М.Й., Шпикуляк О.Г.* Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. — 370 с.
8. *Михайлова Л.І.* Економічні основи формування людського капіталу в АПК. — Суми: Видавництво «Довкілля», 2003. — 326 с.
9. *Онегіна В.М.* Гідна праця — головний соціально-економічний імператив трансформації // Трансформація сільського господарства та села / За ред. Губені Ю.Е. — Л.: ЛНАУ, 2010. — 416 с.
10. *Прокопа І.В.* Заселеність сільських територій: деструктивні зміни і загрози / І. В. Прокопа, О. Л. Попова // Економіка і прогнозування. — 2008. — № 1. — С. 63–84.
11. Сільське господарство України: криза та відновлення / За редакцією Штефана фон Крамона-Таубаделя, Сергія Дем'яненка, Арніма Куна. — К.: Гарант-Сервіс, 2004. — 207 с.
12. Сталій розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів [Текст] : монографія / [О. І. Павлов, М. А. Хвесик, В. В. Юрчишин та ін.] ; за ред. О. І. Павлова ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Одеська нац. акад. харчових технологій. — Одеса : АстроПринт, 2012. — 760 с.
13. Статистична інформація // Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Київській області // www.oblstat.kiev.ua.
14. Теорія, політика та практика сільського розвитку [Текст] / [О. М. Бородіна, І. В. Прокопа, В. В. Юрчишин та ін.] ; за ред. О. М. Бородіної, І. В. Прокопи ; Ін-т екон. та прогнозування НАНУ. — К.: ІЕП НАНУ, 2010. — 374 с.
15. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / за ред. Гейця В.М., О.М. Бородіної, І.В. Прокопи. — НАН України, Ін-т Інститут економіки та прогнозування. — К., 2012. — С. 19.
16. *Хорунжий М. Й.* Аграрна політика [Текст] : підручник /; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — К.: КНЕУ, 2010. — 321 с.
17. *Червінська Л.П.* Мотивація трудової діяльності в аграрній сфері. — К.: ПАРАПАН, 2003. — 322 с.

18. Якуба К.І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України : теорія, методологія, практика — К.: ІАЕ УААН, 2007. — 362 с.

Reference

1. Agrarian reform in Ukraine/p. Gajduc'kij, p. t. Sabluk Y. Lupenko V. Mesel'-Veseljak M. Fedorov; Ed.: P. Gajduc'kij; National Reserve. Sciences. Center «AI-t licenses financial solutions Center. economy». — K.: NSC «IAE», 2005. — 422 p. [in Ukrainian]
2. Agri-holdings in Ukraine and their impact on the development of s?l'skih Territories [text]: monograph/[S. Demyanenko, O. Erankin, M. Kocupatrij et al.]; for the floor. Ed. S. i. . Demyanenko ; Publishing education and science of Ukraine, STATE UNIVERSITY «Kyiv national Department of economic. UN-t name. Hetman».— K.: KNEU, 2013. — 350 p. [in Ukrainian]
3. Dotsenko A. Rural lodging in Ukraine: Dynamics and structure. K.: RV AC of Ukraine, the species is in Phoenix, 2010. — 288 p. [in Ukrainian]
4. Yermakov O. Velichko A. Formation and efficiency of labour resources in agricultural enterprises: monograph. — K.: licenses financial solutions Center Media Group 2010. — 174 p. [in Ukrainian]
5. Ilyin a.e., Rollin G., Maximov N.s. improvement of employee benefits in the agricultural organizations // Economics of agricultural and processing enterprises. — 2007. — No. 8. — P. 83—85. [in Russian]
6. Malik M. Condition and problems of sustainable development of rural territories//Transformation of agriculture and village/A ed. Gubeni. e.-l.: NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY, 2010. — 416 p. [in Ukrainian]
7. Malik M. Spikulak O. Personnel potential of agricultural enterprises: management aspect. — K.: NSC «IAE», 2005. — 370 p. [in Ukrainian]
8. Mikhailova L. Economic foundations of human capital formation in agriculture. — Amount: publishing house «environment», 2003. — 326 p. [in Ukrainian]
9. Onegina M. Decent work is the main socio-economic imperative transformation // Transformation of agriculture and village /A ed. Gubeni. e.-l.: NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY, 2010. — 416 pp. [in Ukrainian]
10. Prokop and the Inversion of rural areas: destructive changes and threatsi. Prokop, a. l. Popova // economics and forecasting. 2008. — № 1. — P. 63—84. [in Ukrainian]
11. Ukraine's agriculture: crisis and renewal/edited by Stefan von taubadel, Sergey Dem'anenka, Arnima Kuna. — K.: Garant-service, 2004. —207 p. [in Ukrainian]
12. Sustainable development and safety of agrifood sector of Ukraine in conditions of globalization challenges [text]: monograph / [O. Pavlov, M. . Hvesyk, V. Yurchyshyn, etc.]; by Ed. O. Pavlov; Publishing and education, youth and sports of Ukraine, the Odessa national. teaching. food technologies. — Odesa: Astroprint, 2012. — 760 p. [in Ukrainian]

13. Statistical information // State Committee of statistics of Ukraine. Main Department of statistics in Kiev oblast //www.oblstat.kiev.ua.

14. Theory, policy and practice for rural development [text] / [O. Borodin, Ii. V. Prokop, V. Yurchyshyn, etc.]; by Ed. O. M. Borodin, and V. Prokop; Al-t economic. and forecasting UNAS. — K.: ?EP NASU, 2010. — 374 p. [in Ukrainian]

15. Ukrainian model of agricultural development and its soc?oekonom?čna reorientation: science. Ext. / by Ed. M. Gejc, O. M. Borodino, and v. Prokop. — NAS, Ying, Institute for Economics and forecasting. — K., 2012. — p. 19 [in Ukrainian]

16. Khorunzhiy M. Agricultural policy [text]: tutorial/; Publishing education and science of Ukraine, STATE UNIVERSITY «Kyiv national Department of economic. UN-t name. Hetman «.— K.: KNEU, 2010. — 321 p. [in Ukrainian]

17. Chervinskaya L. Motivation activities in the agricultural sector. — K.: PARAPAN, 2003. — 322 p. [in Ukrainian]

18. Jakuba K. Life and employment potential of the rural population of Ukraine: theory, methodology, practice. — K.: IAE Sciences, 2007. — 362 p. [in Ukrainian]

УДК 338.436

Плотнікова М.Ф.

к.е.н., доц.,

Житомирський національний агроекологічний університет

МЕХАНІЗМ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Plotnikova M.F.

dr., associate Professor

Zhytomyr National Agroecological University

THE MECHANISM RURAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ. Визначено основні проблеми розвитку сільських територій. Розкрито перспективи соціально-економічного та екологічного механізмів органічного розвитку як інструменту самовизначення і забезпечення продовольчої та економічної безпеки в Україні. Оцінено пріоритетні напрями соціально-економічних процесів у сільській місцевості, у тому числі шляхом організації сільськогосподарських кооперативів, впровадження безвідходного виробництва і переробки сільськогосподарської сировини, ноосферної освіти, свідомого батьківства, природодоцільного харчування, культури на основі історико-культурної спадщини народу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: сільський розвиток, сільські території, продовольча та економічна безпека, органічне землеробство та безвідходна життєдіяльність, екологічні поселення.

ANOTATION. The article identifies the main problems of rural development. It also reveals prospects of socio-economic and ecological mechanisms of organic development as a tool of self-determination and ensure food and economic security in Ukraine. The author estimates the priorities of fostering the social and economic processes in rural areas, including through the organization of agricultural co-operative groups, the introduction of waste-free production and processing of agricultural raw materials, noospheric education, conscious parenting, natural conformable power, a culture based on historical and cultural heritage of the people.

KEY WORDS: rural development, rural areas, food and economic security, organic farming and waste-free activity, environmental settlements.

Постановка проблеми. Багатогалузевий характер і взаємопов'язаний й взаємообумовлений характер становлення та функціонування організаційно-економічного механізму сільського розвитку, недостатньо високий рівень інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання на сільських територіях, існуючи тенденції становлення та умови глобалізації світової економічної системи визначається впливом багатьох факторів макроекономічного та мікроекономічного рівнів: галузевого і міжгалузевого характеру; зонального; внутрішньозонального, регіонального; локального та місцевого; що формують проблемно-геополітичну, соціально-економічну та еколого-історичну основу життєдіяльності аграрного сектору потребують особливого підходу до їх вивчення внаслідок базисного характеру сільського господарства по відношенню до інших секторів економіки та проактивного населення країни. Різноманіття форм прояву соціально-екологічних, економіко-політичних, історико-культурних і глобалізаційних чинників, їх динамічний характер і вплив на регіональний на загальнодержавний розвиток орієнтують проводити подальші дослідження у сфері формування інвестиційного іміджу об'єктів суспільних відносин у напрямі трансформації економіки у самоорганізовану та системнорегульовану структуру, що як пріоритетні явища та процеси в країні розглядає крізь призму національної само визначеності, історико-культурної самобутності, продовольчої та економічної безпеки та соціально-екологічної спрямованості розвитку. Полі структурний характер вказаних проблем і постійна їх динаміка визначили напрям дослідження.

Аналіз останніх публікацій. Еколого-економічні аспекти розвитку сільських територій з позицій виробництва біологічної

продукції, безвідходного характеру життєдіяльності та соціально-культурних основ функціонування людської спільноти розкриваються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників-практиків. Зокрема, практичному впровадженню ґрунтозахисних, еного, ресурсо- та вологозберігаючих технологій землеробства присвячені дослідження Е. Фолкнера, М. Фукуоки, З. Хольцера, І. Овсінського. Ю. Слащиніна, Н. Курдюмова, Б. Бублика, В. Білого, І. Бочинського, Ф. Моргуна, С. Антонця та інших, що дозволяють отримувати стабільні врожаї, максимально ефективно використовуючи енергію сонця, вітру за економічно доцільних витратах термальних і фінансових ресурсів. До відомих та актуальних розробок у сфері соціально-економічного розвитку відносяться праці О. Булавки, П. Гайдуцького, З. Герасимчука, В. Горкавого, Б. Данилишина, М. Кропивка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, П. Саблука, В. Трегобчука, В. Юрчишина та багатьох інших вчених. Заслужують на увагу наукові розвідки А. Величка, Ю. Лузана, П. Макаренка, А. Стельмашука стосовно питань фінансування соціально-культурних і побутових закладів на селі, а також дослідження проблем оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств М. Дем'яненка, Д. Деми, В. Синчака, Л. Тулуша, С. Юшка. Проблемам активізації і гармонізації суспільно-економічних стосунків, організації, інвестиційної і інноваційної діяльності з метою розвитку сільських територій присвячені праці Н.В. Зіновчук, В.В. Зіновчука, О.В. Скидана. Правові основи взаємодії і вирішення суспільно-економічних питань знаходять своє рішення у ряді нормативно-правових актів (Закони України «Про особисте сільське господарство», «Про фермерське господарство», «Програма розвитку сільського господарства до 2020 р.» та ін.). Аспекти регіонального розвитку територій, можливості використання європейського і світового досвіду в діяльності національних і наднаціональних формувань описані Т. Зінчук. Теоретичні, методологічні і практичні аспекти розвитку сільських територій, а також перспективи оптимізації національної аграрної політики знаходяться в центрі уваги В. Юрчишина, О. Бородіної, В. Збарського, І. Прокопи, Л. Шепотька. Питання ресурсного забезпечення, обумовлені обмеженнями в їх кількості з позицій залучення до виробничого процесу є темою досліджень Л. Давиденко.

Невирішена частина загальної проблеми. До невирішених раніше частини загальної проблеми суспільного, зокрема сільського розвитку, слід віднести його багатогранність і пов'язані з цим методологічні підходи до його оцінки, зокрема з позицій

аналізу діяльності нових екологічних поселень, та механізм активізації відродження сільських територій через управління на всіх рівнях суспільного розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення елементів організаційно-економічного механізму розвитку сільських територій і методичних підходів до його оцінки.

Виклад основного матеріалу. Державна статистика засвідчує наявність в Україні двох протилежних за напрямками дії процеси: перший — відтік населення з сіл і занепад сільських територій, а другий — активне повернення людей до землі. Багато з наших сучасників захоплені здоровим способом життя, розуміючи, що нам у спадок дісталася проблемна екологія, хоча існує твердження про те, що думку про екологію насаджують ті, хто продають новітні технології й мають на меті одержання прибутку, а отже, формують суспільне бачення як безумовну потребу. Наразі люди повертаються до стійких традиційних, продуктивних систем, зокрема багаторівневим харчовим лісам [1]. Така система набагато енергоефективніша, ніж інтенсивна технологія вирощування, що використовується на більшості площ у світі. Досвід мешканців невеликого містечка біля м. Ханой (Корея) упродовж 28 поколінь доводять можливість працювати продовж невеликого часу (2 години на добу або день на тиждень в середньому протягом року), щоб отримувати стійкі екологічно чисті поживні та корисні врожаї, що містять різноманітну систему мікроелементів і вітамінів, у тому числі тонізуючі та лікарські трави. Будучи одного разу створена, така система вдосконалюється постачає живу їжу впродовж тривалого часу у кількості, що значно перевищує потреби однієї родини [1]. Аналогічним є досвід української родини Решт з Брусилівського району Житомирської області, яка впродовж 5 років створили оазу в селі, де практично не було мешканців. Їх діяльність щодо відродження національної культури та виховання сприяла формуванню згуртованості сільської молоді, поверненню родин до села, облаштуванню територій. В Україні створюються нові екологічні поселення як на базі зникаючих сіл, так і в межах відведених територій. Наразі їх налічується близько ста. Потреба законодавчого врегулювання цього руху та контролю збоку органів державної влади є основою оптимізації суспільних відносин щодо набуття кожним громадянином країни своєї маленької Батьківщини та формування засад продовольчої та економічної безпеки, спрямування власних інвестицій громадян на спустошені території та відродження української нації.

Всеукраїнська громадська організація «Народний рух захисту Землі» (ВГО НРЗЗ), утворена в березні 2008 р., має на меті перетворення Землі в ідеальне середовище для проживання людини. Завданням організації є сприяння формуванню нового світогляду. Одним з першочергових стратегічних завдань у формуванні нового світогляду людей, на нашу думку, є забезпечення законодавчої бази з метою отримання українською сім'єю 1 га землі в сільській місцевості для облаштування родової садиби. Суть пропозицій, запропонованих ВГО НРЗЗ у плані розвитку сільських територій, полягає у такому: надати законодавче право кожному громадянину України, при бажанні, отримати 1 га землі для облаштування родової садиби безоплатно, без права продажу, у постійне або довічне користування, з правом передачі лише в спадок. Це питання ставилось і розглядалось на офіційному рівні починаючи з 2008 р., а саме в межах таких заходів і рішень:

— круглий стіл з міністерствами і відомствами на базі Міністерства аграрної політики та продовольства України (жовтень 2008 р.), яким підтримано ідеї висловлені учасниками та запропоновано сформулювати концепцію;

— круглий стіл з депутатами Верховної Ради України (листопад 2009 р.) — на основі розробленої Концепції «Родова садиба» ініційовано підготовку законопроекту «Про родові садиби та родові поселення»;

— доручення Кабінету Міністрів України 8-ми міністерствам і відомствам та аграрній науці (липень 2009 р.) — розглянути запропонований ВГО НРЗЗ проект Концепції «Родова садиба» і внести пропозиції. У подальшому озвучена пропозиція передбачала врахувати ідею Концепції «Родова садиба» при підготовці Державної програми розвитку сільських територій до 2020 р.;

— міжнародна конференція на базі ННЦ «Інститут аграрної економіки» (березень 2013 р.) підтвердила актуальність питань, що ставились та ініціювали вивчення ідеї «Родова садиба» як одного з напрямів відродження сільських територій;

— доручення Кабінету Міністрів України (червень 2014 р.), в якому визнано актуальність пропозицій, висловлених у Концепції «Родова садиба» та запропоновано її подальше вивчення на рівні областей;

— круглий стіл на базі ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН (травень 2015 р.) ще раз підкресли інвестиційну, продовольчу, природо- та ґрунтохоронну, соціальну, економічну та інші складові ідеї «Родова садиба», що активізують внутрішній поте-

ніціал територій та сприяють отриманню синегетичного та мультиплікативного ефектів щодо локальних економік.

Наразі в Україні створено близько ста нових екологічних поселень і темпи їх появи зростають. Для прикладу наведемо тенденції їх зростання в різних місцях України: Хутір Буда (Чигиринський район Черкаської області) у 2003 р. тут проживало 3 сім'ї, у 2009 р. — їх було вже 23 сім'ї. У Житомирській області станом на початок 2010 р. було 1 поселення, у 2015 р. їх налічується 12. Міністерство аграрної політики та продовольства України і НААНУ у 2013–2015 рр. вивчали практику створення нових населених пунктів на сільських територіях з виїздом безпосередньо в нові поселення. Результати вивчення досвіду створення та функціонування екологічних поселень доповідалися керівництву Міністерства аграрної політики та продовольства України. Вони полягають в такому.

Враховуючи, що для облаштування однієї родової садиби та за 10 років наповнення її усім необхідним для повноцінної життєдіяльності, потрібні фінансові вкладення в розмірі приблизно 300 тис. гривень. Є можливість висвітлити такі державні інтереси від реалізації вказаного вище проекту:

1) якщо площу, яку займало село зняте з карти України прийняти за 250 га, і віддати її під родові садиби, то:

— вкладення (інвестиції) приватними (фізичними) особами, в розрахунку на один населений пункт становитимуть (250х300 тис. грн) 75 млн грн протягом 10 років, або 7,5 млн грн щорічно;

— екологічно чистої плодово-овочевої продукції буде вирощено на 2,5 млн грн у розрахунку на рік;

2) якщо відродити 600 населених пунктів, які зняті з карти України (і ще не зняті, але їх немає) за роки незалежності і ще 600 сіл, які знаходяться на межі зникнення, то це забезпечить:

— зайнятість 100 тис. середньорічних працівників протягом 10 років;

— щорічні інвестиції приватних осіб у розрахунку на рік — 9 млрд грн;

— щорічно екологічно чистої плодово-овочевої продукції в розрахунку на рік буде вирощено приблизно на 3 млрд гривень.

У згаданих 1200 населених пунктах буде посаджено 100–150 тис. га лісових насаджень, або збережено 1–1,5 млрд грн бюджетних коштів на ґрунтозахисні заходи. Реальність даного проекту полягає в тому, що не вимагає окремого фінансування (на початковому етапі достатньо дії прийнятих Законів і підзаконних нормативно-правових актів) та розуміння того, що всі складові для вирішення цього питання в державі є, а саме:

— земля, яка потребує захисту і піклування з боку держави (яка створює фінансові та інші проблеми державі);

— люди, які готові взяти землю під свою опіку (під родові маєтки);

— законодавча база, яка дає можливість місцевим органам влади вирішувати ці питання у відповідності до ст. 102-1 Земельного Кодексу України.

Саме ці питання становлять основу роботи ВГО НРЗЗ, яка проводиться разом з місцевими органами влади на рівні областей, районів і сільських рад через проведення круглих столів, громадських слухань та інших форм доносить інформацію до широкої громадськості. Враховуючи наміри Міністерства аграрної політики та продовольства України і НААНУ визначити Житомирську область як базову для вивчення процесів створення нових населених пунктів на сільських територіях, було прийнято рішення провести круглі столи в тих районах, де є поселення. У 5-ти з 6-ти таких районів ця робота проведена. Проведення вказаних заходів показало доцільність цієї роботи в плані роз'яснення розвитку існуючих процесів в Україні і відношення до них державних органів та аграрної науки. Ця робота також дозволила змінити ставлення до представників нових поселень у позитивний бік. Наразі підготовлена і знаходиться на затвердженні програма вивчення теми розвитку сільських територій через реалізацію ідеї родових садиб для студентів аграрних університетів.

З метою визначення рівня розвитку сільських територій і подальшої його активізації пропонується наступна методика його оцінки, яка базується на інтегральних (комплексних) і базових (часткових) показниках. В якості інтегрального показника розглядаємо коефіцієнт фактичного рівня сільського розвитку (k_{ef}), який розраховується за формулою:

$$k_{ef} = \frac{B_{oc}}{\sum_{i=1}^N B_{fc} - \sum_{i=1}^N Z_i}, \quad (1)$$

де B_{fc} — фактичні сумарні витрати на облаштування соціальної інфраструктури; B_{oc} — річні витрати на реконструкцію та відтворення об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури, Z_i — фактичні залишки нереалізованої продукції минулих періодів;

У цілому результативність діяльності, спрямованої на сільський розвиток, пропонується оцінювати індексним методом за рівнем сільського розвитку (R_{cp}) за такою формулою:

$$R_{cp} = \frac{I_{K_{нас}} * I_{K_{інф}}}{I_{K_г} * I_{K_n}}, \quad (2)$$

де $K_{нас}$ — індекс чисельності населення, яка повертається на сільські території для постійного проживання та кількість дітей народжених у межах них; $I_{K_{інф}}$ — чисельність об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури, що знаходяться на території; $I_{K_{інф}}$ — індекс чисельності об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури, що знаходяться на території; $I_{K_г}$ — індекс величина витрат на утримання ділянки з метою проведення лісо відновлюваних і меліоративних робіт; I_{K_n} — індекс кількості об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури, що знаходяться на території та не використовуються.

Варто відмітити, що попередні покоління людей споживали продукти харчування, що були вирощені з насіння, дарованого Богом й перевірилися на якість комахами. Такі продукти були соковитими, ароматними з характерним для виду ознаками, їх було приємно їсти, тоді як сучасні технології зорієнтовані на інтенсивні технології виробництва головним акцентом вбачають забезпечення широкомасштабного виробництва, полегшених способів пакування, транспортування та зберігання. Бізнес-технології, що трансформували продукцію, виділивши переважно зовнішні стандартизовані характеристики, позбавили продукт властивої йому індивідуальності та споживчо-лікувальної складової. Як наслідок таких бізнес-технологій відбулась зміна навколишнього середовища, погіршився стан здоров'я людини, який змусив останню стати заручником системи. Нам відомо, що формування будь-якої структури відбувається з того матеріалу, з якого вона збудована й саме він стає основою продукovanого ним товару, а тому «ми те, що ми їмо». Ця сторона харчування або маловивчена, або не пропагується, — певно це комусь вигідно. На противагу технократично-глобалізаційним процесам світової економіки практично у всіх країнах світу з'явилися екологічні поселення як альтернативна модель майбутнього суспільства, що живе в гармонії з природою. Головна ідея таких поселень полягає в тому, щоб на ділянці не менше ніж 1 га кожна бажаюча того родина створила самостійне самостатнє екологічне середовище, де можна вести гармонійне життя. Практика господарської діяльності та суспільних процесів на сільських територіях України засвідчують, що на такій ділянці, що з любов'ю облаштовується 10

років без особливих трудових, матеріальних і фінансових витрат можна виробити понад 20 т чудових екологічно чистих продуктів харчування. Така діяльність не є фермерством. Особливими є відносини людини із землею, — ділянка не підлягає відчуженню, продажу чи заставі й передаватися може лише у спадок. Прикладом такого господарювання є помістя Зеппа Хольцера в Австрії, який своїм досвідом доводить переваги природо доцільного господарювання та життєдіяльності. Його метод господарювання отримав назву пермакультурного дизайну Зеппа Хольцера. Фермер за своєю природою є аграрієм-революціонером, який практично довів можливість процвітання людини в будь-яких природно-кліматичних і суспільних умовах. Так, трудова діяльність самого Зеппа Хольцера зводиться до висіву змішаного насіння та подальшого збору плодів, овочів, трав та іншої продукції влітку та восени. Внаслідок синергетичного, симбіотичного та інших ефектів співпраці з природою врожаї Зеппа Хольцера в багато разів перевищують врожаї сусідів, що працюють за традиційними технологіями. Водночас така продукція є екологічно чистою (не використовуються хімічні добрива та засоби захисту рослин), поживною, цілющою та смачною.

Висновки. Таким чином, варто констатувати, що співпраця з природою, спостережливість і бережливе ставлення до неї, зокрема, з позицій нульового зростання створює умови для підвищення якості життя людей, формування засад продовольчої, економічної та екологічної безпеки та розвитку в довгостроковій перспективі. Ініціювання та підтримка законопроекту «Про родові садиби та родові поселення» в результаті його впровадження має синергетичний і мультиплікаційний ефект, що сприяє залученню понад 75 млн грн власних інвестицій громадян з метою планомірного розвитку мережі населених пунктів на сільських територіях.

Література

1. 300-летний пищевой лес. Відео. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vkontakte.ru/club13378441>
2. Хольцер З. Пермакультура Зеппа Хольцера. Практическое применение для сада, огорода и сельского хозяйства. Ч. 1; [Пер. с нем. Э. А. Шеек.]. — Орел: С.В. Зенина, 2009. — 160 с.
3. Christian D. L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities [Електронний ресурс] / D. L. Christian. — Paperback: New Society Publishers, 2003. — 273 p. — Режим доступу: https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Communities

4. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony — with itself as well as nature — is tough, but attainable [Электронный ресурс] / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era. — Режим доступа: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>

5. Plotnikova M. Innovative character of rural territories social potential realization / M. Plotnikova // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. — 2014. — № 36. — № 4. — P. 956–958.

Reference

1. 300-letniy pizhevoy les. Video. — [Elektronniy resurs]. — Rezhim dostupu: <http://vkontakte.ru/club13378441>

2. Holtser Z. Permakultura Zeppa Holtsera. Prakticheskoe primenenie dlya sada, ogoroda i selskogo hozyaystva. Ch. 1; [Per. s nem. E. A. Sheek.]. — Orel: S.V. Zenina, 2009. — 160 s.

3. Christian D. L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities [Elektronniy resurs] / D. L. Christian. — Paperback: New Society Publishers, 2003. — 273 p. — Rezhim dostupu: https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together_Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Communities

4. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony — with itself as well as nature — is tough, but attainable [Elektronniy resurs] / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era. — Режим доступа: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>

5. Plotnikova M. Innovative character of rural territories social potential realization / M. Plotnikova // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. — 2014. — № 36. — № 4. — P. 956–958.

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

ECONOMIC MECHANISMS OF GREENING AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ: У статті дано характеристику процесу побудови ефективного економічного механізму екологізації сільськогосподарського виробництва відповідно до концепції стійкого розвитку. Розглянуто теоретичні аспекти природоохоронного вектору розвитку вітчизняної аграрної сфери у контексті оптимізації економічної, екологічної та соціальної складових. Запропоновано розмежувати ринковий і державний механізми екологізації сільськогосподарського виробництва.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Екологізації, економічний механізм, навколишнє природне середовище, природоохоронні заходи.

ANNOTATION: The article describes the process of constructing an effective economic mechanism of ecological agriculture in accordance with the concept of sustainable development. The theoretical aspects of environmental vector of development of the domestic agricultural sector in the context of optimizing the economic, environmental and social components. A distinction between market and state mechanisms of ecological agriculture.

KEY WORDS. Greening, economic mechanism, environment, conservation measures.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими завданнями. Практика господарювання свідчить, що останніми десятиліттями в Україні посилились кризові явища в екологічній сфері, подальше поглиблення яких змушує враховувати екологічну складову в організації економічної діяльності та поставити її в ряд основних пріоритетів розвитку країни.

Масштаби екодеструктивних змін у різних регіонах є неоднаковими. В одних спостерігається незначне погіршення екологічної ситуації, в інших маємо говорити про екологічну кризу. У рі-

зних галузях і регіонах значно відрізняються можливості розв'язання екологічних проблем.

Ефективна розбудова держави в ринкових умовах господарювання не можлива без збалансованого гармонійного розвитку природних і суспільних відносин. Ці відносини визначаються, насамперед, рівнем екологізації суспільного виробництва, який обумовлює необхідність формування екологічно орієнтованого механізму раціонального природокористування і передбачає найбільш повну та цілеспрямовану екологічну орієнтацію фінансових механізмів. Сьогодні спостерігається глобалізація масштабів екологічних проблем, а отже, зростає необхідність реалізації принципів сталого розвитку світової економіки.

Поняття «сталий розвиток» вперше сформулювала у 1987 році Комісія ООН з питань довкілля. Сталий розвиток (англ. Sustainable development) — це загальна концепція, що стосується встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, зокрема їхньої потреби в безпечному і здоровому довкіллі [1].

Чільне місце у забезпеченні такого балансу займає актуальна для українських підприємств проблема екологізації виробництва та її фінансування. Приймаючи рішення про вдосконалення власного виробництва, суб'єкти господарювання зазвичай керуються меркантильними інтересами, тому важливо створити дієві механізми регулювання та стимулювання екологізації як на державному рівні, так і на рівні підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, котрим присвячується наша стаття. Різні аспекти екологізації вітчизняного виробництва розглянуто в працях вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них роботи таких дослідників, як В. Борисова, В. Горланчук, О. Гуторов, Н. Зіновчук, Л. Мельник, С. Мочерний, О. Попова, П. Руснак, А. Сохнич, О. Тараріко, А. Тихонов, В. Трегобчук, М. Хвесик, О. Ходаківська, Л. Іванова, Т. Калініченко, Л. Кожушко, Н. Еріашвілі, В. Новіцький, Ж. Поплавська, О. Проколенко, В. Фещенко, Ю. Хомош та інші. Проте питання механізму формування та використання економічного механізму регулювання екологізації аграрного виробництва потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою цієї статті є розробка економічного механізму регулювання екологізації аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під стійким роз-

витком еколого-економічної системи слід розуміти розвиток, спрямований на збільшення виробництва конкурентоспроможної продукції за рахунок створення стійкого агроландшафту, використовуючи екологічні методи господарювання на основі впровадження адаптивно-ландшафтних систем землеробства, забезпечуючи раціональне залучення в господарський оборот і підвищення ефективності використання природних, матеріальних і трудових ресурсів сільської місцевості.

В Україні практично не здійснюється єдина послідовна державна політика щодо екологізації економіки, що передбачає запровадження та реалізацію принципів раціонального природокористування та мінімізацію негативного впливу на екологічні об'єкти при здійсненні антропогенної діяльності. Аналіз динаміки абсолютних та інтегрованих показників техногенного навантаження на навколишнє природне середовище свідчить про те, що екологічна ситуація у природному довіклі, як життєво важливому середовищі для існування людини, залишається досить складною. Це підтверджує 102 позиція України серед 132 країн світу у 2012 році в міжнародному рейтингу екологічних досягнень (Environmental performance Index), розрахованому фахівцями Єльського університету (США) за 25-ти показниками, що характеризують дієвість державної політики держав щодо збереження екосистем. Загалом екологічно чистою в Україні вважається лише 6 % її території [2].

В умовах сучасної модернізації аграрної економіки змінюється і структура фінансування аграрного виробництва в частині природоохоронної діяльності — збільшується використання коштів самих аграрних підприємств для вирішення власних екологічних проблем при скороченні бюджетних асигнувань.

Крім того, враховуючи те, що економічний механізм регулювання — це, передусім, сукупність впливів фінансових відносин, які є знаходяться у взаємозалежності з рухом фінансових ресурсів доцільним є розгляд змістовності фінансового регулювання як узгодженого руху фінансових потоків, що утворюються внаслідок матеріалізації фінансових відносин між різними суб'єктами господарювання, зокрема такого, як держава.

Природоохоронні заходи та проекти, що потребують значних обсягів фінансування, реалізуються із залученням коштів з різних джерел (державний бюджет, обласний бюджет і місцеві бюджети, а також кошти підприємств та організацій) на умовах співфінансування.

Одним із важелів економічного механізму регулювання екологізації, можна розглянути:

— ліміти використання природних ресурсів;

— ліміти на розміщення відходів, скидів і викидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище;

— збір за забруднення навколишнього природного середовища, який встановлюється на основі фактичних обсягів викидів, лімітів скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище і розміщення відходів.

Засобом економічного механізму стимулювання екологізації є спільне фінансування за рахунок бюджетних коштів різних рівнів і фонду охорони природного навколишнього середовища підприємств області для здійснення природоохоронних заходів, що передбачені діючими природоохоронними програмами.

На Житомирщині розроблена відповідно до Основних засад державної екологічної політики України на період до 2020 року Обласна комплексна програма охорони навколишнього природного середовища на 2014–2017 роки, що визначає основні напрями регіональної екологічної політики, метою якої є стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища регіону до рівня, необхідного для гарантування екологічно безпечного природного середовища, в першу чергу для життя і здоров'я населення, а також впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем.

Механізм економічної відповідальності за неефективне використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища включає:

— відшкодування в установленому порядку збитків, завданих порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища;

— збір за спеціальне використання природних ресурсів, який встановлюється на основі нормативів зборів і лімітів їхнього використання;

— плату (відшкодування) за погіршення якості природних ресурсів у результаті володіння і користування ними юридичних та фізичних осіб (табл. 1).

Фінансовий механізм процесу екологізації може формуватися за рахунок:

— державного бюджету, у тому числі державного фонду охорони навколишнього природного середовища;

— обласного фонду охорони навколишнього природного середовища;

— місцевих бюджетів, у тому числі місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища;

— кошти підприємств, установ та організацій;

— кошти інвесторів;
 — кошти з інших джерел, у т.ч. небюджетних екологічних фондів, міжнародних благодійних фондів (табл. 1).

Таблиця 1

**РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОГРАМИ
 ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА
 ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ ДО 2017 РОКУ**

Обсяг коштів, які пропонується залучити на виконання Програми	Етапи виконання Програми				Усього витратна виконання Програми, тис. грн
	I				
	2014 р., тис. грн	2015 р., тис. грн	2016 р., тис. грн	2017 р., тис. грн	
Обсяг ресурсів, всього, у тому числі:	67649,99	65668,10	62903,73	24537,76	220759,58
Державний бюджет	1993,56	4213,56	5227,56	1993,56	13428,24
Державний фонд ОНПС	15827,85	13860,59	17036,54	12000,00	58724,98
Обласний фонд ОНПС	8004,00	8469,00	9967,00	4157,00	30597,00
Місцеві бюджети	23222,58	26198,65	19561,53	5987,70	74970,46
Місцеві фонди ОНПС	10354,90	10354,00	10354,00	100,00	31162,90
Власні кошти	8247,10	2572,30	757,10	299,50	11876,00

Джерело: [3].

Природно, що у формуванні економічного механізму регулювання екологізації аграрного виробництва велику роль відіграють бюджети всіх рівнів. Головне у використанні коштів бюджету — участь аграрних підприємств у реалізації великих екологічних програм державного, республіканського або муніципального рівнів.

Стосовно аграрного сектора, як показав аналіз спеціальної літератури, використовуються такі механізми держпідтримки:

— податкова політика, здійснювана шляхом призначення і диференціації податкових ставок, введення податкових пільг, звільнення від податків, диференціації в оподаткуванні виробництва окремих видів продукції аграрного комплексу і т.д.;

— грошово-кредитна політика, за допомогою якої уряд впливає на грошове звернення. Це заходи щодо пільгового і пріорите-

тного кредитування інвестиційних проектів, пільгового страхування урожаю певних видів сільськогосподарських культур, особливо в регіонах ризикованого землеробства і т.д.;

— бюджетна політика — державні органи мають право розподіляти засоби бюджету за різними напрямками, виділяючи галузям, соціальним групам населення, визнаним у даний проміжок часу пріоритетними, великі бюджетні асигнування;

— цінова політика в цілому здійснюється шляхом регулювання цін, встановлення граничних цін на деякі суспільно значущі товари і послуги, граничних рівнів рентабельності для підприємств — монополістів і параметрів, що визначають величину цін;

— у сільському господарстві застосовують механізм гарантованих цін, що встановлюються органами влади на рівні, що забезпечує господарствам мінімальну рентабельність виробництва і отримання доходів, достатніх для розширеного відтворення, порогових (захисних) цін;

— планування, якому належить особливе місце в системі держпідтримки аграрного сектору;

— дотації з бюджету — це асигнування з державного бюджету, що виділяються підприємствам за продану продукцію для покриття збитків, зокрема планових, наприклад, дотації до цін на продукти харчування для зниження витрат споживачів;

— підтримка сфер освіти, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, соціальна політика;

— державне замовлення, коли держава виступає найбільшим прямим замовником продукції;

— механізм обмежень і заборон певних видів економічної діяльності, державне ліцензування і реєстрація;

— зовнішньоекономічна політика, що припускає законодавче встановлення ставок митних зборів, обмінних курсів валют, використання іноземних позик, інвестицій, валютних обмежень [4, с. 20].

При економічному регулюванні господарсько-фінансової діяльності суб'єктів агровиробництва з урахуванням процесів екологізації з'являється необхідність в оцінці ефективності екологоорієнтованих проектів для прийняття раціонального рішення щодо їх подальшої реалізації розвитку (табл. 2).

Ми вважаємо, що головне питання — де взяти гроші для новітніх екологічно-чистих технологій і випуску високоякісної агропродукції, може бути виражено через використання міжнародного і українського досвіду модернізації через:

— приватизацію землі та нерухомості,

— продаж частини природних ресурсів,

— здачу в тимчасову оренду приміщень, які не можуть на найближчу перспективу брати участь в оновленні виробництва;
 — прийняття рішень кращими конструкторсько-технологічними силами для модернізації устаткування а аграрному секторі. Посилення конкуренції та екологізація виробництва змушує керівництво аграрних підприємств шукати всі можливі варіанти скорочення витрат, пов'язаних з тиском на навколишнє середовище.

Таблиця 2

**ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
 ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Група показників	Показники
<i>Екологічна ефективність</i>	Зміна частини території, складової землі, вилученої з продуктивного обороту
	Зміна частини площі с.-г. угідь з ерозією ґрунтів
	Частина площі земель с.-г. призначення, яку складають с.-г. угіддя
	Зміна питомої ваги площ еродованих земель, %
	Внесення мінеральних добрив на 1 га оброблених земель, кг/га
	Внесення органічних добрив на 1 га оброблених земель, кг/га
	Питома вага органічних добрив в загальній масі добрив, %
	Питома вага ґрунтозахисних культур у площі посівів, %
<i>Еколого-економічна ефективність</i>	Зміна екологічних функцій ґрунту, грн/га
	Зміна економічних функцій ґрунту (приріст вартості с/г виробництва), грн/га
	Відвернений екологічний збиток водним ресурсам (зниження забруднення), грн/га
	Витрати на проведення екологічно-орієнтованих заходів, грн/га
<i>Економічна ефективність</i>	Додатковий об'єм продукції, отриманої при проведенні еколого-орієнтованих заходів, на 1 га
	Додатковий чистий дохід від впровадження еколого-орієнтованих заходів, на 1 га
	Трудові витрати, чол./га
	Виробничі витрати на 1 га

Джерело: [5., с. 23].

На нашу думку, вирішення проблеми екологізація аграрної економіки сприятиме розв'язанню внутрішніх проблем суспільства: формуватиме позитивний імідж держави, сприятиме забезпеченню збалансованого розвитку народногосподарського комплексу та служитиме гуманістичній цілі — створення сприятливого середовища життєдіяльності для майбутніх поколінь.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розв'язок у даному напрямку. Отже, в рамках усього господарського комплексу на макро рівні можна виділити такі важливі напрями економічних перетворень: структурна еколого-орієнтована перебудова, зміна інвестиційної політики із врахуванням екологічних пріоритетів, перехід до політики ресурсо- та енергозбереження, формування екологічної свідомості та культури суспільства. Усі ці механізми і реформи неминуче в тій чи іншій мірі позначатимуться на розвитку бізнесу, пов'язаного з екологічною діяльністю. Важливу роль у спрямуванні соціо-еколого-економічного розвитку суспільства повинні відігравати досконалі важелі економічного механізму. Перехід економіки на екологічні рейки повинен здійснюватись в умовах зміни законодавчого поля щодо сприяння екологізації економіки.

Вирішення проблеми екологізація економіки сприятиме розв'язанню внутрішніх проблем суспільства: формуватиме позитивний імідж держави, сприятиме забезпеченню збалансованого розвитку народногосподарського комплексу та служитиме гуманістичній цілі — створення сприятливого середовища життєдіяльності для майбутніх поколінь.

Література

1. Сталий розвиток [Електронний ресурс] / Сайт Вільної енциклопедії. — Режим доступу: http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток.

2. Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки. Аналітична записка Електронний ресурс] / Сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/807/>.

3. Обласна Комплексна програма охорони навколишнього природного середовища в Житомирській області на 2014-2017 роки [Електронний ресурс] / Сайт Житомирської обласної державної адміністрації. — Режим доступу: <http://zt.gov.ua/index.php/2014-11-21-07-21-01/рішення-28-сесії/6371-№1329-про-обласну-комплексну-програму-охорони-навколишнього-природного-середовища-в-житомирській-області-на-2014-2017-роки.html>.

4. Сидоренко А.І., Катан Л.І. Фінансове забезпечення екологізації аграрного виробництва в умовах трансформації економіки / А.І. Сидоренко, Л.І. Катан // Сайт журналу «Економіка и менеджмент — 2013: перспективи интеграции и инновационного развития». Том 2. — Режим доступу: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom2.

5. Економічні аспекти екологізації розвитку продовольчого комплексу регіону. — Ірпін: Академія державної податкової служби України, 2020. — 77 с.

Reference

1. Stalyi rozvytok [Elektronnyi resurs] / Sait Vilnoi entsyklopedii. — Rezhym dostupu: http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Stalyi_rozvytok [in Ukrainian].

2. Napriamky derzhavnoi polityky shchodo ekolohizatsii natsionalnoi ekonomiky. Analychna zapyska Elektronnyi resurs]/ Sait Natsionalnoho instytutu stratehichnykh doslidzhen pry Pryzydenti Ukrainy. — Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/807/>. [in Ukrainian].

3. Oblasna Kompleksna prohrama okhorony navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha v Zhytomyrskii oblasti na 2014-2017 roky [Elektronnyi resurs] / Sait Zhytomyrsko oblasnoi derzhavnoi administratsii. — Rezhym dostupu: <http://zt.gov.ua/index.php/2014-11-21-07-21-01/rishennia-28-sesii/6371-№1329-pro-oblasnu-kompleksnu-prohramu-okhorony-navkolyshnoho-pryrodnoho-seredovyscha-v-zhytomyrskii-oblasti-na-2014-2017-roky.html>. [in Ukrainian].

4. Sydorenko A.I., Katan L.I. Finansove zabezpechennia ekolohizatsii aharnoho vyrobnytstva v umovakh transformatsii ekonomiky / A.I. Sydorenko, L.I. Katan // Сайт журналу «Экономика y menedzhment — 2013: perspektivy yntehratsyy y ynnovatsyonnoho rozvytyia». Том 2. — Режим доступу: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom2. [in Ukrainian].

5. Ekonomichni aspekty ekolohizatsii rozvytku prodovolchoho kompleksu rehionu. — Irpin: Akademiia derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy, 2020. — 77 s. [in Ukrainian].

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

УДК [336.761+336.763]:658.14/16

Гладчук К.М.

к.е.н., старший викладач кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ІРО У 2014 РОЦІ: ГАЛУЗЕВИЙ І РЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Gladchuk K.

PhD Senior Teacher of Bank Investments Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

GLOBAL IPO MARKET IN 2014: SECTORAL AND REGIONAL ANALYSIS

АНОТАЦІЯ. У статті здійснено аналітичний огляд глобального ринку первинної публічної пропозиції цінних паперів, досліджено його галузеву структуру, визначено країн-лідерів на ринку ІРО та розкрито фактори, які забезпечують їх привабливість для емітентів та інвесторів.
КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційні ресурси, первинна публічна пропозиція цінних паперів (ІРО), інвестори, емітенти, первинний прибуток.

ANOTATION. The article contains analytical review of the global initial public offering (IPO) market, examines its sectoral structure, determines top countries in IPO market, as well as highlights the factors providing for their attractiveness for issuers and investors.

KEY WORDS: investment resources, initial public offering of securities (IPO), investors, issuers, initial return.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток фінансового сектору створює об'єктивні умови для збільшення кількості акціонерних товариств, яке випереджає формування інших організаційно-правових форм підприємництва. За цих обставин зростає значення пошуку та залучення довгострокових ресурсів для функціонування акціонерних товариств. Однією з перспективних та інноваційних форм фінансування нині є первинна публічна пропозиція цінних паперів (ІРО), яка іноді є чи не єдиним механізмом отримання інвестиційних ресурсів для запуску інвестиційних проєктів. У зв'язку з цим актуальним є дослідження сучасного стану і структури світового ринку ІРО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з особливостями проведення публічного розміщення, усебічно розглядаються в працях зарубіжних авторів С. Брега, С. Гвардіна, Р. Геддеса, П. Гулькіна, П. Львутіна, А. Могіна, О. Потьомкіна, С. Рязкової та ін. Досліджуються, в основному, мотиви виходу на IPO, відносини між учасниками процесу, оцінка та розподіл акцій серед покупців. Аналітичний огляд ринку IPO здійснюють ряд аналітичних агенцій, дослідницьких та інвестиційних компаній.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження сучасного стану глобального ринку первинної публічної пропозиції цінних паперів з метою встановлення найпривабливіших платформ для залучення інвестиційних коштів підприємствами з різних країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Привабливість первинної публічної пропозиції цінних паперів як способу залучення інвестиційних ресурсів полягає в тому, що основний обсяг необхідних коштів надходить на початку діяльності, тобто дає можливість профінансувати нові підприємства, в яких немає ще власних надходжень і майна, під яке можна отримати кредит у банку. Крім того, підприємство не зобов'язане повертати капітал. Додатково компанія отримує публічний статус, що підвищує її пізнаваність серед клієнтів і дозволяє в майбутньому залучати кошти в привабливіших умовах.

Первинна публічна пропозиція цінних паперів уже давно є популярною серед іноземних підприємств. До них належать Visa Inc., банки ICBC і Bank of China Ltd., Роснефть, Вімм-Білль-Данн, Сбербанк, ВТБ та ін. Вітчизняні компанії поки не є лідерами у розміщенні своїх акцій за кордоном, але багато з них вже відчувли реальну користь від даного інструменту фінансування. Серед українських підприємств, які вже стали публічними, можна виділити Укрпродукт, XXI Century, Ferrexpo, Dragon-Ukrainian Properties & Development, KDD Group, Kernel Holding, Миронівський хлібопродукт та ін.

Аналіз сучасного стану глобального ринку IPO свідчить про те, що за останнє десятиліття його центр переміщувався то до Європи, то до Азії, то до США. Активність за розмірами та кількістю проведених угод за регіонами була однаково нестабільною. Це пов'язано і з масовим приходом російських компаній до Лондону, і переорієнтацією китайського уряду на внутрішні IPO, і кризою ліквідності у США, яка спричинила масовий відтік капіталу до ринків, що розвиваються. З поглибленням світової фінансової кризи активність на ринку зазнала двократного скорочення порівняно з докризовим періодом 2007 року.

За даними аналітичної агенції Ernst&Young, 2014-й рік був вдалим для міжнародного ринку IPO, але все ж йому трохи не вистачило до рекордного показника. Низька волатильність протягом року в поєднанні з високими темпами зростання доходів компаній і відсутністю альтернативних інвестиційних можливостей сприяли зростанню апетиту до ризику щодо акціонерних капіталів. Угоди на ринку IPO виявилися дуже успішними: їх середньорічна дохідність склала 17,1 %, що на 12,3 % перевершує біржові індекси. 2014-й рік виявився найуспішнішим з точки зору IPO після початку фінансової кризи в 2007 році, навіть незважаючи на те, що докризові показники за кількістю угод і обсягом залучених коштів так і не були досягнуті.

Міжнародні угоди стали ключовим драйвером зростання активності на ринку публічних розміщень акцій у 2014 році. Було проведено 129 таких IPO, що становить 10,7 % від їх загальної кількості і є найвищим показником з 2007 року. Близько 52 % міжнародних лістингів було здійснено на американських біржах — це 23,3 % від усіх угод, проведених у США. Іншими популярними напрямками стали Лондон (22 % угод), Австралія (9 %), Сінгапур (4 %), Німеччина (2 %) і Гонконг (1 %).

На глобальний ринок первинної публічної пропозиції цінних паперів виходять компанії з різних галузей економіки: на жоден економічний сектор не припадає більше 16 % від усіх проведених глобальних IPO (табл. 1).

Таблиця 1

ГАЛУЗЕВИЙ РОЗПОДІЛ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ IPO У 2014 р.*

Галузь	Кількість угод	% від загальної кількості глобальних угод	Обсяг залучених коштів, млрд доларів США	% від загальної суми залучених коштів
1	2	3	4	5
Охорона здоров'я	193	16,0	21,759	8,5
Високі технології	167	13,8	50,194	19,6
Промисловість	142	11,8	19,877	7,7
Енергетика	102	8,5	30,226	11,8
Сировина	100	8,3	11,623	4,5
Фінансові послуги	88	7,3	39,946	15,6
Нерухомість	83	6,9	30,082	11,7
Товари повсякденного попиту	76	6,3	9,438	3,7

Закінчення табл. 1

Галузь	Кількість угод	% від загальної кількості глобальних угод	Обсяг залучених коштів, млрд доларів США	% від загальної суми залучених коштів
1	2	3	4	5
Роздрібна торгівля	64	5,3	16,596	6,5
ЗМІ та індустрія розваг	63	5,2	11,418	4,5
Телекомунікації	18	1,5	1,318	0,5
ЗАГАЛОМ	1,243	100.0	266,508	100.0

* Складено за даними: [1].

У трійку лідерів за кількістю угод увійшли компанії сектора охорони здоров'я (193 IPO, 16 % усіх глобальних угод), галузі високих технологій (167 IPO, 14 % усіх глобальних угод) і промислового виробництва (142 IPO, 12 % усіх глобальних угод). Провідні позиції за обсягом залучених коштів здобули компанії галузі високих технологій, вони провели IPO на суму 50,2 млрд доларів США, половина з яких припала на найбільше в історії IPO компанії Alibaba (25 млрд доларів США). Високі показники як у грошовому, так і в кількісному вираженні демонструють фінансовий сектор та енергетична галузь, які залучили 39,9 млрд доларів США і 30,2 млрд доларів США відповідно [1].

Так як найпривабливішим для іноземного капіталу вже тривалий час залишається ринок IPO США, розглянемо детальніше динаміку його розвитку (рис. 1). У 2014 році США зайняли друге після Китаю місце на ринку IPO за обсягами залученого капіталу. На американських біржах було укладено 228 угод на загальну суму 55,5 млрд доларів США. Кількість проведених розміщень стала рекордною за весь період з 2004 року, а обсяг залученого капіталу — за останні 15 років.

Найбільше угод IPO було укладено на фондовій біржі NASDAQ (133 угоди, або 11 % від загальної кількості глобальних угод). Нью-Йоркська фондова біржа лідирує за обсягом залучених коштів (41,1 млрд дол. США, або 15,4 %), навіть без урахування IPO компанії Alibaba.

В останні роки на американському ринку IPO спостерігається надзвичайно високий рівень активності. Завдяки цьому він випереджає інші ринки за кількістю нових IPO приблизно на 15–21 %. Біржові індекси ставлять нові рекорди, а перелік компаній, що

стали в чергу на IPO, виглядає більш ніж переконливо, і в ньому представлені учасники із різних галузей економіки.

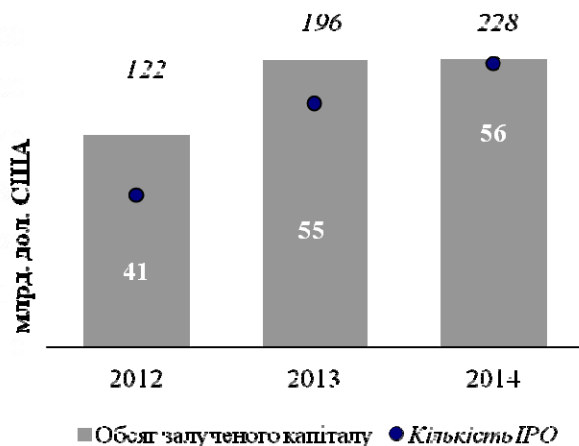


Рис. 1. Динаміка активності ринку IPO у США у 2012–2014 рр. (за обсягами капіталу), млрд дол. США*

* Складено за даними: [2].

Найбільші обсяги IPO припали на компанії з фінансової галузі (14,4 млрд дол. США), друге місце зайняли емітенти з енергетичного сектору (11,8 млрд дол. США). Третє місце розподілили компанії з галузей охорони здоров'я (8,7 млрд дол. США) і технологій (по 6,7 млрд дол. США).

Нижче наведені дані про найбільші IPO американських компаній, які відбулися у 2014 році (табл. 2).

Таблиця 2

НАЙБІЛЬШІ IPO НА РИНКУ США У 2014 РОЦІ*

Компанія	Біржа	Галузь	Млрд дол. США
Alibaba Group	Нью-Йоркська	Високі технології	25,0
Citizens Financial Group	Нью-Йоркська	Фінанси	3,5
Synchrony Financial	Нью-Йоркська	Фінанси	2,9
Paramount Group	Нью-Йоркська	Нерухомість	2,6
Ally Financial	Нью-Йоркська	Фінанси	2,5
Santander Consumer USA Holdings	Нью-Йоркська	Фінанси	2,0

Закінчення табл. 2

Компанія	Біржа	Галузь	Млрд дол. США
IMS Health Holdings	Нью-Йоркська	Високі технології	1,5
Antero Midstream Partners	Нью-Йоркська	Енергетика	1,2
Axalta Coating Systems	Нью-Йоркська	Сировина	1,1
Parsley Energy	Нью-Йоркська	Енергетика	1,0
Shell Midstream Partners	Нью-Йоркська	Енергетика	1,0

* Складено за даними: [2].

Розміщення *Alibaba* стало найбільшим у світовій історії. Саме завдяки цьому IPO середньорічна дохідність на ринку IPO у США у 2014 р. склала 28 %. Китайському онлайн-гіганту вдалося залучити на Нью-Йоркській фондовій біржі рекордну суму у 25 млрд дол. США. Це дозволило *Alibaba* увійти до топ-п'ятірки найбільших за капіталізацією Інтернет-компаній світу (табл. 3).

Таблиця 3

10 НАЙДОРОЖЧИХ ІНТЕРНЕТ-КОМПАНІЙ СТАНОМ НА 22.09.2014 Р.*

Компанія	Капіталізація, млрд. дол. США	Галузь	Країна	Біржа
Google	399	Пошук	США	NASDAQ
Facebook	200	Соціальні мережі	США	NASDAQ
Alibaba	168	Електронна комерція	Китай	NYSE
Amazon	150	Електронна комерція	США	NASDAQ
Tencent	147	Соціальні мережі, ігри	Китай	SEHK
Baidu	80	Пошук	Китай	NASDAQ
Ebay	65	Електронна комерція	США	NASDAQ
Priceline	63	Електронна комерція	США	NASDAQ
Yahoo	42	Пошук	США	NASDAQ
JD.com	40	Електронна комерція	Китай	NYSE

* Складено за даними: [3].

Компанія володіє найбільшими в Китаї платформами електронної комерції, об'єднуючи покупців і продавців і надаючи їм різні сервіси. На компанію припадає 80 % обороту електронної торгівлі в країні. Попереднім лідером за обсягом IPO був *Agricultural*

Bank of China — 22 млрд дол. США у 2010 р., а поріг у 20 млрд дол. США переступали лише ще три компанії: китайський банк ICBC, страховик AIA Group і автомобільний концерн General Motors. Весь топ-3 найбільших IPO тепер складається з китайських компаній. Проведений аналіз свідчить про те, що високій привабливості ринку IPO США сприяють такі фактори, як добре розвинена ринкова інфраструктура, компетентні аналітики і велика кількість інвесторів, готових вкладати кошти у зростання.

Водночас, дослідження ринку IPO демонструють цікаві результати: в останні роки кількість проведених угод значно зросла у країнах БРІК (Китай, Індія та Бразилія). У той час, як ринок США посідає перше місце за кількістю угод, лідерство з точки зору вартості та фінансових результатів утримує біржа на материковій частині Китаю. З початку 2014 року прибутковість угод, укладених на китайських біржах, склала в середньому 133 %, у порівнянні з якими показники США (27,8 %), Гонконгу (4 %) і основного ринку Великобританії (−0,3 %) здаються вкрай низькими. Загалом на ринках країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону у 2014 році було укладено 654 угоди на загальну суму 113,1 млрд доларів США за рахунок відновлення ринку Японії, рекордного рівня активності на ринках Австралії та Нової Зеландії, а також постійного потоку розміщень компаній з Китаю і країн Південно-Східної Азії [1; 2].

Американський учений Джей Ріттер склав порівняльну таблицю з IPO, яка узагальнює дані по 38 країнах (табл. 4). Держави порівнювались за показником «первинний прибуток» — різницею між ціною закриття першого дня та ціною продажу акцій.

Таблиця 4

ПЕРВИННИЙ ПРИБУТОК В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ*

Країна	Роки	Первинний прибуток, %
Данія	1984–1998	5,4
Австрія	1971–2006	6,5
США	1960–2006	18,0
Японія	1970–2006	40,1
Таїланд	1987–1997	46,7
Індія	1990–2004	95,4
Малайзія	1980–1998	104,1
Китай	1990–2005	164,5

* Складено за даними: [4].

Як видно з табл. 4, мінімальна дохідність спостерігається в таких країнах, як Данія (5,4 %) та Австрія (6,5 %). Найбільш позитивну динаміку демонструють Індія, Малайзія та Китай. Високі показники первинного прибутку обумовлені тим, що фондові ринки цих країн характеризуються значними темпами зростання. Основними умовами, що сприяють буму IPO на ринках цих держав, є економічне зростання країни, розширення фондового ринку, м'яке законодавство та потреба національних підприємств в інвестиціях.

Фондові ринки Азіатсько-Тихоокеанського регіону традиційно привертають велику кількість компаній, що бажають вийти на публічний ринок. Це зумовлено різноманітністю наявних майданчиків, стабільними фондовими ринками та оптимістичними прогнозами щодо подальшого зростання. Відповідно, впевненість інвесторів забезпечила у 2014 році високу ліквідність. Ринки країн регіону ЕМЕІА (Європа, Близький Схід, Індія і Африка) займають друге місце за кількістю угод і третє за обсягом залученого капіталу [1].

Висновки. За результатами проведеного аналізу глобального ринку IPO можна дійти висновку, що нині він знаходиться у фазі активного розвитку. 2014 рік став найуспішнішим з точки зору IPO після початку фінансової кризи в 2007 році: середньорічна дохідність угод склала 17,1 %, що на 12,3 % перевершує біржові індекси. Аналіз галузевої структури ринку засвідчив домінування підприємств сектору високих технологій, охорони здоров'я, промислового виробництва, енергетики і фінансів. Визначено найпривабливіші країни для розміщення акцій — це США, лідерство якого зумовлено розвиненою ринковою інфраструктурою, компетентними аналітиками і великою кількістю інвесторів, готових вкладати кошти в зростання, а також Китай, високі показники якого забезпечуються економічним зростанням країни, розширенням фондового ринку та потребою китайських підприємств в інвестиціях.

Література

1. Вдалил, але не рекордний рік для міжнародного ринку IPO : прес-реліз [Електронний ресурс] // Ernst&Young. — 2014. — 26 грудня. — Режим доступу : <http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/News-EY-global-ipos-outperform-main-indices-in-good-not-epic-year>. — Назва з екрану.
2. Статистичні дані про ринок IPO [Електронний ресурс] // Ernst&Young, 2015. — Режим доступу : <http://www.ey.com>. — Назва з екрану.
3. IPO китайской Alibaba установило мировой рекорд : пресс-релиз [Электронный ресурс] // РБК. — 2014. — 22 сентября. — Режим доступа : <http://top.rbc.ru/economics/22/09/2014/950588.shtml>. — Загл. с экрана.

4. *Птицын А.* Восточная модель IPO : миф или реальность / А. Птицын // Финансовый директор. — 2008. — 22 мая. — Режим доступа : http://www.intalev.ru/agregator/ssp/id_29459. — Загл. с экрана.

References

1. Successful but not record-breaking year for the international IPO market : press release [Electronic resource] // Ernst&Young. — 2014. — December 26th. — Available at : <http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/News-EY-global-ipos-outperform-main-indices-in-good-not-epic-year> [in Ukrainian].

2. IPO market statistical data [Electronic resource] // Ernst&Young, 2015. — Available at : <http://eyipointsights.com/>.

3. Chinese Alibaba IPO set up the global record : press release [Electronic resource] // RBC. — 2014. — September 22nd. — Available at : <http://top.rbc.ru/economics/22/09/2014/950588.shtml> [in Russian].

4. *Ptytzyн А.* Eastern IPO model : myth or reality / А. Ptytzyн // Financial Director. — 2008. — May 22nd. — Available at : http://www.intalev.ru/agregator/ssp/id_29459 [in Russian].

УДК 336.76:330.3

Дегтярьова Н.В.

к.е.н., доц., доц. кафедри фінансові ринки

Левченко К.М.

аспірантка кафедри фінансові ринки,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ

Degtyaryova N.V.

Candidate of Sciences (Econ.), Docent, Department of Financial markets,

Levchenko K.M.

Postgraduate student, Department of Financial markets,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FINANCIAL SERVICES OF ASSET MANAGEMENT FOR INSTITUTIONAL INVESTORS: CRITERIA OF EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS

АНОТАЦІЯ. Розглянуто ефективність і результативність надання фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів в Україні лідерами ренкінгів компаній з управління активами (КУА). Ви-

явлено проблеми інформаційного забезпечення аналітичних досліджень результатів діяльності КУА на сучасному етапі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ефективність, інституційні інвестори, компанія з управління активами, критерій, ренкінг, норматив, результативність.

ANNOTATION. The article presents overview of AMC' efficiency and effectiveness in Ukraine. The authors revealed the problems with information of analytical studies of the financial results of asset management companies.

KEY WORDS: efficiency, institutional investors, asset management company, criterion, ranking, standard, performance.

Постановка проблеми. Історія становлення та розвитку фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів бере початок ще у перші роки незалежності України. Так, протягом 1994–2001 рр. інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній забезпечували проведення приватизації майна завдяки акумулюванню коштів приватних інвесторів з наступним інвестуванням у цінні папери інших емітентів, а також формуванням та управлінням єдиним портфелем цінних паперів. Протягом 2001–2008 рр. надано зелене світло розвитку професійної діяльності з обслуговування інститутів спільного інвестування (ІСІ) та недержавних пенсійних фондів (НПФ) — діяльності з управління активами інституційних інвесторів. У свою чергу, 2006–2008 рр. стали періодом активного розвитку ринку спільного інвестування та фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів за кількісними та якісними показниками.

Незважаючи на зростання кількості КУА та ІСІ протягом 2008–2012 рр., КУА зіткнулися із наслідками глобальної фінансово-економічної кризи. У 2012–2013 рр. відбувався розвиток фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів під тиском змін податкового та фінансового законодавства. Починаючи з 2014 року, новації Закону України «Про ІСІ» спрямовані на розширення можливостей управління активами інституційних інвесторів, проте, водночас спостерігається подальше зменшення кількості КУА, в т. ч. з іноземним капіталом. Звідси випливає актуальність досліджень ефективності та результативності діяльності КУА на фондовому ринку України.

Аналіз досліджень і публікацій вказує на підвищений науковий інтерес до різних аспектів ефективності та результативності діяльності суб'єктів господарювання. Так, Г.Ф. Герєга розглядає ефективність як комплексне поняття, у якому втілена загальна продуктивність кругообігу капіталу, а результативність фінансово-економічних процесів — її складовою. На думку автора, пока-

знижки результативності стосуються операційного, а ефективності — стратегічного менеджменту суб'єктів господарювання [1, с. 200]. О.М. Сумець під ефективністю надання послуг вважає співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами, а під результативністю — рівень досягнення мети діяльності, яка виражається отриманим результатом від надання послуг [9]. Н.В. Дегтярьова та Т.М. Бороденко під ефективністю розуміють співвідношення між результатом (ефектом) та витратами [2, с. 34]. У свою чергу, має слушність Н. І. Климаш щодо можливості формалізації ефективності та результативності діяльності компаній з управління активами інституційних інвесторів наступними рівняннями [4]:

$$\begin{aligned} \text{Ефективність діяльності КУА} &= \\ &= (\text{Вихід} - \text{Вхід}) / \text{Вхід} = \text{Ефект} / \text{Вхід}; \\ \text{Результативність діяльності КУА} &= \\ &= \text{Фактичний вихід} / \text{Плановий вихід}. \end{aligned}$$

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи, що у стандарті ISO 9000:2000 результативність визначено як ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів, а під ефективністю розуміють співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами [10], діяльність компаній з управління активами інституційних інвесторів на фондовому ринку регулюється низкою пруденційних нормативів, які постійно оновлюються відповідно до потреб часу. З огляду на реформи у нагляді державних органів та управлінні ризиками учасників фінансового ринку в Україні загалом виникла необхідність оцінки ефективності та результативності процесу надання послуг з управління активами.

Завданням статті є з'ясування критеріїв ефективності та результативності надання фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для задоволення потреб фахівців з питань спільного інвестування, а також потреб інвесторів — фізичних і юридичних осіб, зацікавлених у спільному інвестуванні, Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ) щоквартально або щорічно для визначення результативності діяльності вітчизняних компаній з управління активами здійснює їхній моніторинг. Так, ренкінгування КУА ІСІ проводиться на підставі Методики ренкінгування компаній з управління активами та інститутів спільного інвестування (пайових і корпоративних інвестиційних фондів) за результатами їхньої діяль-

ності. У свою чергу ренкінгування КУА недержавних пенсійних фондів (НПФ) відповідно до Методики ренкінгування компаній з управління активами недержавних пенсійних фондів за результатами їхньої діяльності, водночас ренкінгування КУА страхових компаній (СК) — на підставі Методики ренкінгування компаній з управління активами, що обслуговують страхові компанії, за результатами їхньої діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

**КРИТЕРІЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ
З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТИТОРІВ
ЗА ВЕРСІЄЮ УАІБ ЗА ІІ КВАРТАЛ 2014 РОКУ**

№	Оцінка КУА	Критерії оцінки КУА		КУА — лідер	Показник КУА за підсумками ІІ кварталу 2014 року
1	2	3		4	5
1	Ренкінгування КУА за результатами їхньої діяльності	Сукупна вартість активів (ВА) ІСІ в управлінні	Сукупна вартість активів (ВА) венчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «ХОЛДІНГ ГРУП»	7 653,6 млн грн (4,1 % активів на ринку венчурних ІСІ)
			Сукупна вартість активів (ВА) невенчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «Ф'южн Капітал Партнерз»	1 547,6 млн грн (14,0 % активів на ринку невенчурних ІСІ)
		Сукупна вартість чистих активів (ВЧА) ІСІ в управлінні	Сукупна вартість чистих активів (ВЧА) венчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «ХОЛДІНГ ГРУП»	7 034,5 млн грн (69,9 % чистих активів на ринку венчурних ІСІ)
			Сукупна вартість чистих активів (ВЧА) невенчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «Ф'южн Капітал Партнерз»	1 304,2 млн грн (13,0 % чистих активів на ринку невенчурних ІСІ)
		Зміна вартості активів (ВА) ІСІ в управлінні	Зміна вартості активів (ВА) венчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «ДМ КАПІТАЛ»	+98,9 %
			Зміна вартості активів (ВА) невенчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «ХОЛДІНГ ГРУП»	+10,3 %

Закінчення табл. 1

№	Оцінка КУА	Критерії оцінки КУА		КУА — лідер	Показник КУА за підсумками II кварталу 2014 року
1	2	3		4	5
1	Ренкінгування КУА за результатами їхньої діяльності	Зміна вартості чистих активів (ВЧА) ІСІ в управлінні	Зміна вартості чистих активів (ВЧА) венчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «ДМ КАПІТАЛ»	+30,8 %
			Зміна вартості чистих активів (ВЧА) невенчурних ІСІ в управлінні	ТОВ «КУА «ХОЛДІНГ ГРУП»	+11,4 %
2	Ренкінгування КУА недержавних пенсійних фондів за результатами їхньої діяльності	Обсяг пенсійних активів в управлінні		КУА «ОПТИМА — КАПІТАЛ»	107,4 млн грн (13,6 % активів на ринку НПФ)
		Приріст пенсійних активів в управлінні		ТОВ «Керуючий адміністратор ПФ «Паритет»	+9,5 %
		Кількість недержавних пенсійних фондів, які обслуговуються КУА		ПрАТ «КУА «НАЦІОНАЛЬНИЙ РЕЗЕРВ»	6 НПФ в управлінні
3	Ренкінгування КУА, що обслуговують страхові компанії, за результатами їхньої діяльності	Обсяг активів страхових компаній в управлінні КУА		ТОВ «Драгон Есет Менеджмент»	14,6 млн грн (48,2 % активів на ринку СК)
		Приріст активів страхових компаній в управлінні		ТОВ «КУА «ОТП Капітал»	+58,4 %
		Кількість страхових компаній, які обслуговуються КУА		ТОВ «КУА «ОТП Капітал»	2 СК

Джерело: розроблено за даними [3, 7].

У міжнародній практиці для оцінки результативності інвестування КУА використовують Глобальні стандарти результативності інвестування (GIPS), один з розділів яких має назву «Подання результатів і звітність» [5, с. 79].

Результати моніторингу фінансової звітності КУА вказують на публікацію фінансових результатів максимум за період 2011–2013 рр. (тобто за 3 роки безперервного інвестування), тоді як стандарти GIPS містять вимоги та рекомендації щодо справедливо-

вого подання та повного розкриття результатів управління інвестиціями за мінімум 5 років безупинного періоду інвестування. Зазначимо, що ймовірність викривлення результатів діяльності КУА знижується, але не виключається, оскільки більшість положень GIPS сформульовані у вигляді рекомендацій навіть для компаній, які офіційно прийняли ці стандарти.

Результативність діяльності вітчизняних КУА за аналізований період демонструє низьку активність інституційних інвесторів на вітчизняному фондовому ринку. У свою чергу невідповідність інформаційного забезпечення оцінки результативності діяльності КУА стандартам GIPS стримує як інвесторів, так і вихід вітчизняних КУА на міжнародні ринки капіталів.

На відміну від показників результативності діяльності інституційних інвесторів, показники оцінки ефективності залишаються невизначеними та несистематизованими.

На нашу думку, показниками, які відображають ефективність діяльності інституційних інвесторів слід вважати:

- для інвестиційних фондів — показник доходності;
- для НПФ — зміну чистої вартості одиниці пенсійних фондів.

Аналізуючи наведені дані по українським інвестиційним фондам, можна визначити рівень досягнутої доходності компанії за допомогою ренкінгу. Ранжування здійснювалось за даними 50 фондів, оскільки решта 75 не надали дані на початок розрахункового періоду. В таблиці наведений порядок розрахунку ефективності діяльності ІСІ за дохідністю (табл. 2).

Таблиця 2

**РЕНКІНГ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ
ЗА ДОХОДНІСТЮ ЗА II КВАРТАЛ 2014 РОКУ**

№	Інвестиційний фонд — лідер	КУА відповідного фонду	Пай на початок періоду, грн	Пай на кінець періоду, грн	Приріст, %
1	ОТП Валютний	ОТР Capital	1053,44	1640,22	55,70
2	Софієвський	Eavex Asset Management	575,67	843,62	46,55
3	УНІВЕР.УА/Ярослав Мудрий: Фонд Акцій	Універ Менеджмент	564,69	786,29	39,24
4	УНІВЕР.УА/Володимир Великий: Фонд Сбалансований	Універ Менеджмент	1274,73	1702,6	33,57
5	ОТП Фонд Акцій	ОТР Capital	0,61	0,81	32,79

Джерело: розроблено автором за даними [6].

Проаналізувавши діяльність інвестиційних фондів слід зауважити, що лише в 14 приріст доходності менший або рівний 0 [6]. Отже, результати розміщення коштів ІСІ на фінансовому ринку є в цілому позитивними. Проте, позиції фонду або керуючої компанії в рейтингу не є гарантією високої доходності і надійності в майбутньому.

Як зазначалося раніше, показником ефективної діяльності НПФ слід вважати зміну чистої вартості одиниці пенсійних фондів. Ренкінг складено на основі даних, наданих 64 НПФ. У табл. 3 наведений порядок розрахунку ефективності діяльності НПФ.

Таблиця 3

РЕНКІНГ НПФ ЗА ЧИСТОЮ ВАРТІСТЮ ОДИНИЦІ ПЕНСІЙНИХ АКТИВІВ ЗА I ПІВРІЧЧЯ 2014 РОКУ

№	Назва недержавного пенсійного фонду	Чиста вартість одиниці пенсійних активів, грн	Зміна чистої вартості одиниці пенсійних активів за звітний період, грн	Зміна чистої вартості одиниці пенсійних активів за звітний період, %
1	ВПФ «ПриватФонд»	3,88	0,49	33,86
2	НПФ «Фармацевтичний»	1,59	0,08	28,00
3	КНПФ Національного банку України	2,43	0,33	23,90
4	ВПФ «Укрсоцфонд»	2,61	0,16	19,60
5	ВНПФ «Емерит-Україна»	2,43	0,25	18,94

Джерело: розроблено за даними [8].

За даними Національної асоціації недержавних пенсійних фондів України та адміністраторів недержавних пенсійних фондів лише в 10 НПФ зміна чистої вартості одиниці пенсійних активів менша 0 [8].

Невизначеною залишається ситуація з оцінкою ефективності діяльності страхових компаній. Законодавством не встановлено вимог щодо професійного управління активами страхових компаній. На вітчизняному фінансовому ринку тільки 5 СК співпрацюють з КУА, решта — лише заявляє про готовність передачі активів в управління. Низький рівень розвитку даного сегменту можливо подолати за рахунок зростання фінансового сектору та економіки країни в цілому, що сприятиме зростанню кількості страховиків в управлінні КУА.

Висновки. Процес визначення ефективності та результативності діяльності КУА вказує на проблему недостатнього інформаційного забезпечення, а також розпорошення джерел інформаційного забезпечення аналітичних досліджень національних особливостей управління активами інституційних інвесторів

Перспективи подальших досліджень. Удосконалення критеріїв ефективності та результативності надання фінансових послуг з управління активами інституційних інвесторів можливе за умови ліквідації перешкод повноцінного завершення процесу верифікації стандартів GIPS через відмінності фінансового законодавства України, а також прийняття Меморандуму щодо взаємодії, співробітництва та координації дій на рівні вищих виконавчих органів щодо запровадження в Україні етичних стандартів подання результативності інвестування в цілому.

Література

1. *Герега Г. Ф.* Співвідношення понять ефективності та результативності функціонування підприємств / Г. Ф. Герега // Науковий вісник НЛТУ України. — 2013. — Вип. 23.15. — С. 196–201.
2. *Дегтярьова Н.В., Бороденко Т.М.* Оцінка ефективності інвестиційних фондів // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць / [відп. ред. А. М. Мороз]— К. : КНЕУ, 2012. — Вип. 20. — С. 32–40.
3. Методики. — [Електронний ресурс]: http://www.uaib.com.ua/about_uuib/internal_docs/methodologies.html.
4. *Климаш Н. І.* Науково-теоретичні аспекти сутності понять «ефективність» та «результативність». — [Електронний ресурс]: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/253/3/ntasz.pdf>.
5. *Левченко К. М.* Глобальні стандарти результативності інвестування / К. М. Левченко // Ринок цінних паперів України. — 2014. — № 9–10.
6. Ренкінг інвестиційних фондів по дохідності. — [Електронний ресурс]: http://investfunds.ua/asset-management/ratings/pif_income/.
7. Ренкінги КУА. — [Електронний ресурс]: <http://www.uaib.com.ua/analituaib/rankings/kua.html>.
8. Ренкінг НПФ за чистою вартістю одиниці пенсійних активів. — [Електронний ресурс]: <http://napfa.com.ua/category/-renkng-npf-zachistoju-varstju-odinic-pensjnih-vneskv/>.
9. *Сумець О. М.* Змістовий аналіз категорій «ефективність» та «результативність» логістичної діяльності. — [Електронний ресурс]: [file:///D:/Downloads/Vkhnau_ekon_2014_6_28%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/Vkhnau_ekon_2014_6_28%20(1).pdf).
10. Charles J. Corbett. Does ISO 9000 certification pay? / Charles J. Corbett, Maria J. Montes, David A. Kirsch, Maria Jose Alvarez-Gil // ISO Managements System. — 2002. — July-August. — P. 31–40.

References

1. Gerega, G. (2013). Value concepts of effectiveness and efficiency of enterprises. Retrieved from file:///D:/Downloads/nvnltu_2013_23.15_34%20(3).pdf.

2. Degtyaryova N., Borodenko T. (2012, №20). Evaluation of the investment funds' effectiveness. Kiev, K.: Finance, accounting and auditing. Kyiv National Economic University.
3. Methodology. Retrieved from http://www.uaib.com.ua/about_uuib/internal_docs/methodologies.html
4. Klimash, N. (2009). Scientifically-theoretical aspects of essence of concepts «Efficiency» and «Productivity». Retrieved from <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/253/3/ntasz.pdf/>.
5. Levchenko, K. (2014, №9-10). The global investment performance standarts. Kiev, K.: Ukrainian securities market.
6. Ranking yield on investment funds. Retrieved from http://investfunds.ua/asset-management/ratings/pif_income/.
7. AMC' ranking. Retrieved from <http://www.uaib.com.ua/analituaib/rankings/kua.html>.
8. NPF' ranking at net unit value of pension assets. Retrieved from <http://napfa.com.ua/category/-renkng-npf-za-chistoju-vartstju-odinic-pensjnih-vneskv/>.
9. Sumets, O. (2014). Content analysis categories «efficiency» and «effectiveness» in logistics. Retrieved from file:///D:/Downloads/Vkhnu_ekon_2014_6_28_%20(1).pdf.
10. Charles J. Corbett, Maria J. Montes, David A. Kirsch, Maria Jose Alvarez-Gil (2002). Does ISO 9000 certification pay? ISO Managements System.

УДК 336.761/.763:330.341.1

Дуба О.М.

к.е.н., доц. кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕВОЛЮЦІЯ ІРО ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дуба О.

PhD, associate professor of banking investment chair
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

IPO EVOLUTION AND FINANCIAL PROVISION OF INNOVATION ACTIVITY

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано еволюцію проведення публічних розміщень акцій українськими підприємствами, розкрито чинники, що стримують застосування даного інструменту фінансування в Україні, а також виявлено його перспективи у фінансуванні діяльності підприємств, у тому числі й фінансовому забезпеченні інноваційних проєктів. Розглянуто сутність вихідної категорії «акціонування» та власне

поняття «публічне розміщення акцій». Визначено місце сегменту IPO у загальній структурі ринку цінних паперів та сформульовано основні функції, які він виконує. Висвітлено цілі, якими керуються підприємства при здійсненні IPO, та розкрито потенційні негативні наслідки від використання даної форми фінансування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інновація, інноваційна діяльність, акціонерне фінансування, публічне розміщення акцій, ринок цінних паперів, ринок IPO, фондова біржа, лістинг, андерайтер, інвестор.

ANNOTATION. The article contains retrospective review of share initial public offerings conducted by Ukrainian enterprises, discloses factors restraining use of IPO in Ukraine, as well as highlights its prospects in financing enterprises' activity including financial provision of innovation projects. The essence of «stock financing» and «initial public offering» definitions has been considered. The place of IPO segment in the general securities market structure has been determined and its key functions have been formulated. The author has also highlighted the goals leading enterprises to going public, as well as disclosed potential negative effects of using this financing form.

KEY WORDS: innovation, innovation activity, stock financing, initial public offering of shares, securities market, IPO market, stock exchange, listing, underwriter, investor.

Постановка проблеми. У сучасних умовах поширення інновацій неможливе без постійних вливань інвестиційних ресурсів. На шляху розвитку багатьох компаній настає етап, на якому подальше розширення бізнесу, у тому числі й інноваційної діяльності, за рахунок власних коштів стає недосяжним, а обсяги залучених банківських кредитів виявляються недостатніми. Саме в таких ситуаціях найчастіше постає питання залучення капіталу на міжнародному ринку, у тому числі через акціонерне фінансування. У деяких випадках розміщення акцій може розглядатися компаніями як єдиний спосіб фінансування інновацій. Справа в тому, що до облігаційних позик вдаються великі та широко відомі на ринку компанії, а для інноваційних компаній традиційне облігаційне запозичення неможливе.

Серед порівняно нових для України способів залучення інвестицій для розвитку інноваційної діяльності на особливу увагу заслуговує публічне розміщення акцій (IPO). Упродовж останніх років IPO стрімко набуває поширення серед вітчизняних підприємств. Даний спосіб залучення інвестицій безперечно має для українських емітентів низку переваг. По-перше, це отримання приблизно у 3–5 разів вищої ринкової оцінки компанії порівняно з фондовими ринками країн СНД, по-друге, відкриття доступу до значно більш капіталомісткого за український чи російський фондові ринки, який, до того ж, є ефективніше організованим і має широкий спектр інструментів і механізмів функціонування. Вод-

ночас, поки Україна відстає від країн-сусідів — Росії, Польщі, країн Балтії — у використанні цього методу залучення капіталу, який у світі вважають найпрозорішим і найефективнішим. Саме тому вони вдаються до розміщення частки своїх акцій на міжнародних ринках акціонерного капіталу, де інноваційна діяльність нині привертає велику увагу інвесторів. Це і зумовило вибір теми для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом проблеми публічного розміщення цінних паперів досліджувалися багатьма фахівцями, серед яких І. Вельч, С. Гвардін, Р. Геддес, К. Гладчук, А. Лукашов, Я. Міркін, Д. Ріттер та ін. Проте аналіз існуючих праць свідчить про недостатнє висвітлення питання ролі IPO у фінансуванні інноваційних проектів.

Мета дослідження. Метою статті є визначення ролі публічного розміщення акцій у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності підприємств через проведення ретроспективного аналізу здійснення IPO вітчизняними підприємствами, висвітлення факторів, які перешкоджають активному застосуванню даного способу залучення капіталу в Україні, детальний розгляд сутності понять «акціонерне фінансування» та «IPO», встановлення місця сегменту IPO у структурі фондового ринку, окреслення його функцій, висвітлення цілей здійснення IPO підприємствами та ризиків, які можуть виникнути після його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо еволюцію публічних розміщень вітчизняними підприємствами. Першою українською компанією, яка провела IPO на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі (AIM), стала компанія «Укрпродукт» (точніше, її дочірня Ukrproduct Group), що виробляє молочну продукцію. У лютому 2005 року компанія продала 27,21 % акцій, виручивши за це 42 млн дол. США. Їх купили 18 інституціональних і 33 приватні інвестори. У квітні 2005 року з IPO на ту саму AIM вийшла фірма Cardinal Resources LLC, яка займається видобуванням нафти та газу в західних регіонах України. Вона продала 36,3 % акцій за 55 млн дол. США.

Cardinal Resources та «Укрпродукт» здійснювали презентаційні заходи на хвилі зростання інтересу до України після помаранчевої революції, що призвело до перегріву їхніх акцій.

У грудні 2005 року девелоперська компанія «XXI століття» за допомогою дочірньої XXI Century Investments розмістила на AIM 35,7 % своїх акцій, виручивши 139 млн дол. США. Акції компанії купили 95 інвесторів із 12 країн [1]. 1 червня 2007 року, на AIM за 208 млн дол. США було продано 100 % акцій інвестфонду

Dragon-Ukrainian Properties & Development PLC (DUPD), який також спеціалізується на вкладеннях у нерухомість. На момент свого розміщення компанія стала рекордсменом серед українських компаній за обсягом залучених коштів. Буквально за кілька днів котирування акцій компанії зросли більш як на 34 %, що було свідченням бажання інвесторів вкладати кошти в український ринок нерухомості. Протягом року акції компанії торгувалися на рівні вище середньоринкового.

DUPD стала найбільшою з чотирьох українських компаній сектору нерухомості, що здійснили розміщення у 2007 році. Операційні та фінансові показники дозволили їй вже через п'ять місяців після ІРО здійснити вторинне розміщення на суму 100 млн дол. США із 30 % премією до ціни, запропонованої в рамках ІРО [2].

Майже одночасно, 15 червня 2007 року на основний майданчик Лондонської фондової біржі вийшла компанія Ferrhexro AG, яка володіє 86 % акцій Полтавського ГЗК. Було продано 27 % акцій за 213 млн фунтів стерлінгів, або 420 млн дол. США. Публічне розміщення компанії Ferrhexro, одного з найбільших виробників залізорудної сировини в Україні, стало знаковою подією.

Варшавська біржа також все частіше привертає увагу національних компаній-емітентів. Так, у серпні 2006 року на Варшавську фондову біржу вийшла компанія «Астарта-Київ». Вона продала 20 % своїх акцій за 31 млн дол. США [1].

А у листопаді 2007 року тут розмістилась агропромислова компанія Kernel Holding SA — підрозділ великого українського виробника соняшникової олії Kernel Group. Результати розміщення, в ході якого Kernel залучила 212 млн дол. США (546,2 млн польських злотих) за 33 % акцій, посилили позиції польського фондового ринку в якості майданчика для ІРО українських компаній — з урахуванням географічної та культурної близькості двох країн [2].

Другою українською компанією, яка здійснила ІРО у 2008 році, стала Cadogan Petroleum. Вона спеціалізується на розробці нафтогазових родовищ. Сьогодні компанія проводить роботу в рамках 11 ліцензій на розробку 14 родовищ в Україні. Розміщення оцінило Cadogan Petroleum у 513,5 млн фунтів стерлінгів і дозволило залучити на ринку 153 млн фунтів стерлінгів на розвідку та буріння нових скважин. ІРО проходило на Лондонській фондовій біржі. Компанія реалізувала 66,4 млн акцій по 230 пенсів за штуку (табл. 1).

ОСНОВНІ ДАНІ ПРО IPO CADOGAN PETROLEUM [3]

Дата розміщення	18 червня 2008 р.
Фондова біржа	LSE
Андеррайтери	UBS, Fox-Davies Capital
Форма розміщення акцій	Акції
Кількість розміщених цінних паперів	66 443 479
Частка розміщених акцій у статутному капіталі	28,8 %
Ціна розміщення	230 пенсів
Обсяг залученого капіталу	152,82 млн фунтів стерлінгів

Враховуючи те, що українські компанії потребують додаткових джерел капіталу для розвитку свого бізнесу, актуальним є питання покращення умов для розміщення їхніх акцій як за кордоном, так і всередині країни. В Україні вже функціонує кілька бірж, але, перш за все, варто змінювати та розвивати існуючі регулятивні норми. В даній ситуації можна провести паралель між Україною та Польщею. До вступу в ЄС їй довелося перейти на європейські стандарти. Те саме відбувається зараз і в Україні. На жаль, українське законодавство не дозволяє вільного розміщення місцевих компаній за кордоном. Для української юридичної особи акції повинні випускатися в національній валюті. Також українська компанія не може емітувати більше 25 % акцій за кордоном. Тому для того, аби розмістити свої акції, необхідно заснувати ще одну компанію в одній з країн ЄС, щоб потім розмістити її акції на одній з європейських бірж. Цей факт серйозно збільшує тривалість і знижує ефективність процесу. Суттєвими перепонами для здійснення IPO українськими компаніями можуть стати висока вартість лістингу на закордонних майданчиках і можлива нестабільність цін на акції.

Активному розвитку українського ринку публічних розміщень перешкоджають багато інших факторів, серед яких: нерозвиненість корпоративного права; відсутність повноцінної функціонуючої системи відносин з інвесторами; недостатній досвід андеррайтерів у проведенні розміщення акцій; намагання мажоритарних акціонерів через IPO продати власний пакет акцій, щоб вийти з неперспективного (на їхню думку) бізнесу компанії-емітента; інформаційна закритість більшості емітентів, навіть на етапі публічного розміщення акцій, тощо. Ліквідація негативного

впливу названих факторів дозволить швидше повернути довіру інвесторів до українських емітентів і відновити вітчизняний фондовий ринок.

Для ефективного розвитку ринку публічних розміщень важливо створити стабільні та передбачувані правила відносин бізнесу і влади, законодавчу основу для захисту прав власності. Не менш важливою умовою для розвитку IPO буде створення ефективної інфраструктури українського фондового ринку. І, насамкінець, необхідно завершити формування сприятливого правового середовища фондового ринку, за якого проведення IPO буде ефективним для емітентів і привабливим для інвесторів.

Розглянувши глобальний ринок розміщень, варто відмітити, що український ринок IPO знаходиться тільки на початковій стадії розвитку. Для успішного зростання необхідно взяти до уваги світовий досвід, проаналізувавши який можна обрати найкращий для України шлях розвитку. Серед промислових секторів перспективним є сільське господарство, бо Україна має дуже плодотвору землю, і це є гарною перспективою для розвитку після завершення світової кризи. Якби Україна сьогодні прийняла окремий закон та стандарти, необхідні для співробітництва між біржами та ринками, це був би суттєвий крок у бік глобалізації. Порівнюючи знову ж Україну з Польщею, можна помітити, що тенденції розвитку економіки двох країн повторюються. Тому Україна може застосувати стратегію Польщі та здійснити всі необхідні заходи для того, аби інвесторам були зрозумілі закони та правила місцевого ринку.

Доведено, що фінансування за допомогою емісії акцій, у тому числі інноваційних проєктів, сприяє процесу інтеграції національних економік до глобальної системи господарських зв'язків та дозволяє залучати іноземні інвестиції. Вихід підприємств на світові ринки акціонерного капіталу дає змогу отримати додаткові валютні ресурси для розвитку бізнесу, у тому числі для реконструкції та оновлення матеріально-технічної бази.

Зазначене зумовлює необхідність дослідження поглядів науковців на визначення категорії «акціонерне фінансування», або «акціонування». Існує два підходи до трактування даного поняття: як етап приватизації; як спосіб залучення інвестиційного капіталу.

Акціонування в якості етапу приватизації розглядається західними вченими як процес перетворення державного підприємства в корпорацію, головним акціонером якої залишається держава в особі уряду. Будучи першим кроком на шляху реформування дер-

жавного сектору економіки, акціонування розглядається як один з альтернативних шляхів підвищення ефективності діяльності державних підприємств без застосування приватизації. Акціонування покликане посилити автономію підприємства через окремі повноваження, надані законодавством, у тому числі через формування окремих рахунків і власної ради директорів. Повне акціонування передбачає функціонування підприємства за тими ж законами, що регулюють діяльність приватних корпорацій, з тією різницею, що його акції залишаються у власності уряду. Акціонування — процес трансформації державного підприємства в акціонерне товариство відкритого типу. А так як відповідно до нового українського законодавства [4, ст. 5] акціонерні товариства відкритого типу замінено акціонерними товариствами публічного типу, дане трактування акціонування можна перефразувати як процес перетворення державного підприємства в публічне акціонерне товариство.

У нашому дослідженні термін «акціонування», перш за все, варто розглядати як спосіб залучення інвестиційного капіталу. Проаналізуємо визначення, які дають західні та вітчизняні вчені. Дж. Доунс і Дж. Е. Гудман дають таке визначення: «Акціонування, або акціонерне фінансування (від англ. Equity Financing), — це отримання коштів через випуск звичайних або привілейованих акцій, яке зазвичай здійснюється в момент, коли ціна акцій висока і є можливість залучити максимум капіталу через продаж найменшої кількості акцій» [5, с. 380]. П. Пакру зазначає, що акціонерне фінансування передбачає отримання коштів в обмін на частку у володінні підприємством [6, с. 85]. Із наведених визначень можна дійти висновку, що акціонування як метод фінансування може бути застосоване компаніями, які вже досягли певного етапу розвитку і потребують значних коштів для подальшого розширення свого бізнесу. І розміщення акцій серед інвесторів дозволяє без певних труднощів залучити великий капітал на необмежений строк.

Тепер перейдемо до розгляду поняття «публічне розміщення акцій (від англ. Initial Public Offering — IPO)». Найрозгорнутіше визначення IPO як економічної категорії запропоноване автором статті «Економічна сутність первинного публічного розміщення акцій» П.В. Шликом: IPO — це перше та усі наступні розміщення емісійних цінних паперів певного емітента, що адресовані необмеженому колу осіб і здійснюються в процесі випуску цінних паперів шляхом відкритої підписки або в процесі їх публічного обігу на торгах фондових бірж та інших організаторів торгівлі на

ринку. Хоча термін IPO може охоплювати первинне розміщення або обіг будь-яких емісійних цінних паперів (акцій, облігацій, паїв і депозитарних розписок), на практиці термін IPO застосовується переважно до акцій [7].

Наступним етапом нашого дослідження є визначення місця сегменту IPO у загальній структурі ринку цінних паперів. Як відомо, ринок цінних паперів — це частина фінансового ринку (крім ринку позичкових капіталів), на якому здійснюється купівля-продаж цінних паперів. Ринки цінних паперів різняться за багатьма факторами. Залежно від стадії обігу цінних паперів розрізняють первинний і вторинний ринок.

Первинний ринок цінних паперів — це ринок, на якому розміщуються вперше випущені (емітовані) цінні папери, відбувається мобілізація капіталів корпораціями, товариствами, підприємствами і запозичення коштів ними та державою. Первинне розміщення цінних паперів може відбуватися публічним або приватним способом. При публічному розміщенні (IPO) цінні папери за допомогою реклами пропонуються широкому колу потенційних інвесторів. У випадку приватного розміщення (від англ. Private Placement — PP) цінних паперів андеррайтер виступає агентом емітента і за комісійну винагороду знаходить покупців.

Вторинний ринок цінних паперів — це ринок, де продаються та купуються раніше випущені цінні папери, відбувається зміна їхніх власників. З точки зору організації вторинний ринок поділяється на позабіржовий (вуличний) і біржовий (рис. 1).

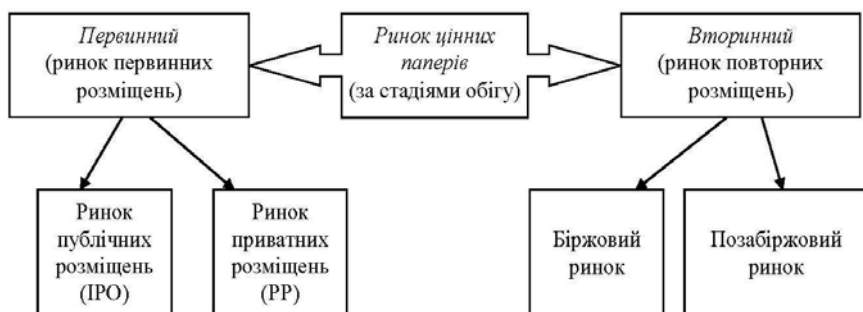


Рис. 1. Структура ринку цінних паперів

Отже, ринок IPO — це ринок, на якому емітент пропонує власні цінні папери широкому колу потенційних інвесторів з використанням засобів реклами та презентацій.

Розглядаючи ринок IPO у широкому макроекономічному контексті, сформулюємо і детально розглянемо його найважливіші функції. По-перше, ринок IPO виконує функцію стимулювання економічного зростання за допомогою залучення інвестицій в економіку. Досить часто в академічному середовищі обговорюється питання, чи можна, використовуючи потенціал фондового ринку, перейти від стадії стагнації до стадії стійкого економічного зростання [8]. Фондовий ринок (зокрема, ринок IPO) може розвиватися в такому напрямку, щоб перспективні галузі могли використовувати інструменти ринку для залучення довгострокових інвестицій і, отже, стимулювати економічне зростання. Також позитивний зв'язок простежується між зростанням фондового ринку та зростанням купівельної спроможності населення, звичайно, якщо частина активів населення зосереджена в акціях. По-друге, ринок IPO сприяє структурній перебудові економіки. Масове проведення IPO сприяє переливанню капіталу в економіці, структурній перебудові, розвитку переробних і наукомістких галузей [9]. Тобто, це просте залучення довгострокових інвестицій у реальний сектор економіки, причому, в будь-які галузеві сектори економіки. Як правило, галузевий аналіз будь-якого ринку IPO показує, що домінують на ньому ті галузі, розвиток яких є пріоритетним для економіки країни. Таким чином, ринок IPO є ідеальним з погляду ефективності інструментом структурної реформи [8]. Важливою функцією ринку IPO є інформаційна функція: ринок IPO є індикатором стану та перспектив економіки. У період стабільного економічного зростання, як правило, відбувається переливання капіталів основних груп інвесторів — домогосподарств та інституціональних інвесторів — з інструментів з більш низькою прибутковістю та ризиком у ризикованіші й дохідніші цінні папери (акції). Таким чином формується процес, зображений на рис. 2.

Ринок IPO виконує функцію стримування інфляції. Економісти розходяться в ідеї впливу ринку IPO на інфляційні процеси, що відбуваються в економіці. Існує думка, що якщо на національному ринку трапляється бум IPO і відбувається збільшення обсягу вільних коштів у компаній, це призводить до

стимулювання збільшення інфляції, оскільки компанії будуть залучати інвестиції, збільшувати зарплати, і ці гроші потраплять в економіку.

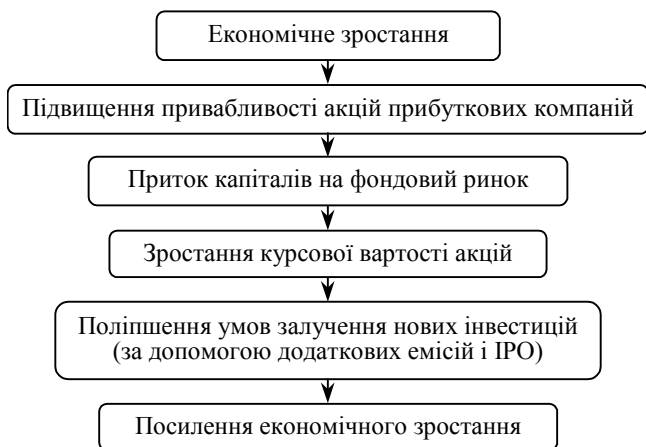


Рис. 2. Вплив ринку IPO на стан економіки

Насправді дуже складно припустити, що гроші, які будуть залучатися на ринку IPO, підуть на збільшення зарплати. Якщо власники компанії дозрили для того, щоб поділитися контролем над компанією зі сторонніми акціонерами, це означає, що їм ці гроші потрібні не для підвищення зарплат, а для того, щоб модернізувати устаткування, вийти на нові ринки. Тобто, ці кошти залучаються не з метою споживання, і тому ці фінансові ресурси не можуть розглядатися як інфляційний фактор.

Наступною функцією, яку виконує ринок IPO, є підвищення капіталізації фондового ринку, збільшення обороту торгів і розширення спектру ліквідних інструментів. Капіталізація економіки — категорія багатогранна. Це й один з основних інструментів забезпечення постійного соціально-економічного розвитку, впровадження його інноваційної моделі. Це й оцінка рівня розвитку національної економіки в цілому, її окремих галузей і господарюючих суб'єктів, їхньої конкурентоспроможності. У той же час капіталізація економіки — це одночасно і індикатор її ефективності (як економічної, так і соціальної), довіри до неї. Коли країна переходить на ринкові умови, то й будь-які підприємства, галузі повинні отримати оцінки по капіталізації, які в сукупності складуть капіталізацію національної економіки в цілому. Підви-

щення капіталізації економіки є однією з основних цілей у програмі соціально-економічного розвитку країни [10].

Насамкінець, ринок IPO стимулює розвиток венчурного фінансування. Розвиток ринку IPO сприяє розвитку венчурного фінансування, тому що створює ефективний спосіб виходу венчурного інвестора з бізнесу. Між ринком IPO і венчурним інвестуванням існує прямий та обмежений взаємозв'язок. IPO є «завершальною» стадією замкнутого інвестиційного циклу, що існує в розвинених економіках. При цьому венчурний капітал у змозі існувати й успішно розвиватися, якщо, вірніше — тільки якщо, венчурний інвестор має можливість «виходити» зі своїх портфельних компаній через публічне розміщення їхніх акцій на фондовій біржі.

Розглянемо основні цілі, які переслідують компанії, здійснюючи IPO. Загально визнаною головною метою при проведенні IPO є залучення емітентом найбільшого обсягу капіталу при розміщенні найменшої кількості акцій, тобто одержання максимальної ціни за акцію. Залучений капітал допоможе вирішити поточні завдання компанії, такі як модернізація виробництва або фінансування інноваційних проєктів. Можливості використання коштів обмежені проспектом емісії, де викладені загальні напрямки використання залучених у результаті проведення IPO фінансових ресурсів. Також для компанії величезне значення має створення капіталізації, ринкової історії для своїх акцій і ліквідності. Як відомо, капіталізацію може мати тільки публічна компанія. Відповідно, через IPO емітент здобуває ринкову вартість. При цьому IPO є не тільки засобом отримання довгострокових інвестицій, скільки одним із шляхів отримання незалежної оцінки компанії. Ціна акцій може зрости вже в процесі публічного розміщення і позитивна динаміка збережеться, якщо компанія буде послідовно виконувати обіцянки, дані інвесторам. За допомогою IPO відбувається підвищення іміджу компанії та зміцнення бренда. Інформація про курсову вартість акцій компанії доступна всім бажаючим, оскільки її можна знайти в регулярних біржових оглядах, ЗМІ та новинах інформаційних агентств. Усе це сприяє підвищенню популярності та іміджу компанії, що дає очевидні конкурентні переваги: збільшення клієнтської бази, зростання довіри з боку партнерів, вигідні пропозиції про співробітництво і т. д.

Однак публічне розміщення може мати і негативні наслідки для підприємства. Ризики після IPO настільки значні, що далеко не всім компаніям вдається «вижити» (залишитися в котирувальних списках біржі). На західних ринках істотна частка компаній, що пройшли IPO, поступово втрачає статус публічних і проходить процедуру делістингу. Інша група компаній піддається доб-

ровільному або ворожому поглинанню з боку успішніших конкурентів і припиняє незалежне існування.

Висновки. Незважаючи на всі недоліки, проведення публічного розміщення акцій відкриває перед підприємством такі перспективи, заради яких можна змиритися з незручностями публічного статусу. Найголовніше, що отримує компанія, — це прискорення очікується можливість швидше за конкурентів вивести на ринок новий інноваційний продукт, заповнити ту чи іншу ринкову нішу, вийти і закріпитися на нових ринках — в сукупності це означає можливість отримання додаткового прибутку. Навіть якщо у компанії просто виникає потреба в додатковому позиковому капіталі, після проведення IPO вона отримує можливість залучати його за нижчою ціною за рахунок розподілу ризиків серед більшої кількості акціонерів. Більше того, поліпшення структури балансу дозволяє компанії залучати значне додаткове боргове фінансування, а також проводити додаткові емісії акцій в майбутньому.

Література

1. Кукса В. Це солодке слово — IPO. Українські підприємства відкривають для себе прогресивний спосіб інтеграції у світову економіку // Дзеркало тижня. — 28.09.2007. — № 35. — www.dt.ua.
2. Пионеры IPO. Выпуск 3. Аналитический обзор 33 публичных предложений, состоявшихся в 2007 году в странах СНГ — The PBN Company — www.pbncо.com.
3. Пионеры IPO. Выпуск 4. Обзор и анализ всех IPO из России и стран СНГ в 2008 году — The PBN Company — www.pbncо.com.
4. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.08 №514-VI / [Електронний ресурс]. — Доступно з: <<http://zakon1.rada.gov.ua>>.
5. Downes, J., Goodman, J. E. (2003). Barron's finance & investment handbook. *Barron's Educational Series, Inc., 6th ed.*, 1223 p.
6. Pakroo, P. (2008). The small business start-up kit. Edited by Catherine Caputo, 5th ed., 361 p.
7. Шлык П.В. Экономическая сущность первичного публичного размещения акций // Представительная власть. Законодательство, Комментарии, Проблемы. — 2007. — Выпуск № 1 (74).
8. Панфилов В.С., Шураков А.Г., Стуков А.С. Анализ текущего состояния перспектив развития финансового сектора // Проблемы прогнозирования. — 2005. — № 1.
9. Потемкин А. Развитие рынка IPO — насущная потребность для России // Рынок ценных бумаг. — 2005. — № 7 (238).
10. Барановский А. Недокапитализированная экономика // Микроэкономика и бизнес. — 2003. — № 42 (467).

References

1. Kuksa, V. (2007). That sweet word «IPO». Ukrainian enterprises discover a progressive way of integration into the global economy. *Mirror of the week*, 35. doi: www.dt.ua.
2. IPO Pioneers. Analytical review of 33 public offerings conducted in 2007 in CIS countries (2008). *The PBN Company, Issue 3*. doi: www.pbnco.com.
3. IPO Pioneers. Review and analysis of all IPOs from Russia and CIS countries in 2008 (2009). *The PBN Company, Issue 4*. doi: www.pbnco.com.
4. On joint-stock enterprises: Law of Ukraine # 514-VI (2008). doi: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Downes, J., Goodman, J. E. (2003). Barron's finance & investment handbook. *Barron's Educational Series, Inc., 6th ed.*, 1223 p.
6. Pakroo, P. (2008). The small business start-up kit. Edited by Catherine Caputo, 5th ed., 361 p.
7. Shlyk, P. (2007). Economic essence of initial public offering of shares. *Representative authority, Legislation, Comments, Problems, Issue 1 (74)*.
8. Panfilov, V., Shurakov, A., Stukov, A. (2005). Analysis of the current state of financial sector development prospects. *Problems of forecasting, 1*.
9. Potyomkin, A. (2005). IPO market development as an urgent necessity for Russia. *Securities market, 7 (238)*.
10. Baranovskiy, A. (2003). Undercapitalized economy. *Macroeconomics & Business, 42 (467)*.

УДК 336.717

Куць Н.В.

здобувач кафедри менеджменту банківської діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ СПОЖИВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Kuts N.

PhD student, banking activity management department
Kyiv National Economic University after Vadim Getman

CLASSIFICATION AND SPECIFICS OF BANKING SERVICES CONSUMPTION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ. У статті аналізується різні підходи до розуміння понять «банківський продукт» і «банківська послуга», надано власні пропо-

зиції щодо розмежування та взаємозв'язку вказаних понять, запропоновано новий підхід до їхньої класифікації. На її основі проаналізовано поточний стан і специфічні риси структури споживання банківських послуг українськими споживачами протягом 2013 — на початку 2014 рр.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: банківський продукт, банківська послуга, фінансова поведінка, процес прийняття рішення про покупку, залучення (зацікавленість) споживача.

ANNOTATION. There is the different approaches analysis of the definitions «banking product» and «banking service», the author suggestions regarding their splitting and interconnections are provided, a new base of their classifications is proposed in the article. Taking this into account the actual conditions and specific features of the banking services consumption by Ukrainian customers during 2013- 2014 are considered.

KEY WORDS: banking product, banking service, financial behavior, purchase decision making process, customer engagement.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями: Основним завданням банківської установи, як і будь-якого іншого підприємства, є отримання прибутку через задоволення потреб споживачів завдяки розробці та продажу відповідних цим потребам банківських продуктів і послуг. Водночас, кризові явища на фінансовому ринку, зниження надійності банківських установ і довіри до них споживачів призвели до суттєвих змін у фінансовій споживацькій поведінці та структурі споживання банківських послуг. За таких умов особливої уваги потребують, з одного боку, банки розробки заходів, спрямованих на відновлення довіри до них у суспільстві, а з іншого, вдосконалення продуктової політики, що найкраще б враховувала зміни у потребах клієнтів та їхній і споживацькій поведінці, що б забезпечило підвищення конкурентоспроможності, вдосконалення підходів до залучення та обслуговування клієнтів. Для вирішення вказаних завдань великого значення набуває структура споживання банківських послуг, основні тенденції її зміни та поведінка українських споживачів.

Центральними поняттями для оптимізації та вдосконалення продуктової та збутової політики є банківський продукт і банківська послуга, а також їхні специфічні риси та особливості процесу створення та надання. Недостатня увага до цих властивостей та необхідності їхнього вдосконалення з метою якомога повного задоволення потреб клієнтів і розуміння як у теорії, так і на практиці призводить до зниження конкурентоспроможності окремих банківських установ, втрати клієнтської та відповідно ресурсної

бази, а відтак — до погіршення надійності, прибутковості та перспектив розвитку банківського сектору порівняно з іншими галузями економіки.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання проблеми, котрим присвячується стаття. Необхідність задоволення потреб споживачів у банківських продуктах і послугах для досягнення основної мети — отримання прибутку набуло актуальності і у останні десятиріччя у зв’язку з переходом із початком застосування основних положень теорії фірми та стратегічного аналізу до банківських установ. Питанням продуктової банківської політики, поняттям «банківська послуга», «банківська операція» та «банківський продукт», виявлення їхніх характеристик і властивостей, а також класифікації присвячено багато наукових робіт. Найбільший вклад у дослідженні цієї теми було зроблено В. Корнеєвим, І. Решетніковою, І. Гончаровою, С. Науменковою, О. Лаврушиним, О. Брегедою, В. Перехожевим тощо. Водночас, до сих пір серед науковців і практиків немає єдиного підходу до розуміння та використання вказаних понять для досягнення найбільшої ефективності діяльності банківської установи, її продуктової та збутової політики, нарощування обсягів продажів банківських продуктів і підвищення її конкурентоздатності.

Мета статті (постановка завдання). Дослідити зміст, основні ознаки та взаємозв’язок понять «банківський продукт» і «банківська послуга», основні підходи до класифікації банківських продуктів. Проаналізувати структуру споживання банківських послуг на українському ринку та потенційного попиту, виявити тенденції її зміни та фактори, що впливають на споживання.

Виклад основного матеріалу. Під впливом політичних, економічних і фінансових кризових явищ протягом останнього року у споживчій поведінці населення відбулися певні зміни, перш за все, у якості, структурі та обсягів споживання різноманітних товарів та послуг. Насамперед, ці зміни торкнулися фінансової поведінки споживачів, що є найчутливішою до зовнішніх змін, що відповідно вплинуло на обсяги та структуру споживання банківських послуг.

Перш ніж звернутися до аналізу вказаних тенденцій, проаналізуємо сутнісний зміст і структуру ринкових пропозицій банківських установ існуючим і потенційним клієнтам і визначимося, які з цих пропозицій являють собою банківські продукти чи послуги, що мають безперечні специфічні властивості, що впливають як на пропозицію, так і на попит. Адже у науковій літературі на сьогодні

не існує єдиного підходу до ключових понять «банківський продукт» і «банківська послуга», їхнього взаємозв'язку та місця у банківській діяльності. Водночас, відсутність чітких підходів до цих понять, процесів їх створення, формування корисності, подальшого продажу та споживання призводить до звуження можливостей банківських установ щодо оптимізації та вдосконалення продуктової, маркетингової та збутової політики, вдосконалення підходів до залучення та обслуговування клієнтів, підтримання та підвищення професійної підготовки персоналу, задіяного у розробці і продажах продуктів. Водночас, вказані процеси набувають усе більшого значення у зв'язку із загостренням конкуренції у банківському секторі та необхідності підвищення конкурентоспроможності окремих банківських установ. Таким чином, особливої уваги потребує подальше вивчення і деталізація властивостей понять «банківський продукт» і «банківська послуга», розробка єдиного підходу до розуміння їхнього місця у маркетинговій стратегії банку, процесу їх створення, продажу і споживання.

На основі аналізу наукових джерел можна констатувати, що дуже часто поняття «банківська послуга» ототожнюється або розглядається як складовий елемент поняття «банківський продукт», що також не має єдиного тлумачення у науковій літературі. Зокрема, такий підхід знаходимо у І. і Я. Спіциних, В. Кочеткова і А. Нікітина, Л. Романенко, І. Решетнікової, І. Гончарова та інших дослідників.

Так, на думку Л. Романенко, банківський продукт становлять «однорідні послуги, надані клієнтам на ринку банківських послуг і об'єднані за певними ознаками» [9, с. 82]. О. Дубовик, С. Бойко, М. Вознюк і Т. Гірченко розглядають банківський продукт як комплекс послуг банку за активними та пасивними операціями, що виконується для вирішення конкретних потреб клієнтів. Відповідно, банківська послуга у такому контексті виступає одним із структурних елементів банківського продукту, який відповідно є ширше ніж поняття «банківська послуга» [3, с. 108]. І. Решетнікова і І. Гончарова вважають банківський продукт специфічним комплексом виконуваних банком операцій і наданих послуг, спрямований на задоволення існуючих потреб клієнтів цільового сегменту, якнайвигіднішим для клієнта і банка способом» [8, с. 19].

Утім, на нашу думку, ототожнення банківського продукту та послуги або підхід до послуги як до складника банківського продукту не є цілком виправданим, адже не уповні враховують зміст

і специфіку поняття «послуги» у цілому і «фінансової послуги» зокрема.

По-перше, як відомо, виробництво, тобто утворення послуги відбувається під час її споживання, що призводить до таких її специфічних рис, як невіддільність від джерела, мінливість якості, неможливість збереження. Це фактично означає, що послуги неможливо зробити завчасно, а потім продавати за необхідністю або можливістю [10, с. 24]. Відповідно, послуги не можуть бути виступати складовою частиною інших продуктів і категорій, що виникають або створюється заздалегідь.

По-друге, як результат корисної діяльності банку, тобто виконання ним комплексу операцій, (і, відповідно, придбання та споживання його клієнтом банку), банківська послуга завжди має споживчу вартість. Тобто вона не може бути непридбаною або неспожитою як, наприклад, пропозиція, що тільки просувається на ринок, рекламується або взагалі лише планується для впровадження. А, відтак, не може бути частиною іншої категорії, що може і не мати власної цінності, як, наприклад банківський продукт. І, насамкінець, якщо послуга є кінцевим результатом здійснення операцій банку, тобто здійснення діяльності банку, об'єктом відносин між банком і клієнтом, що реалізується у процесі купівлі-продажу, усі інші категорії — операції, технології, документи та власне банківський продукт грають допоміжну роль або передують послугі в процесі задоволення потреб клієнтів.

Тож, з урахуванням аналізу різних підходів можемо дійти висновку, що банківським продуктом є упорядкована сукупність операцій, що було заздалегідь розроблено, впроваджено і тарифіковано (у т.ч. залежно від операцій, що входять до його складу), після чого він — як форма виразу майбутньої послуги — стає об'єктом активних продажів і реклами з боку банку, а у процесі обміну, тобто власне реалізації з боку банку та купівлі/споживання з боку клієнта перетворюється на банківську послугу.

Саме за такого сприйняття поняття «банківський продукт», на наш погляд, може йтися про ефективне проектне планування, розробку і впровадження нових продуктів, що перетворюються на послуги за умови задоволення фінансових потреб споживачів, розумної тарифікації, якісного обслуговування тощо. На практиці таке визначення знаходить своє відображення у розподілі управлінських функцій із регулювання продажів, розробки продуктів, якості обслуговування та інших; забезпечує певну незалежність процесів розробки та втілення продуктів від управління продажами та якості, власне від процесу продажів та обслуговування клієнтів, що за-

звичай має найважливіше значення для забезпечення якомога ефективного функціонування банківської установи.

Таким чином, при аналізі структури споживання українськими споживачами пропозицій банківських установ ми будемо говорити про споживання банківських послуг, до яких віднесено будь-які послуги, що може бути придбано у банківських установ (за виключенням послуг іншого походження — карток мобільних операторів, страхових полісів тощо), які у свою чергу розробляють та пропонують ринку банківські продукти.

На сьогодні загальна кількість продуктів, що пропонується банками, з урахуванням усіх можливих опцій у межах однієї продуктової категорії лише для фізичних осіб в усіх каналах продажу може перевищувати 200 пропозицій. Класифікувати ці пропозиції можна за кількома ознаками. Підґрунтям для базової класифікації банківських продуктів виступають здебільшого внутрішні процеси та здібності банку, зокрема урахування операцій у тій чи іншій частині балансу, виконання операцій відповідними підрозділами банку тощо. Утім, споживча цінності, фінансовій поведінці клієнтів приділяється зазвичай у таких класифікаціях недостатньо уваги. З цієї точки зору, найбільш орієнтованим на клієнтів виявляється підхід С. В. Науменкової, яка пропонує розділяти послуги за рівнем складності та підготовленості та наявності спеціальних знань у різних груп клієнтів для придбання та споживання тієї чи іншої послуги [7].

Водночас, якщо врахувати, що головною метою діяльності банківської установи є отримання прибутку через задоволення потреб споживачів, то за основу класифікації банківських продуктів варто брати фінансову поведінку споживачів, не лише знання або ступінь досвіду, а її тип, фактори впливу й інші показники цієї поведінки.

Фактором, що формує тип поведінки при прийнятті рішення про покупку, є залучення або зацікавленість споживача, що являє собою «рівень сприйняття людиною важливості та/або інтересу, викликаного стимулами (стимулом) в рамках специфічної ситуації» [5, с. 149]. Високий рівень залучення обумовлює тривале обмірковування, розширений пошук інформації про продукт, його властивості та його альтернативи, та взагалі довший процес прийняття рішення про покупку. Тоді як низький рівень передбачає мінімальний процес прийняття рішення та вибору продукту, та обмежене чи взагалі звичне для споживача прийняття рішення.

Як вказують відомі дослідники споживчої поведінки Д. Енджел, Р. Блекуел і П. Мініард найважливішими детермінантами

залучення відносяться особисті фактори споживачів, ступінь ризику, ситуаційні фактори та власне товар, а саме ступінь ризику, що супроводжуватиме придбання та використання. Тож, можемо класифікувати банківські продукти за рівнем залучення — низьким, середнім або високим, та, відповідно до цього рівня, за типом процесу прийняття рішення — розширеним, середнє тривалим або обмеженим, за типом потреби — продукти з явною та неявною потребою, за рівнем ризику — відносно високим і відносно низьким, а також за чинниками, що на цей рівень впливають, зокрема ціною, тривалістю використання, можливістю дострокового припинення користування.

Використання такої класифікації є, на наш погляд, дуже важливою та корисною для аналізу ринку, структури споживання банківських послуг та основних тенденцій споживання на українському ринку. Така класифікація, на наш погляд, є дуже важливою для формування продуктової стратегії банківської установи, адже може дати повніше уявлення про структуру споживання банківських послуг.

Так, згідно з даними дослідження компанії ГФК Україна роздрібного ринку банківських послуг, рівень користування банківськими послугами в Україні постійно зростає і на початок 2014 року перевищував 82 % через банківські установи та ще 8 % — через небанківські, що є досить високим рівнем для нашої країни (рис. 1). Для порівняння у 2006 році цей рівень склав 78 %. Таким чином, на сьогодні ми можемо констатувати майже 90 % рівень проникнення банківських послуг на ринку України, що майже наближується до рівня проникнення у країнах США та Європи.



Рис. 1. Динаміка частки банківських клієнтів серед населення України

Водночас, за якістю структури споживання банківських послуг в Україні має свої специфічні ознаки та значно відрізняється від країн з високим ступенем розвитку банківського сектору. По-перше, на дуже великому рівні залишається користування банківськими послугами не за власною ініціативою клієнта, тобто які взагалі не потребують прийняття рішення від споживача: саме 35 % респондентів у 2013 році та 37 % у 2014 році користувалися банком і його послугами не за власною ініціативою. І хоча у цілому різниця між кількістю клієнтів, що користуються послугами, та, відповідно обирають банк, за власною ініціативою та вибором, порівняно з тими, за кого це рішення приймає роботодавець значно зросла за останній час на користь перших — 3 % у 2013 році проти 6 % у 2014 році, однак останнім часом кількість останніх знов почала зростати.

По-друге, незважаючи на досить високий загальний рівень споживання банківських послуг, високий рівень проникнення мають лише миттєві, неконтрактні, низько оплачуваними або взагалі безоплатними послугами, що взагалі не потребують з боку клієнта осо знаного вибору банку, прийняття рішення про покупку та ін. і якими, відповідно, користується переважна частка споживачів (рис. 2).



Рис. 2. Споживання та наміри споживання банківських послуг на ринку України, 2014 р.

Так, у 2013–2014 роках як і в попередні роки на банківському ринку фізичних осіб найбільший рівень споживання спостерігав-

ся на послуги з оплати комунальних послуг через банк — 76 % (у 2009 р. — 74,1 %), що не викликають власне у клієнтів зацікавленості, залучення або лояльності до банку, відчуття фінансового ризику, який б вимагав від них вибору банку та розширеного процесу прийняття рішення про покупку. Другою послугою за рівнем користування із значним відривом є користування пластиковою картою (здебільшого у межах зарплатних проектів) — 57 % (у 2009 р. — 44,2 %), що ініціюється та оформлюється здебільшого самим роботодавцем і використовується здебільшого для отримання заробітної платні та соціальних виплат, що по суті не є ключовою банківською послугою. Іншими ж послугами та продуктами користуються фактично значно менша кількість клієнтів банків, а такими як кредити на купівлю житла, автомобіля та іншим навіть менш ніж — 2 %.

Аналогічну ситуацію спостерігаємо при аналізі структури намірів користування банківськими продуктами: на початку 2014 р. найбільша кількість респондентів планували скористатися пластиковими картками (10 % від опитаних) та грошовими переказами (9 %), що мають середній рівень залучення та ризику, й відповідно — обмежений процес прийняття рішення про покупку. Тоді як наміри щодо придбання інших продуктів з більшим рівнем ризику та довшим процесом прийняття рішення знаходяться на дуже низькому рівні, що фактично підтверджує невисокий рівень потенційного попиту на банківські продукти.

І, по-третє, фактори вибору банку фізичними особами носять доволі специфічний характер порівняно із розвинутими ринками банківських послуг. Так, згідно з результатами регулярних досліджень ринку роздрібних банківських послуг ГФК, основними факторами вибору банку у 2013–2014 рр. для більшості респондентів було рішення роботодавця (25 %), за ним — зручне розташування відділення (23 %), потім — довіра до банку (20 %), вигідні умови (окрім тарифів) (13 %) та висока якість обслуговування, важливість якою є мінімальною порівняно з іншими факторами (6 %) (рис. 3). Тобто, для найбільшої частки українців головним чинником вибору було рішення роботодавця. Серед факторів власного споживацького вибору в Україні друге місце посідає довіра та репутація банківської установи, якість же обслуговування знаходиться на останньому місці, що є особливо характерним для нестабільних нерозвинутих ринків з високим ступенем волатильності та особливо протягом кризових періодів, для яких як раз є характерним зниженням довіри, платоспроможності учасників ринку, банкрутства тощо.

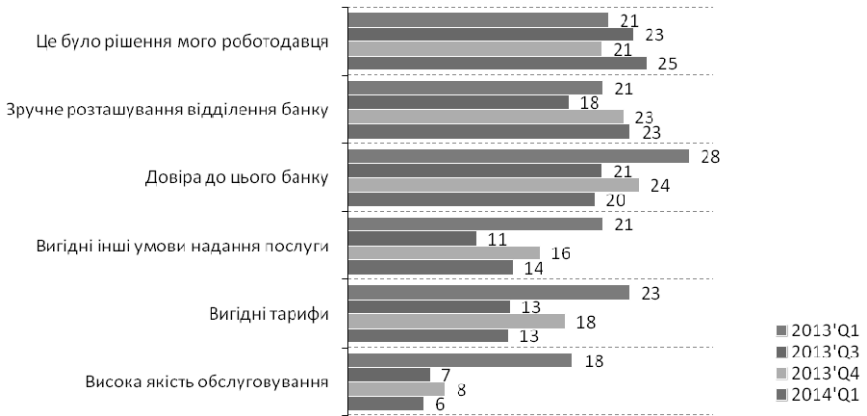


Рис. 3. Фактори вибору банку фізичними особами у 2013–2014 рр.

Так, згідно з дослідженнями споживчої поведінки банківського ринку у США, що було проведено NGData у березні 2015 р. при оцінці найважливіших критеріїв при виборі банківської установи 42,2 % назвали саме банківський сервіс, 24,3 % — розміщення відділення банку, 22 % — ефективні дистанційні послуги електронними каналами та ставки/тарифи — 11,5 % (15). При цьому, у 2014 році примусове рішення роботодавця для вибору банку стало єдиним фактором, рішення за яким стали приймати більше споживачів — з 21 до 25 % у першому кварталі 2014 р. Кількість споживачів, що керувалися факторами власного вибору — якістю обслуговування, рівнем тарифів і вигідністю умов, а також довірою до банку — помітно знизилася за 2013 рік. Зокрема, кількість респондентів, що обирали банк за оцінкою рівня їхньої довіри до банку, скоротилася з 20 до 20 %, вигідності умов обслуговування — з 21 до 14 %, тарифів — з 23 до 13 %, а якістю обслуговування — з 18 до 6 %.

Такий вплив критеріїв вибору на споживацьку поведінку, його зміну з часом і розподіл клієнтів банків за вказаними критеріями можна пояснити двома основними факторами. Перший — специфіка структури споживання банківських послуг та змінами у цій структурі, як призвели до зниження важливості тих чи інших факторів, а другий — погіршення сприйняття споживачами самих критеріїв вибору, тобто падінням довіри до банків, зниженням якості, погіршенням тарифів тощо.

Така ситуація пов'язана, перш за все, із загальною фінансовою кризою із початку 2014 року, зниженням стабільності банківського сектору та погіршенням фінансового стану споживачів банківських продуктів, що впливає на оцінку споживачами часу для співпраці з банками. Так, як показали результати опитування ГФК, частка споживачів, які оцінюють поточний час як добрий для розміщення депозиту у банку за 2013 р. — перший квартал 2014 р. суттєво скоротилось у всіх групах споживачів, сегментованих за рівнем доходу, загалом по всіх респондентах — з 9 до 3 %. Майже аналогічно респонденти оцінили час для отримання позики у банку : частка тих, хто вважає поточний час добрим для придбання цього продукту з 9 до 5 %. При чому найбільше скорочення таких респондентів відбулося саме у першому кварталі 2014 р.

Отже, ми можемо зробити такі висновки щодо основних тенденцій і специфічних особливостей формування продуктової структури споживання банківських послуг.

По-перше, рівень споживання банківських послуг на роздрібно-му ринку України, у цілому, не є значущим. Виключення складають лише так звані «обов'язкові» послуги з низьким рівнем залучення споживачів і звичайним процесом прийняття рішення — сплата комунальних платежів та отримання заробітної плати через пластикові картки, частка користувачів якими становить основну клієнтську базу українських банків.

По-друге, найменший рівень споживання демонструють послуги з підвищеним фінансовим ризиком для клієнта, високим рівнем замученості та розширеним процесом прийняття рішення, отримання та користування якими великою мірою залежить від фінансового стану клієнтів (кредити та депозити).

І, по-третє, споживання високоризиковими банківськими продуктами, а також потенційний попит на них є найчутливішим до погіршення фінансової та економічної ситуації, потенційний попит і фактичне споживання ними помітно знижуються, як це продемонстрували підсумки 2013 — початку 2014 року.

Література

1. Брегеда О.А. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: Автореф. дис. канд. екон. наук. — К., 2002. — С. 6.

2. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин в умовах ринкового реформування економіки. — К.: Поліграфкнига, 2000. — 512 с. — С. 233–234.

3. Дубовик О., Бойко С., Вознюк М., Гірченко Т. Маркетинг у банку: Навч. посібник. — 2-ге вид. — К.: Алерта, 2007. — 275 с.
4. Зозульов А.В., Поведение потребителей: Учебное пособие. — К.: Знання, 2004. — 364 с.
5. Енджел Д.Ф., Блекуел Р.Д., Мініард П.У. Поведение потребителей — СПб.: Питер Ком, 1999. — 768 с.
6. Корнеев В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку. — К.: Основа, 2007. — 192 с.
7. Науменкова С.В., Мищенко С.В. Ринок фінансових послуг / http://pidruchniki.ws/13761025/finansi/sutnist_klasifikatsiya_finansovih_poslug
8. Павленко А.Ф., Решетнікова І.Л., Гончарова І.І. Формування комплексу маркетингових комунікацій на ринку банківських продуктів: Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 248 с.
9. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 344 с.
10. Ткаченко Л. В. Маркетинг послуг: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2003 — 192 с.
11. Consumer Banking Surveyng 2014/<http://www.ngdata.com/wp-content/uploads/NGDATA-2014-consumer-banking-survey-brief.pdf>

References

1. Bregeda O.A. Rynok bankivskih poslug v Ukraini: suchasniy stan ta perspektivi rozvitku: Avtoref. dis. kand. ekon. nauk. — K., 2002. — S. 6.
2. Dzyublyuk O.V. Organizatsiya groshovo-kreditnih vidnosin v umovah rinkovogo reformuvannya ekonomiki. — K.: Poligrafkniga, 2000. — 512 s.
3. Dubovik O., Boyko S., Voznyuk M., Girchenko T., Marketing u banku: Navch. Posibnik. — 2-ge vid. — K.: Alerta, 2007. — 275 s.
4. Zozuljov A.V., Povedenie potrebiteley: Uchebnoe posobie. — K.: Znaniya, 2004. — 364 s.
5. Endzhell D., Blekuel R., Miniard P. Povedenie potrebitiley. — SPb: Piter Com, 1999. — 768 s.
6. Korneev V.V. Fsnansovi poseredniki yak Instituti rozvitku. — K.: Osnova, 2007. — 192 s.
7. Naumenkova S.V., Meschenko S.V., Rinok finansovyh poslug / http://pidruchniki.ws/13761025/finansi/sutnist_klasifikatsiya_finansovih_poslug
8. Pavlenko A.F., Reshetnikova I.L., Goncharova I.I. Formuvannya kompleksu marketingovih komunikatsiy na rинku bankivskih produktiv: Monograflya. — K.: KNEU, 2005. — 248 s.
9. Romanenko L.F. Bankivskiy marketing: Pidruchnik. — Kyiv: Tsentr navchalnoyi literaturi, 2004. — 344 s.
10. Tkachenko L. V. Marketing poslug: Pidruchnik. — Kyiv: Tsentr navchalnoyi literaturi, 2003 — 192 s.
11. Consumer Banking Surveyng 2014/<http://www.ngdata.com/wp-content/uploads/NGDATA-2014-consumer-banking-survey-brief.pdf>

МЕТОДОЛОГІЯ ТА СУТНІСТЬ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ БЮДЖЕТУВАННЯ

Logvinov P.

PhD student, department of Finance
Kyiv National Economic University after Vadim Getman

THE METHODOLOGY AND THE ESSENCE OF PERFORMANCE-BASED BUDGETING

АНОТАЦІЯ. У статті обґрунтовано вибір тематики дослідження прогресивних механізмів бюджетного процесу. Описано методи наукового пізнання, що використані в роботі, як складових компонентів методологічного дослідження. Досліджено погляди науковців і нормативно-правову основу для визначення програмно-цільового методу; також приведено іншомовні дефініції, що мають широкий вжиток у науковому середовищі. Проведено етимологічний, контекстний аналіз та створено візуальну модель досліджуваної категорії. Сформульовано основні сутнісні ознаки та запропоноване власне визначення програмно-цільового методу. Окреслено вивчення передумов виникнення та розвитку програмно-цільового методу як перспективи подальших досліджень.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Бюджетна політика, публічні фінанси, прогресивні технології бюджетного процесу, бюджетування, програмно-цільовий метод, методологія

ABSTRACT: in this article justified the choice of research themes of advanced mechanisms of the budget process. Described methods of scientific knowledge that used to work as components of methodological research. Studied the views of scientists and legal basis for the Performance-Based Budgeting. Also brought foreign-language definitions with wide consumption in the scientific community. Conducted etymologic and contextual analysis, created a visual model of the category that studying. Formulated the basic essential features and proposed own definition of program budgeting. Outlined the studying preconditions of the origin and development Performance-Based Budgeting as prospects of subsequent researches.

KEY WORDS. Fiscal policy, public finance, advanced technology of the budget process, budgeting, Performance Program Budgeting, methodology.

Мета дослідження та постановка завдань. Вибір тематики дослідження програмно-цільового методу, як прогресивної тех-

нології реалізації бюджетного процесу, викликаний тим, що бюджетна політика є ефективним інструментом державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. Метою реалізації бюджетної політики держави є конкретний результат, відмінний від того, що вже існує, або такий, що сприяє поліпшенню, розвитку й підвищенню ефективності процесу, створення продукту чи надання послуг використовуючи бюджетні кошти. З метою здійснення ефективної бюджетної політики, більшість країн стали впроваджувати елементи програмно-цільового методу (ПЦМ) у бюджетному процесі. Звісно кожна країна має власну специфіку, що зумовлено особливостями економічного устрою, і мають власні назви, наприклад, управління продуктивністю або ефективністю, — проте в цілому їх можна узагальнити як методи бюджетування, орієнтовані на соціально значущий результат. Ці методи мають за мету досягнення конкретного, як правило довгострокового, результату який має реагувати на потреби суспільства.

Методологічний аналіз фокусується на критичному осмисленні та отриманні наукових результатів, що досягається за рахунок поєднання власних гіпотез і використовуваних методів наукового пізнання. Сукупність методів пізнання формує собою методологічну основу дослідження. Так методологія являє собою систематизацію і теоретичний аналіз методів, що застосовуються в галузі дослідження. Вона включає у себе теоретичний аналіз системи методів і принципів, які використовуються наукою. Методологічна основа може містити у собі окрім методів також такі елементи, як парадигми, фази, нормативно-правову основу та теоретичні моделі [1, с. 329].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для етимологічного та контекстного аналізу варто звернутися до англomовних аналогів даної категорії, звідки вона і є запозиченою. Так ПЦМ є фінансовим механізмом, похідним від аналогічного англomовного визначення, що перекладається як «заснована на продуктивності система бюджетування» (*Performance-Based Budgeting System*). Також аналогічною за змістом, проте з акцентом на програмну складову є категорія «*Program Classification for Performance-Based Budgeting*», що може бути переведено, як «програмна класифікація для заснованих на продуктивності системі бюджетування». Проте у наукових колах, як правило, використовується визначення «*Performance-Based Budgeting*», або абревіатура «*PPB*» латинськими літерами.

Наступним кроком для визначення програмно цільового методу, слід навести законодавчі визначення даної категорії в Україні.

Так згідно статті 2 Бюджетного кодексу України, приведено таке визначення: «програмно-цільовий метод у бюджетному процесі — метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу» [2].

Для якомога повного та якісного дослідження категорії ПЦМ наведемо визначення, що використовуються в наукових колах нашої держави.

Як зазначають науковці Федосов В.М., Бабич Т.С. [3, с. 10], програмно-цільове бюджетування є фінансовою технологією управління бюджетними ресурсами в коротко- та середньостроковій перспективі, яка передбачає розробку та реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат (згідно зі стратегічними цілями) із застосуванням критеріїв оцінки їх результативності та ефективності використання бюджетних коштів. Також у даному дослідженні визначено, що це не просто нова технологія калькулювання, витрат на різні види державної діяльності. Це система багатоаспектного аналітичного підходу до процесу прийняття рішень щодо бюджету в державному секторі.

Змістовним є визначення ПЦМ, що сформульоване у науково-практичному коментарі до Бюджетного кодексу України, під редакцією О.Ф. Ярошенка [4, с. 120]. Програмно-цільовий метод бюджетування є важливим інструментом управління бюджетними коштами у середньостроковій перспективі для поліпшення якості надання державних послуг, особливо в умовах обмеженості бюджетних ресурсів і необхідності ефективного й результативного використання коштів державного бюджету.

Попередні два визначення є близькими за змістом, проте важливою відмінністю, є наголос саме на короткостроковій перспективі науковцями В.М. Федосовим і Т.С. Бабич [3], оскільки теоретичний аспект ПЦМ передбачає оперативний (пере)розподіл ресурсів, виходячи з моніторингу показників виконання програми. Здійснюючи бюджетну програму на три роки (середньострокова складова) розпорядник коштів чи фінансовий орган, проводить моніторинг індикаторів виконання програми в кінці першого (чи другого) року, і може ініціювати зміни до відповідної бюджетної програми для перерозподілу коштів на залишковий період (короткострокова складова).

У навчальному посібнику під редакцією І.Ф. Щербини зазначено, що бюджетний процес за ПЦМ за своєю суттю є циклом, який починається та закінчується з визначення переліку соціаль-

них та економічних проблем і охоплює поетапне впровадження усіх заходів, необхідних для їх подолання [5, с. 14].

Слід навести лаконічне визначення отримане в ході дисертаційного дослідження Ю.І. Потеряйло. Автором запропоновано трактування програмно-цільового методу як методу управління видатками бюджету в середньостроковій перспективі, який спрямований на розробку та реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат [6].

Заслугує уваги дослідження вітчизняного науковця О. Молдована та одне із запропонованих ним характеристик програмно-цільового методу як механізму, зміст якого полягає у тому, що розпорядники бюджетних коштів отримуватимуть кошти не просто для фінансування своєї діяльності, а для досягнення конкретних результатів, зафіксованих у відповідній бюджетній програмі [7, с. 8], а щоб одержати мандат на процес мобілізації фінансових ресурсів, уряду необхідно структурувати свої видатки за бюджетними програмами, показавши парламенту той результат (бажано в кількісному вимірі), який отримає країна [8].

Цікавим є досвід Російської Федерації, де також запозичені та впроваджені (у середині 2000-х років), у рамках бюджетної реформи, прогресивні технології бюджетування (у т.ч. використання широкого спектру інструментарію ПЦМ) проте в їхньому випадку, цей метод реалізації бюджетного процесу отримав назву «бюджетування, орієнтоване на результат» або «бюджетування за результатами» [9, с. 5], скорочена аббревіатура «БОР». Даний інструмент визначається як прогресивніша — порівняно з витратним методом — методологія підготовки та виконання бюджету, де акцент переноситься з витрат на результати [9]. Суттєвим недоліком дефініції методу бюджетування у даному дослідженні є упущення механізму контролю за виконанням бюджету, як важливої складової програмно-цільового методу бюджетного процесу.

Вживаним у російських наукових працях є таке визначення ПЦМ (БОР): це метод планування, виконання та контролю за виконанням бюджету, що забезпечує розподіл бюджетних ресурсів за цілями, завданнями і функціями держави з урахуванням пріоритетів державної політики та суспільної значущості очікуваних безпосередніх і кінцевих результатів використання бюджетних коштів [10 с. 12].

Дослідження іншим російським науковцем О.В. Макашиною дає визначення БОР як система організації бюджетного процесу та державного управління, при якій планування витрат здійснюється в безпосередньому зв'язку з досягнутим результатом [11, с. 4].

Вході дослідження категорії ПЦМ у російськомовних джерелах, варто звернутися до визначення, де науковцем Д.Ю. Беляєвою зазначено [12, с. 33], що БОР у фінансовому середовищі розуміється як планування видатків бюджетних ресурсів, пов'язане з визначенням конкретних цілей, очікуваних результатів, і необхідних для цього витрат, з контролем відповідності досягнутих результатів до запланованих, а також ефективності витрачених на це досягнення ресурсів. У такій інтерпретації БОР — це давно відомий метод «витрати — результати», адаптований до практики бюджетної роботи.

Наведемо основні англійські визначення категорії ПЦМ, що мають широкий вжиток серед науковців і визначення у нормативно-правових документах. Так, згідно визначення Головного облікового управління США (*U.S. General Accounting Office*) даний метод бюджетування характеризується як концепція взаємозв'язку бюджету з інформацією про продуктивність [13]. Дане визначення є близьким до визначення бюджетування, приведену на докладі Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)¹, де ПЦМ виступає як система планування, бюджетування та оцінки, яка підкреслює зв'язок між грошима в бюджеті і очікуваними результатами. Або визначається як форма бюджету, що стосується ресурсів, котрі виділяються з вимірними результатами [14].

Іншими американськими дослідниками, Дж. М. Келі та В. Рівербанком, приведено визначення результативного бюджетування як інструменту підготовки бюджету і впровадження механізму, що зосереджений на управлінні продуктивністю та дозволяє приймати рішення про (пере)розподіл частини ресурсів виходячи з ефективності та результативності надання послуг [15].

Виходячи з досліджених поглядів науковців і наведених дефініцій ПЦМ, згідно нормативно-правових документів, можна сформулювати такі сутнісні ознаки, щодо визначення програмно-цільового методу бюджетування:

— відрізняється за ознакою призми, через яку розглянута дана категорія;

— відрізняється залежно від нормативно-правової основи щодо запровадження у різних країнах;

— відрізняється за порівняльною складовою з іншими методами бюджетного процесу.

¹ *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) — міжнародна організація, що об'єднує 34 найбільш економічно розвинені країни (більшість держав Європейського Союзу, США, Австралія, Швейцарія, Норвегія, Південна Корея, Японія та інші).

Цікавим відмінним елементом є характеристика програмно-цільового методу як систематизованої сукупності елементів. Так, вище наведено такі визначення ПЦМ бюджетування: як метод [2, 6, 10, 12], як методологія [9], як концепція [13], як форма бюджету [14], як інструмент [4, 15], як механізм [7], як система [3, 11, 14], як цикл [5], як процес [8], як фінансова технологія [3].

Оскільки має місце досить значне варіативне відхилення визначення програмно-цільового методу, як економічної категорії, слід скориставшись методом синтезу (врахувавши недоліки та позитивні аспекти уже наведених дефініцій), вивести та сформулювати власне визначення. Так, у жодному з досліджених визначень не зазначено, що ПЦМ-бюджетування стосуються виключно витратної (видаткової) частини бюджету і не має жодного відношення до надходжень (дохідної частини) бюджету. Як відомо, бюджетний процес представляє собою план формування та використання фінансових ресурсів, а програмно-цільовий метод — це інструмент, виключно частини використання фінансових ресурсів бюджету, включаючи механізм планування видатків.

Результати досліджень. У сьогоденному науковому середовищі та практичному вжитку фінансистами єдиної термінології ПЦМ бюджетування не існує, як не існує і єдиного підходу до його впровадження та реалізації різними країнами. Крім того, в українській мові деякі економічні терміни взагалі відсутні, або в них вкладається інший зміст, тому для правильного розуміння досліджено контекст¹ та етимологію² даного інструменту бюджетування.

Для вивчення категорії «програмно-цільовий метод» було використано елементи таких методів наукового пізнання:

— ідеалізації (використовується для спрощення складних систем і процесів, що дозволяє виключити з розгляду ті властивості об'єктів, які заважають зрозуміти сутність досліджуваного процесу);

— методу сходження від абстрактного до конкретного (полягає в умовному розчленуванні об'єкта дослідження, описі його властивостей за допомогою безлічі понять і характеристик, перетворюючи в сукупність зафіксованих мисленням абстракцій, односторонніх визначень).

¹ *Контекст* (від лат. contextus — тісний зв'язок, сплетення) — відрізок, частина тексту писемної чи усної мови з закінченою думкою, який дає змогу точно встановити значення окремого слова чи виразу, що входять до його складу.

² *Етимологія* (від грецького — торцов правда, істина і грецького — λόγος «слово, наука») — розділ знань, розділ порівняльно-історичного мовознавства, який вивчає походження слів мови; сукупність прийомів дослідження, спрямованих на з'ясування походження слова, а також сам результат цього з'ясування; науково-дослідну процедуру, спрямовану на розкриття походження слова, а також сам результат цієї процедури [16, с. 8–9].

Категорія «програмно-цільовий метод» є законодавчо закріпленою в Бюджетному кодексі України та складається з трьох взаємопов'язаних елементів «програма», «ціль», «метод». Нижче за допомогою емпіричних методів, а саме опису категорії та контекстуального аналізу, наведено визначення кожного з елементів, що слугують як складові дослідження програмно-цільового методу.

На рис. 1 за допомогою способу наукового пізнання — методу візуалізації (полягає у відображенні змісту та структури досліджуваного об'єкту в наочній формі), представлено терміни, що формують у своїй сукупності контекст категорії програмно-цільовий метод.

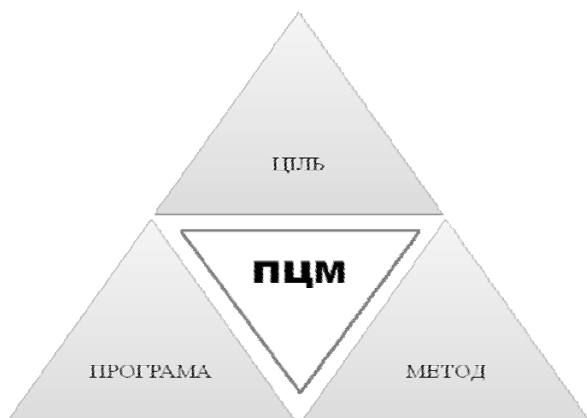


Рис. 1. Візуальна модель категорії програмно-цільовий метод

Джерело: розроблено автором.

Програма (від фр. «*programme*») — письмове оголошення, порядок денний) — заздалегідь затверджена (визначена) дія; передбачений хід подій у часі та порядок правил, що повинні застосуватись для проведення запланованого.

Ціль (синонім слова мета) — означає стан у майбутньому, котрий можливо змінити відносно теперішнього та варто, бажано або необхідно досягнути. Тим самим мета є бажаною кінцевою точкою процесу, як правило суб'єктивного характеру.

Метод — (від грець. «*μέθοδος*») — шлях через) — систематизована сукупність кроків, які потрібно здійснити для виконання певної задачі, досягнення мети.

Висновки та перспективи досліджень. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі — середньострокова технологія

розподілу ресурсів видаткової частини бюджету відповідного рівня, на основі вимірності очікуваних результатів і можливості проведення моніторингу оперативних індикаторів для перерозподілу ресурсів у короткостроковій перспективі.

Даний фінансовий механізм розподілу коштів передбачає можливість якісного визначення пріоритетності виділення коштів. ПЦМ формує систему звітування й оцінки результатів і має на меті забезпечення прозорого механізму ухвалення рішень, що стосуються витрат бюджетних коштів.

При цьому важливо враховувати, що саме по собі бюджетування за ПЦМ не вирішує питання оптимального розподілу бюджетних ресурсів між пріоритетними напрямками, воно лише створює для цього сприятливі умови, змінюючи фокус бюджетних дебатів — переносючи акцент з щорічного «розпилювання бюджету» на досягнення кінцевих результатів, на які виділяються певні ресурси у середньостроковій перспективі. Оптимізація ж бюджетних витрат з метою досягнення максимальних соціально-значущих результатів вимагає попереднього вирішення питань політичного характеру, визначення пріоритетних цілей і завдань економічної політики, як поточних, так і на віддалену перспективу.

Для комплексного багатоаспектного дослідження методу програмно-цільового бюджетування, доцільно, використовуючи методи наукового пізнання, з'ясувати передумови виникнення та подальший розвиток досліджуваної фінансової категорії.

Література

1. Iryny, S.I. and Rose, A.A. (2005) «Designing a Strategic Information Systems Planning Methodology for Malaysian Institutes of Higher Learning (isp- ipt), Issues in Information System, Volume VI, No. 1, 2005. P. 325–331. Режим доступу: http://iacis.org/iis/2005/Ishak_Alias.pdf [inEnglish]
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] — режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії [Текст] / В. М. Федосов, Т.С. Бабич // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 3–24.
4. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / кол. Авторів [заг. редакція, передмова Ф.О. Ярошенка]. — К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. — 592 с.
5. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [Під заг. ред. І.Ф. Шербини]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. — 2-ге видання, виправлене та доповнене — К.: Нора-Друк, 2011. — 104 с.
6. Програмно-цільовий метод управління видатками бюджету: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 [Текст] / І.Ю. Потеряйло ; Держ.

вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана». — К., 2009. — 20 с. — укр. Режим доступу: <http://www.disslib.org/prohramnosilovyi-metod.html>

7. Реформи системи державних фінансів України: перші результати та подальші перспективи / О. О. Молдован, О. В. Шевченко, О. А. Єгорова; за ред. Я. А. Жаліла. — К. : НІСД, 2011. — 88 с. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/MOLDOVAN>

8. Дзеркало тижня. Україна №38, «Реформа державних фінансів: заробляти навчилися, витратити — ще ні», Олексій Молдован, 21 жовтня 2011 р. Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/reforma_derzhavnih_finansiv_zaroblyati_navchilisya_vitrachati_sche_ni.

9. Звіт ECORYS-NEI «Бюджетирование, ориентированное на результаты: цели и принципы», Москва, 20 грудня 2002 р. 17 ст. Режим доступу: https://web.archive.org/web/20091122101637/http://www.ecorys.ru/rus/doc/act01_014.pdf [in Russian]

10. Гамукин В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат (рус.) // Вопросы экономики : Журнал. — М., 2005. — Т. 2. — С. 4–22 [in Russian]

11. Макашина О.В. Бюджетирование, ориентированное на результат / О.В. Макашина // Вестник ИГЭУ. — 2008. — Вып. 1. — С. 144, Ст. 1–5. Режим доступу: http://ispu.ru/files/str_23-27.pdf [in Russian]

12. Бюджетирование, ориентированное на результат, и проблема идентификации «результата» / Д. Ю. Беляева // Финансовый вестник. — 2010. — № 2. — С. 34–39. Режим доступу: <http://www.mfsk.ru/projects/ref/analit/vestnik> [in Russian]

13. US General Accounting Office, Performance Budgeting: Initial Experiences Under the Results Act in Linking Plans with Budgets, GAO/AIMD/GGD-99-67, 1999 Режим доступу: <http://www.gao.gov/assets/230/227280.pdf> [in English]

14. Public sector modernisation: governing for performance. 28th Session of the Public Management Committee 13-14 November 2003, Ch?teau de la Muette, Paris 15 p. Режим доступу: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&c> [in English]

15. Kelly, Janet M., and William C. Rivenbark, 2003. Performance Budgeting for State and Local Government. Armonk, NY: M.E. Sharpe. Режим доступу: <http://sogpubs.unc.edu/electronicversions/pg/pgwin04/article3.pdf> [in English]

16. Этимология: учебное пособие / Л. А. Введенская, Н. П. Колесников. — Ростов н/Д.: Феникс, 2008. — С. 338 [in Russian]

Reference

1. Iryny, S.I. and Rose, A.A. (2005) «Designing a Strategic Information Systems Planning Methodology for Malaysian Institutes of Higher Learning (isp- ipt), Issues in Information System, Volume VI, No. 1, 2005. P. 325–331 Access: http://iacis.org/iis/2005/Ishak_Alias.pdf [inEnglish]

2. The Budget Code of Ukraine from 08.07.2010 № 2456-VI [Electronic resource] — Access :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian]

3. The essence and problematic of budgeting: Ukrainian realities / V. M. Fedosov, T. S. Babych // *Finansy Ukrayiny*. — 2008. — № 1. — P. 3–23 [in Ukrainian]

4. Scientific and practical commentary to the Budget Code of Ukraine / group of authors [Edited, preface F.Yaroshenko]. — K.: Zovnishnya torghivlya; UDUFMT, 2010. — 592 p. [in Ukrainian]

5. Planning local budgets based on program budgeting method: Manual / [edited I.Scherbyniv]; IBSE Project «Municipal Finance Strengthening Initiative», USAID. — 2nd edition, revised and enlarged — K.: Nora-Press, 2011 — 104 p. [in Ukrainian]

6. Program Budgeting budget expenditure management: Abstract of Candidate's Dissertations were economic sciences: 08.00.08 [Text] / I. Poteryaylo; State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University named after V. Hetman». — K., 2009 — 20 p. Mode of access: <http://www.disslib.org/prohramno-tsilovyi-metod.html> [in Ukrainian]

7. Reform of public finances Ukraine: first results and future prospects / O. Moldovan, A. Shevchenko, A. Egorova — K Nishi, 2011 — 88 p. Access: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/MOLDOVAN> [in Ukrainian]

8. Dzerkalo tyzhnya. Ukrayina #38, «Reforma derzhavnyx finansiv: zaroblyaty navchylsya, vytrachaty — shhe ni», Oleksij Moldovan, October 21, 2011 Access: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/reforma_derzhavnih_f finansiv_zaroblyaty_navchilysya_vytrachaty_sche_ni [in Ukrainian]

9. Report ECORYS-NEI «Budgeting for Results: Objectives and Principles», Moscow, 20 December 2002 17 p. Mode Access: https://web.archive.org/web/20091122101637/http://www.ecorys.ru/rus/doc/act01_014.pdf [in Russian]

10. Gamukin B. Innovations budget process: Budgeting for Results (rus). // *Voprosy ekonomiki: Journal*. — M., 2005 — T. 2. — S. 4–22 [in Russian]

11. Makashina, O.V. Byudzhetrovaniye, oriyentirovannoye na rezultat / O.V. Makashina // *Vestnik IGEU*. — 2008. — 1. — p.144. pp. 1-5. Mode Access: http://ispu.ru/files/str_23-27.pdf [in Russian]

12. Byudzhetrovaniye, oriyentirovannoye na rezultat, i problema identifikatsii «rezultata» / D. Belyayeva // *Finansovyy vestnik*. — 2010. — № 2. — P. 34–39. Mode Access: <http://www.mfsk.ru/projects/ref/analit/vestnik> [in Russian]

13. US General Accounting Office, Performance Budgeting: Initial Experiences Under the Results Act in Linking Plans with Budgets, GAO/AIMD/GGD-99-67, 1999 Mode Access: <http://www.gao.gov/assets/230/227280.pdf> [in English]

14. Public sector modernisation: governing for performance. 28th Session of the Public Management Committee 13-14 November 2003, Ch?teau de la Muette, Paris 15 p. Mode Access: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&c> [in English]

15. Kelly, Janet M., and William C. Rivenbark, 2003. Performance Budgeting for State and Local Government. Armonk, NY: M.E. Sharpe. Mode Access: <http://sogpubs.unc.edu/electronicversions/pg/pgwin04/article3.pdf?> [inEnglish]

16. Etimologiya: uchebnoye posobiye / L. A. Vvedenskaya, N. P. Kolesnikov. — Rostov n/d: Feniks, 2008. — p.338 [inRussian]

Фурман В.М.

д.е.н., професор кафедри фінансів та кредиту
ДВНЗ «Міжгалузева академія управління»

ЯК ВРЯТУВАТИ ГРИВНЮ

Furman V.M.

Doctor of science, professor

HOW TO SAVE HRYVNYA

АНОТАЦІЯ. Проаналізовано проблеми вільного курсоутворення та девальвації гривні. Запропоновано механізми стабілізації ситуації на валютному ринку в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: валютний курс, банки, рефінансування, депозити, інфляційне таргетування, валютний коридор.

ANNOTATION. The problems of free rate formation and devaluation of hryvnya are analyzed in the given paper. The mechanisms as for the stabilization of the situation of a foreign exchange market in Ukraine are offered here.

KEY WORDS: exchange rate, banks, refunding, deposits, inflation targeting, currency corridor.

Більше 100 % девальвації курсу національної валюти за 2014 рік — такий результат запровадження політики ринкового курсоутворення в Україні. Ми всі розуміємо, що валютних резервів немає у достатній кількості, економічна та політична криза в країні, війна і т.д. Тому падіння курсу невідворотне. Але те, що відбулося на валютному ринку в 2014 році, є загрозою національній безпеці, банківській системі (проблеми ліквідності, капіталізації, які вже сьогодні вимірюються десятками мільярдів гривень) та населенню України. Більше того, ми не знаємо, що буде з гривнею в 2015 році. Якщо нічого не зміниться, є всі підстави прогнозувати, що ми можемо повторити сумний досвід минулого року.

Жертвами валютної кризи є усі українці, суб'єкти господарювання, банки, сама держава. Ми всі платимо за рахунок своїх до-

ходів і заощаджень за неефективну валютну політику держави. Тому дана тема є досить актуальною на сьогодні. І питання як врятувати українську гривню – одне із ключових на порядку денному Уряду, Національного банку, Міністерства фінансів.

Теоретичними та практичними питаннями дослідженнями проблем валютного курсу, стабільності курсу національної валюти та її впливом на економіку держави займалися такі відомі вчені або ж практики, як Гальчинський А., Савченко О., Савлук М., Бутинець Ф., Матвієнко В., Кірейцев Г., Золотов А., Гриджук Д. та інші. Треба відверто зазначити, що у більшості авторів, особливо практиків банківської сфери, є чітко сформована позиція щодо теми нашого дослідження.

Так, наприклад, экс-заступник Голови НБУ Савченко в одному із своїх виступів говорить про те, «щоб курс гривні зафіксувався на рівні 14 гривень за долар, необхідно відмінити майже всі адміністративні обмеження, введені раніше НБУ. Обмеження ці привели до того, що почали формуватися валютні ринки України поза сферою впливу НБУ. Наприклад, кілька експортерів залишають свою виручку за кордоном і там її продають імпортерам, щоб вони здійснювали імпорт. Вони уникають адміністративного тиску і валютних ризиків. Там ринок формує курс. Є також готівковий ринок на вулиці, поза Україною – у Варшаві, в Росії, в Лондоні. Своїми діями ми витісняємо організований ринок. Автор також говорить про те, що потрібно припинити емісію, яка не забезпечена товарною масою. Коли йде рефінансування комерційних банків у сумі більше 100 мільярдів гривень, а ці банки не наращують кредитні портфелі для розвитку економіки, а звужують їх, і коли ВВП падає, то це означає, що нові гроші не мають під собою товарного інвестиційного забезпечення. Вони йдуть лише на вирішення фінансових проблем банків, людей, що забирають гроші з депозитів, і так далі»¹.

Екс-голова ради НБУ, відомий економіст А. Гальчинський зазначає, що «перехід до плаваючого курсу має означати не вільне, а регульоване, точніше, кероване плавання. Перестрибнути за один раз із системи фіксованого валютного курсу в стан його нерегульованого плавання неможливо. Це був би стовідсотковий авантюризм». Далі автор зазначає, що «за формальними ознаками, справді, стабільний курс — це добре, це еталон, до досягнення якого праг-

¹ Савченко О. Для врятування гривні потрібно зняти обмеження та зупинити емісію. Див.: <http://vz.ua/news/41289-dlya-spaseniya-grivni-nbu-dolzhen-snyat-ogranicheniya-i-preratit-emissiyu-savchenko>

нуть усі країни. Але подібного роду стабільність має бути природною, вона повинна забезпечуватися інструментами не лише грошової, а й макроекономічної, у тому числі й фіскальної, політики, механізмами не тільки НБУ, а й уряду. Є таке поняття — ціна стабілізації валютного курсу. Якою ціною ми утримували майже чотири роки валютний курс на рівні 7,99, скільки ми витратили на ці цілі валютних резервів, чи не цим визначається наш нинішній переддефолтний стан у системі зовнішніх боргових зобов'язань — давайте поміркуємо насамперед над цими питаннями...»¹.

Взагалі, проблема валютних ризиків, валютних ринків в економічній теорії та практиці вперше постала на початку 70 років минулого століття, коли були введені плаваючі валютні курси². І з тих пір вони постійно обтяжують як діяльність суб'єктів господарювання так і простого населення.

Наш Національний банк, переходячи до плаваючого валютного курсу, потрапив у монетарну пастку: намагаючись підтримати банки великим рефінансуванням, він тим самим стимулює попит на долар. Фактично роздача рефінансування і відкриття вкладів громадян з банків (більше 30 % становить зменшення депозитної бази банків протягом минулого року або ж сума більше 150 млрд грн) є головною причиною зростання валютного курсу. У людей сьогодні криза довіри до гривні і вони намагаються будь-якою ціною купити долар. Банки також заробляють надприбутки на валютних спекуляціях (сьогоднішня дохідність може скласти більше 150 % річних). Так для чого їм тоді кредитувати?

Тепер що стосується вільного курсоутворення. Ми чомусь усе сприймаємо дуже просто — вільний курс, значить по суті не контрольований курс. Якщо проаналізувати світовий досвід, чистого плавання курсу практично ніде немає. І в Україні доцільним було б запровадження не вільного, а керованого плавання.

Який вихід із цієї ситуації? Необхідно запровадити механізм валютного коридору, (наприклад у межах 12—13 гривень за долар). Мова йде по суті про граничні точки валютних коливань, при досягненні яких вводилися в дію механізми інтервенцій. НБУ має робити такі інтервенції, тому що він відповідає за стабільність національної валюти згідно Конституції. В іншому випадку він її порушує.

¹ Гальчинський А. Плаваючий курс, це початок кінця адміністративного ринку // Дзеркало тижня. — Від 21 лютого 2014 р. — С. 1—4.

² Прасолова С.П. Проблеми оцінки та управління валютним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія: Економічні науки. — 2008. — №1. — С. 241—248

Кожен рік валютний коридор може змінюватися! І не обов'язково в сторону збільшення. Під дією позитивних економічних факторів (значний приплив інвестицій, ріст економіки, позитивне сальдо платіжного балансу і т.д.) може відбуватися природна ревальвація гривні, зміцнення її купівельної спроможності.

Всі ми розуміємо, що стабільність валютного курсу повинна забезпечуватися інструментами не лише грошової, а й макроекономічної політики. І що одному Нацбанку ці питання не вирішити. Але в короткостроковому періоді це можливо зробити – тримати курс долара в межах 12–13 грн за 1 доллар.

І якщо і надалі курс гривні продовжить падіння, то НБУ та Уряду потрібно ввести мораторій на дострокове зняття депозитів в забезпечити дієвий контроль за рефінансуванням банків.

Крім того, хочеться звернутися до ще однієї проблеми – строкості депозитів. Ми знаємо, що всі у нас **депозити** по суті своїй до запитання (їх можна забрати в будь який час, незважаючи що вони лежать у банку терміном, наприклад, 1 рік). Ми втратили в минулому році 30 % депозитів банківської системи і які в більшій своїй мірі пішли на валютний ринок. Це також одна із головних причин кризи. Тому треба внести зміни в чинне законодавство і запропонувати вкладнику вибір: із правом дострокового розірвання та без. Зрозуміло, що в другому випадку відсоткова ставка має бути вищою. Така практика діє у європейських країнах світу (Німеччина, Італія, Франції, Австрія тощо). Для України такий варіант також є доцільним. Необхідно прийняти Верховній раді України законодавчі зміни і всі нові депозити приймати на таких умовах.

Хотілось би зазначити про ще одну проблему, з якою ми зіткнемося незабаром: різке збільшення валютного курсу провокує інфляційні очікування. І сьогодні, коли ми чуємо із вуст урядовців, що інфляція буде 15–20 %, то це дуже оптимістичні оцінки, за умови якщо нічого не зміниться і курс долару буде зростати (за такого тренду він може сягати і 25 і 30 грн через місяць, два). За оцінками експертів, зростання цін більш як на 10 % породжує інфляційну спіраль, яку дуже важко зупинити. Це стає гальмом інвестиційного процесу. У НБУ та в уряді є інструменти, які дають змогу не допустити подібного стрибка цін (комплексна система заходів режиму інфляційного таргетування). Треба думати зараз, як не допустити подальшої девальвації та забезпечити укріплення гривні в межах валютного коридору 12–13 грн за 1 доллар.

Зрозуміло, що всі можливі заходи, про які ми говорили вище, при наявності політичної волі дадуть можливість утримати курс

у короткостроковому періоді. У довгостроковому періоді нам потрібен швидкий результат успішних реформ економіки та системи державного управління та входження України до 20 найбільших країн світу протягом наступних 20 років. І тоді ми дійсно зможемо мати сильну вільноконвертовану гривню, яка буде рахуватися однією із стабільних валют світу.

УДК 336.717.061.1

Шинкаренко А.В.

аспірантка кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Shynkarenko A.

graduate student of the investment banking department
of Kyiv National Economic University

AREAS OF BANK INVESTMENT ACTIVITY

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано основні напрями інвестиційної діяльності банку. Висвітлено головні відмінності інвестиційних операцій від інших видів банківської діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційна діяльність банку, напрями інвестиційної діяльності банку, банківське кредитування.

ANNOTATION. The article analyzes the main directions of bank investment activity. Also the main differences between investment activities and other banking activities are highlighted.

KEY WORDS: investment activities of the bank, areas of bank investment activity, bank lending

Постановка проблеми. Банківська діяльність дуже різноманітна і включає надання послуг із залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб, розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних і юридичних осіб [1, ч. 7, ст. 2]. Проте особливо важливе значення для економіки країни мають банки як постачальники інвестиційних ресурсів. Акумуляючи приватний, державний чи іноземний капітал, банки генерують значний обсяг ресурсів. Спрямування таких ресурсів на інвестиції може сприяти не тільки формуванню національного інвестиційного ринку, але й упровадженню сучасних технологій,

пожвавленню ринків товарів і послуг. Окрім того, інвестиції є одним з ключових інструментів активізації процесів макроекономічної стабілізації і, як наслідок, вирішення економічних і соціальних проблем у суспільстві [2, с. 15–16]. Ефективне використання банківських інвестицій активізує розвиток господарства країни і є запорукою її економічного зростання. Визначальне значення інвестиційної діяльності банків вимагає чіткого розуміння її напрямів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню даного питання присвячені дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, зокрема, З. Боди [3], Борщ Л.М. [4], Васюренко О.В. [5], А. Кеш [3], Лаврушина О.І. [6], Майорової Т.В. [7], Стойко О.Я. [8] та багато інших.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на важливість даного питання, дотепер в українській економічній літературі досить чітко проявляються відмінності у підходах до визначення напрямів інвестиційної діяльності банку. Так, у вітчизняній економічній теорії під напрямками інвестиційної діяльності банку розуміють здійсненням банком:

- вкладень у основні засоби і нематеріальні активи;
- інвестицій у статутний капітал інших підприємств, установ, організацій, тобто придбання корпоративних прав;
- операцій на ринку цінних паперів як від власного імені, так і від імені і на користь третіх осіб без мети придбати корпоративні права;
- фінансування інноваційно-інвестиційних проектів.

Мета дослідження в рамках даної статті полягає в чіткому окресленні напрямів інвестиційної діяльності банку.

Основні результати дослідження. У контексті з'ясування питання щодо напрямів інвестиційної діяльності банку вважаємо за доцільне зупинитись на такому.

По-перше, дискусійним є віднесення операцій на ринку цінних паперів від імені і на користь третіх осіб без мети придбати корпоративні права до інвестиційної діяльності. Як правило, термін «фондовий ринок» у сучасній економічній літературі використовується як синонім поняття «ринок цінних паперів» [9]. Звісно, окрім формування власного портфелю цінних паперів, на ринку цінних паперів банк може виступати свого роду посередником, надаючи клієнтам ряд послуг. Проте, надання таких послуг не відповідає визначенню інвестування і має розглядатися у складі операційної діяльності банку, результатом якої є комісійні доходи або витрати. Відповідно, інвестиційна діяльність

банку — це діяльність від власного імені. У даному контексті вирішення потребує інше питання: чи є виконання банком обов'язків андеррайтера інвестиційною діяльністю. Як відомо, договір з андеррайтером може бути укладений на умовах «твердого зобов'язання» (викуп повного випуску цінних паперів із зобов'язанням його розміщення) і «максимальних зусиль» (розміщення максимально можливого обсягу випуску без фінансової відповідальності). Виходячи із запропонованого нами вище визначення, інвестиції здійснюються від власного імені, в той час, як андеррайтинг є діяльністю на користь третіх осіб. Так, вимоги і зобов'язання щодо андеррайтингу цінних паперів обліковуються банками на позабалансових рахунках [10]. На нашу думку, послуги андеррайтингу, надані банком, у цілому, не належать до інвестиційної діяльності банку, за винятком окремого випадку оприбуткування на балансі частини випуску цінних паперів, які банк не зміг розмістити за договором «твердого зобов'язання». Проте, розгляд зазначеного випадку як складової інвестиційної діяльності є до певної міри умовним, оскільки первинним наміром банку було отримання комісійної винагороди за надання послуги посередника з організації емісії і розміщення цінних паперів. Але варто зауважити, що надаючи послуги андеррайтингу, банк все ж вкладає кошти у фінансування процесу розміщення цінних паперів.

По-друге, на нашу думку, віднесення фінансування інноваційно-інвестиційних проектів до напрямів інвестиційної діяльності банку ґрунтується на макроекономічному підході. Дійсно, розглядаючи банки як структурний елемент економічної системи країни, до певної міри справедливим буде твердження, що їх роль в інвестиційному процесі визначається обсягом спрямованих в економіку попередньо залучених фінансових ресурсів. У результаті такого узагальнення, для дослідника макроекономічних процесів напрямок і характер активних операцій банків не має принципового значення — як інвестиційну можна розглядати будь-яку діяльність банку з розміщення коштів на фінансовому ринку, як-то: кредитування інвестиційних проектів, операції на ринку цінних паперів, розміщення довгострокових депозитів тощо. Проте, запропонований напрямок дослідження передбачає розгляд інвестиційної діяльності в контексті функціонування банку, а не економіки в цілому. Ми вважаємо, що у визначеному контексті поняття, що аналізується, має значно вужче тлумачення, зокрема, операції з кредитування інноваційно-інвестиційних проектів не повинні розглядатися з точки зору банку як напрям його

інвестиційної діяльності. З метою обґрунтування пропонованого підходу доцільно, перш за все, визначити сутнісні ознаки категорій інвестицій і кредиту.

Інвестиції — це реалізація певним суб'єктом економічних відносин прийнятого від власного імені, виходячи з наявного досвіду і психологічних особливостей, рішення про напрямок вкладання довгострокових активів у придбання певних цінностей сьогодні з метою максимізації багатства, результатом чого має стати: а) отримання в майбутньому вартості (прибутку), розмір якої компенсуватиме всі ризики даного вкладення та втрачений дохід, який суб'єкт мав можливість отримати, використовуючи інвестовані цінності за іншим призначенням; б) розширення і/або модернізація бізнесу.

У свою чергу, сутність кредиту (у тому числі й інвестиційного) коротко можна охарактеризувати як передачу на певний час коштів кредитором позичальнику на умовах, як мінімум, повернення в майбутньому позичених коштів і платності їх використання. При цьому кредитор приймає на себе ризик неспроможності позичальника розрахуватися за своїми зобов'язаннями. На перший погляд, кредитування має багато спільного з інвестуванням, особливо, якщо порівнювати надання кредиту з формуванням портфелю боргових цінних паперів. Проте між даними поняттями існують важливі, на нашу думку, відмінності, зокрема:

1. Ініціатором видачі кредиту виступає позичальник, в той час, як ініціатором інвестиційної операції є сам інвестор.

2. Здійснення інвестиції відбувається у формі придбання визначеного реального або фінансового активу. Основна характеристика кредиту як категорії — це передача у тимчасове користування боржнику певного обсягу коштів. Інвестування передбачає власну ініціативу власника вільних коштів, який не передає їх у тимчасове користування своєму контрагенту, а купує у нього цінні папери, основні засоби або нематеріальні активи. Таким чином, при проведенні банком інвестиційної діяльності відбувається зміна власника цінностей, а рух вартості у процесі реалізації операції з інвестування є еквівалентним на відміну від кредитних відносин.

3. Для активів, які виступають об'єктом інвестиційної діяльності, існує активний вторинний ринок. Активна торгівля кредитами на вторинному ринку не є типовим явищем.

Таким чином, діяльність з фінансування банками інвестиційних або інноваційних проектів слід відносити до напряму кредитної, а не інвестиційної діяльності, хоча шляхом надання інвес-

тиційних кредитів, як уже зазначалося, банк стає учасником інвестиційного процесу на макроекономічному рівні. Враховуючи наведені аргументи, на нашу думку, недоцільно розглядати кредитування як напрямок інвестиційної діяльності банку.

Характеризуючи інвестиційну діяльність банку, додатково зауважимо на необхідності узгодження підходу до визначення її об'єктів і напрямів з рекомендаціями і вимогами міжнародних стандартів ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності у зв'язку з їх обов'язковою імплементацією усіма суб'єктами економічної діяльності, які мають подавати фінансову звітність [11]. Згідно з МСБО 7, інвестиційна діяльність — це придбання і продаж довгострокових активів (об'єктів інвестування), прикладами яких є:

— основні засоби, нематеріальні активи, капітальні витрати на будівництво власними силами;

— інструменти фінансування вкладень в основний капітал інших організацій.

Висновки. З урахуванням зазначеного, на нашу думку, об'єктами інвестиційної діяльності банку є цінні папери, основні засоби і нематеріальні активи. Відповідно до визначених об'єктів, можна виокремити два напрями інвестиційної діяльності банку: зовнішній і внутрішній. Зовнішній напрям інвестиційної діяльності банку передбачає формування банками інвестиційного портфелю за допомогою інструментів фондового ринку (фінансові інвестиції). У свою чергу, внутрішній напрям — це вкладання коштів у розвиток, модернізацію і розширення власної діяльності (реальні і фінансові інвестиції).

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]: за станом на 13 травня 2014 р. / Верховна Рада України. — Нормативно-правова база «ЛІГА: ЗАКОН», 1991 — 2015.
2. *Пересада А.А., Майорова Т.В.* Управління банківськими інвестиціями: Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 388 с.
3. *Боди З., Кеш А., Маркус А.* Принципы инвестиций: Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2002. — 984 с.
4. *Бориц Л.М., Герасимова С.В.* Інвестування: теорія і практика: Навч. посібник. — 2-ге вид., перероб., доп. — К.: Знання, 2007. — 685 с.
5. *Васюренко О. В.* Банківські операції: Навч. посібник. — К.: Знання, 2002. — 255 с.
6. *Лаврушин О.И.* Деньги, кредит, банки: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 464 с.

7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навн. закл.] / Т. В. Майорова; — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.
8. Стойко О.Я. Банківські операції. — К.: Лібра, 2000. — 252 с.
9. Demirguc-Kunt A., Feyen E., Levine R. The Evolving Importance of Banks and Securities Markets// The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Development Team. September, 2011.
10. Постанова «Про затвердження інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України» [Електронний ресурс]: за станом на 21 травня 2013 р. / Правління Національного банку України. — Нормативно-правова база «ЛІГА: ЗАКОН», 1991 — 2015.
11. Розпорядження «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» [Електронний ресурс]: за станом на 17 березня 2011 р. / Кабінет Міністрів України. — Нормативно-правова база «ЛІГА: ЗАКОН», 1991 — 2015.

References

1. Zakon UkraYini «Pro banki I bankIvsku dIyalnIst» [Elektronniy resurs]: za stanom na 13 travnya 2014 r. / Verhovna Rada UkraYini. — normativno-pravova baza «LIGA: ZAKON», 1991 — 2015.
2. Peresada A.A., Mayorova T.V. Upravlnnya bankIvskimi Investitsiyami: Monografiya. — K.: KNEU, 2005. — 388 s.
3. Bodi 3., Kesh A., Markus A. Printsipyi investitsiy: Per. s angl. — M.: Vilyams, 2002. — 984 s.
4. Borsch L.M., Gerasimova S.V. Investuvannya: teorIya I praktika: Navch. posIbnik. — 2-ge vid., pererob., dop. — K.: Znannya, 2007. — 685 s.
5. Vasyurenko O. V. BankIvskI operatsIYi: Navch. posIbnik. — K.: Znannya, 2002. — 255 s.
6. Lavrushin O.I. Dengi, kredit, banki: Uchebnik. — D34 2-e izd., pererab. i dop.— M.: Finansyi i statistika, 2000. — 464 s.
7. Mayorova T.V. InvestitsIyna dIyalnIst: pIdruch. [dlya stud. visch. navn. zakl.] / T. V. Mayorova; — K.: Tsentr uchbovoYi lIteraturi, 2009. — 472 s.
8. Stoyko O.Ya. BankIvskI operatsIYi. — K.: Libra, 2000. — 252 с.
9. A. Demirguc-Kunt, E. Feyen, R. Levine: The Evolving Importance of Banks and Securities Markets// The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Development Team. September, 2011.
10. Postanova «Pro zatverdzhennya InstruksIYi pro zastosuvannya Planu rahunkIv buhgalterskogo obllku bankIv UkraYini» [Elektronniy resurs]: za stanom na 21 travnya 2013 r. / PravlInnya NatsIonalnogo banku UkraYini. — normativno-pravova baza «LIGA: ZAKON», 1991 — 2015.
11. Rozporyadzhennya «Pro shvalennya StrategIYi zastosuvannya mIzhnarodnih standartIv finansovoYi zvItnostI v UkraYinI» [Elektronniy resurs]: za stanom na 17 bereznya 2011 r. / Kabinet Ministriv UkraYini. — normativno-pravova baza «LIGA: ZAKON», 1991 — 2015.

Юркевич О.М.

к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій

Власова І.В.

к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

Yurkevich O.M.

Phd in economics, Associate professor
of the bank investment department

Vlasova I.V.

Phd in economics, Associate professor
of the bank investment department

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

BUDGETARY TAX INSTRUMENTS OF THE INNOVATIVE ACTIVITY STIMULATION

АНОТАЦІЯ. Досліджено важелі державного стимулювання інноваційної активності в економіці країни. Розглянуто іноземний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності. Визначено проблеми застосування бюджетно-податкових стимулів і чинники, що стримують розвиток інноваційної діяльності в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бюджетно-податкові важелі, інноваційна активність, інноваційна діяльність, інноваційні проекти, прямі та непрямі методи державної фінансової підтримки.

ANNOTATION. The article deals with the investigation instruments of the public stimulation of the innovative activity in economy. The authors analyzed the international experience of tax incentives of innovation activity. Problems of using budgetary tax instruments and factors restraining of the innovative activity development in Ukraine have been defined.

KEY WORDS: budgetary tax instruments, innovative activity, innovative projects, direct and indirect methods of the public financial provision .

Постановка проблеми. Інновації є вирішальною умовою забезпечення стабільного довгострокового економічного розвитку країни. Саме про це свідчить досвід економічно розвинених країн світу. Завдяки ефективній реалізації стратегій інноваційного розвитку можна досягти значних економічних успіхів у відносно короткий проміжок. Однак, статистичні дані свідчать, що в Україні цей важливий та інтенсивний чинник економічного зростання використовується незначною мірою. Рівень розвитку інновацій-

ної діяльності залишається досить низьким і вимагає вжиття активних стимулюючих заходів з боку держави. Це актуалізує необхідність дослідження бюджетно-податкових важелів стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти формування фінансово-кредитного механізму інноваційної моделі розвитку економіки України, формування інноваційної економіки та створення ефективної системи її фінансування, інвестиційного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки, аналізу бюджетного фінансування наукових досліджень і розробок, джерел фінансування інноваційної діяльності і ролі фінансових інститутів у залученні коштів до інноваційної сфери були предметом наукових досліджень українських дослідників: В. Александрової, І. Булкіна, О. Василика, А. Загороднього, Т. Затонацької, О. Кириленко, В. Кравченка, О. Красовської, М. Крупки, А. Кузнецової, І. Луніної, Т. Майорової, Б. Малицького, С. Онишко, В. Опаріна, Ю. Пасічника, В. Федосова, Л. Федулової, С. Юрія. Серед зарубіжних науковців значний внесок у дослідження згаданих питань зробили: С. Васильєв, А. Дагаєв, С. Єрмасов, П. Завліна, А. Казанцев, Л. Мінделі.

Невирішені частини проблеми. За наявності значної кількості наукових досліджень з питань побудови ефективної моделі інноваційного розвитку, формування інноваційної політики держави в сфері управління інноваційним розвитком, подальшого дослідження потребують аспекти обрання та використання інструментів такого впливу з огляду на недосконалість процесу стимулювання інноваційної активності.

Метою статті є розкриття змісту та значення бюджетно-податкових важелів в активізації інноваційної активності суб'єктів інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна активність стає визначальним чинником досягнення високих темпів зростання економіки та її структурної модернізації. Стимулювання інноваційної діяльності є важливим напрямом економічної політики для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності економіки країни. Дієвими та ефективними інструментами для чого стають інструменти фіскальної та податкової політики.

Зазначимо, що основні законодавчі ініціативи бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності визначені в Законі України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [1]. Бюджетне фінансування наукових досліджень здійснюють шляхом *базового*, наданого для забезпечення фундаментальних

наукових досліджень, розвитку інфраструктури наукової і науково-технічної діяльності та ін., а також *програмно-цільового фінансування*, здійснюваного на конкурсній основі для науково-технічних програм і окремих розробок, спрямованих на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки. Враховуючи зазначене, на на рис. 1 представлено заходи державної фінансової підтримки реалізації інноваційних проектів в Україні.



Рис. 1. Державна фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів в Україні [2, с. 133]

Пряма державна фінансова підтримка має адресний характер, спрямована на досягнення цілей і пріоритетів промислової політики держави. Заходи непрямого стимулювання є більш прозорими та зрозумілими для бізнесу, потребують менших адміністративних витрат. Держава також здійснює вплив на інноваційну активність суб'єктів господарювання шляхом визначення пріоритетних напрямів розвитку.

За ознакою характеру дії, інструменти податкового регулювання класифікують на системні (загальний рівень оподаткування, структура чинної у країні системи оподаткування і альтернативні системи оподаткування), комплексні (спеціальні податкові режими, що вводяться за територіальною і галузевою ознакою) та локальні (інструменти, пов'язані з об'єктом оподаткування, визначення складу платників податків і принципи встановлення та розмір ставки податку) [3, с. 764].

М. О. Кизим, Л. В. Касьянова [4, с. 25] виокремлюють податкові інструменти за класифікаційними ознаками залежно від етапу життєвого циклу інновацій і за суб'єктами інноваційної діяльності (для науково-дослідних організацій (державні НДЦ, інститути); інноваційних підприємств (спеціалізовані підприємства, що створюють, розробляють інновації (малі наукові підприємства, науково-дослідні підрозділи підприємств, венчурні підприємства); підприємств реального сектора, що впроваджують інновації, забезпечують дифузію інновацій (венчурні фірми, юридичні та фізичні особи); інфраструктурних підприємств і підприємств, що сприяють інноваційній діяльності (технопарки, технополіси, наукові парки, банки, інноваційні фонди).

Бюджетно-податкові важелі стимулювання інноваційної діяльності в Україні наведено у табл. 1.

Таблиця 1

ВАЖЕЛІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ [5]

Фіскальні	<i>бюджетне кредитування</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проєктів, проєктів технологічних парків; ✓ часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування інноваційних проєктів, в т.ч. проєктів технологічних парків, за умови залучення до фінансування проєкту решти необхідних коштів виконавця проєкту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності
	<i>відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання в банках</i>	повна чи часткова компенсація відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності, в т.ч. технологічними парками, комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проєктів

Фіскальні	<i>пряме фінансування</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ виконання окремих інноваційних проектів; ✓ реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; ✓ підтримка функціонування та розвитку сучасної інноваційної інфраструктури; ✓ державне замовлення, в т.ч. пріоритетний порядок розгляду звернень наукових парків щодо державного замовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб
Податкові		<ul style="list-style-type: none"> ✓ звільнення від перерахування до бюджету сум ввізного мита для суб'єктів інноваційної діяльності технологічних парків та наукових парків; ✓ застосування 20-відсоткової норми прискореної амортизації основних фондів груп 3 і 4 — для суб'єктів технологічних парків [6]

Застосування бюджетних інструментів для конкретного інноваційного проекту залежить від низки умов: правого режиму, який застосовується до суб'єкта інноваційної діяльності — виконавця інноваційного проекту.

Для технологічних парків спеціальний режим інноваційної діяльності, передбачає застосування таких інструментів бюджетного стимулювання, як повне або часткове безвідсоткове кредитування, повну або часткову компенсацію банківських відсотків, а для наукових парків — пряме фінансування виконання інноваційних проектів і пріоритетний порядок розгляду звернень наукових парків щодо державного замовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб [7].

Відтак, в Україні акцент зроблено на бюджетних інструментах стимулювання інноваційної діяльності. Проте, з огляду на обмеженість бюджетних ресурсів, така підтримка є незначною.

У світі використовуються дві моделі фіскального стимулювання інноваційної діяльності. Перша базується на наданні загальних фіскальних стимулів підприємствам, які займаються впровадженням інновацій чи виготовляють продукцію, яка класифікується як інноваційна. Прикладом функціонування такої моделі стимулювання інноваційної активності може бути загальне право на податкове виключення з бази оподаткування корпоративного податку витрат на НДДКР, яке поширене у західних країнах [7].

Друга модель фіскального стимулювання ґрунтується на впровадженні спеціальних економічних, зокрема фіскальних, режимів економічної діяльності. Підприємствам, що здійснюють інноваційну діяльність, створюють сприятливі умови і надають додаткові стимули. Сфера поширення спеціального режиму економічної діяльності чітко обмежується територією або галуззю.

У Франції для представників малого бізнесу, що здійснюють інноваційну діяльність, а також для підприємств, що мають статус «молода інноваційна компанія», і для підприємців надається дослідницький податковий кредит зі ставкою 50 % у рік здійснення інноваційного проекту і 40 % у другий рік. Крім того, для цієї групи підприємств також передбачено режим оперативного відшкодування дослідницького податкового кредиту, який означає, що в кінці першого року своєї діяльності вони можуть відшкодувати свої витрати на інноваційні проекти, отримавши відповідну суму готівкою (якщо не отримано прибутку).

У більшості країн для інноваційної діяльності малих підприємств створено значно сприятливіші умови, ніж для потужних підприємств. Це доводить порівняння ставок інноваційного податкового кредиту (табл. 2).

Завдяки вищій ставці податкового кредиту досягається компенсація ускладненого доступу до кредитних ресурсів.

Таблиця 2

СТАВКИ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ, %

Країна		Малий бізнес	Великий бізнес
Канада		35	20
Японія		12	8–10
Франція		50	35
Австралія		45	40
Угорщина		15	10
Південна Корея	«volume-based»	25	3–6
	«incremental»	50	40

Податковим кодексом України гарантується лише податкове стимулювання впровадження підприємствами енергоефективних технологій шляхом звільнення від оподаткування 80 % прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України товарів власного виробництва за переліком, встановленим Кабінетом Міністрів України, а також 50 % прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефе-

ктивних проектів підприємств, що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які здійснюють розроблення, впровадження та використання енергоефективних заходів та енергоефективних проектів.

Однією з основних проблем, що існують в інноваційній сфері, слід визнати низьку сприйнятливість до інновацій підприємницького сектору. Це, в свою чергу, обмежує: зниження енергоємності виробництва та формування підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки, зростання продуктивності праці. Низькі темпи впровадження у промислове виробництво нових технологій, призводить до зростання енерго-, ресурсовитратності виробництва, зниження конкурентоспроможності економіки, перетворення України на аутсайдера світового економічного розвитку.

Тому логічно постає питання, що ж перешкоджає активізації інноваційної діяльності в Україні, при всьому розумінні їх важливості.

Перш за все, це — не сформованість економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси. В Україні відсутні дієві інституційні та фіскальні стимули для підприємств фінансувати інноваційну діяльність.

По-друге, обмежений обсяг фінансування наукової діяльності з державного бюджету. Цей показник є одним з найнижчих у порівнянні з розвиненими країнами світу. Україна = 0,3 % ВВП, Японія, ЄС = 0,7–0,8 % ВВП. Крім того, що фінансові ресурси обмежені, вони концентруються в середньо-низько технологічних галузях: харчовій, металургійній промисловості.

По-третє, недосконалість інституційно-правових механізмів, що проявляється у розпорощенні і дублюванні функцій між центральними органами виконавчої влади та відсутності належного рівня координації дій, тощо.

По-четверте, не сформовані умови для розвитку інституцій венчурного фінансування. Саме венчурне фінансування у більшості країн світу вважають одним із найефективніших інструментів залучення інвестицій в інноваційну сферу. Венчурні фонди, які є в Україні (а їх доволі багато) не вкладають кошти у високотехнологічні галузі, а обмежуються будівництвом та нерухомістю.

Варто навести досвід країн ЄС з цього питання. Особлива увага приділяється фінансуванню інноваційних підприємств на ранніх стадіях, перевага надається компаніям, що реалізують технологічні інновації, захищені міжнародними патентами.

Значно зростає роль «бізнес-янголів» та їх об'єднань. У Великій Британії функціонує близько 25 таких мереж. Їх роботі значній мірі допомагає функціонування Інтернет-порталів, які формують інформаційне середовище BAND у Німеччині, Angelsoft і Великій Британії.

Залучення інвесторів, які будуть готові інвестувати кошти у розвиток інновацій, можливе лише через створення для них сприятливих умов діяльності. В умовах економіки зі слабкими ринковими інститутами і нерозвинутою фінансовою системою найбільш дієвими та ефективними є бюджетно-податкові інструменти. Так, в Україні зроблено акцент на бюджетних інструментах стимулювання інноваційної діяльності (бюджетне кредитування, відшкодування відсоткових ставок, пряме фінансування). Проте, з огляду на обмеженість бюджетного ресурсу, така підтримка є незначною. Тому найбільша увага має приділятися податковим пільгам (інвестиційний податковий кредит, дослідницький податковий кредит, інвестиційна податкова знижка).

Враховуючи обмеженість і недостатність бюджетних ресурсів для фінансування переходу економіки країни на інноваційну модель розвитку провідну роль має відігравати податковий механізм стимулювання інноваційної діяльності разом із заохочувальними організаційними заходами. Такої політики притримується переважна більшість країн. Це обґрунтовано тим, що вони:

- поширюються на всі суб'єкти господарювання, які беруть участь в інноваційній діяльності чим забезпечують повномасштабне покриття інноваційноактивних підприємств;

- за рахунок не вибіркового стимулювання суб'єктів інноваційної активності не викликають штучної конкуренції за ресурси, та дозволяють уникнути прихованого лобіювання вибору конкретного проекту;

- знижують рівень залежності процесу формування ресурсів від наявності ресурсів у бюджетах різних рівнів;

- зменшують витрати суб'єктів інноваційної діяльності, чим стимулюють брати на себе ризик здійснення інноваційної діяльності;

- надають можливість диференційовано стимулювати суб'єктів інноваційної діяльності (застосовуючи різний набір пільг та їх ставки) залежно від встановлених державою пріоритетів, етапу життєвого циклу інновації тощо.

Серед головних проблем у застосуванні бюджетно-податкових стимулів, які погіршують умови для провадження інноваційної діяльності в Україні, можна виділити відсутність гарантій і скла-

дність отримання державної допомоги, невеликі обсяги державного фінансування, відсутність стабільності в політиці фіскальної підтримки інноваційної діяльності.

Як свідчить аналіз ефективності надання фіскальних стимулів для розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в розвинених країнах світу, вони сприяли швидкому оновленню матеріально-технічної бази, переозброєнню виробництва, модернізації потужностей, розширенню інноваційної продукції, збільшенню кількості висококваліфікованих робочих місць, що в кінцевому підсумку забезпечило інвестиційно-інноваційний розвиток цих країн.

Література

1. Про наукову та науково-технічну діяльність: Закон України від 13.12.1991 № 1977-ХІІ / [електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12>.
2. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України : монографія / [М. І. Діба, О. М. Юркевич, Т. В. Майорова, І. В. Власова та ін.]. — К. : КНЕУ, 2013. — 425 с.
3. *Іванов Ю. Б.* Оподаткування та інноваційна діяльність. / Ю. Б. Іванов / В кн. «Інновації: проблеми науки і практики»: Монографія. — Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. — 336 с.
4. *Кизим М. О.* Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій / Кизим М. О., Касьянова Л. В. // Проблеми економіки. — 2012. — № 4. — С. 23–29.
5. *Власова І.В.* Бюджетно-податкові інструменти стимулювання інноваційної діяльності в Україні / Власова І.В., Юркевич О.М. // Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте '2014: Сборник научных трудов Sworld Междунар. науч.-практ. конф. (16-26 декабря 2014 г.). — Иваново : МАРКОВА А.Д., 2014. — № 4. — С. 15–16.
6. *Мельник В.М.* Механізм прямого оподаткування у фінансовій теорії / В.М. Мельник, Г.Л. Пенякова // Фінанси України. — 2009. — № 5. — С. 66–77.
7. *Молдован О.О.* Бюджетно-податкові інструменти стимулювання інноваційної діяльності в Україні: аналітична записка / О.О. Молдован, О.О. Єгорова // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1104/#_ftn1.

Reference

1. Pro naukovu ta naukovo-tekhnichnu diyal'nist': Zakon Ukrayiny vid 13.12.1991 # 1977-KhII / [elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12>.

2. Finansove zabezpechennya innovatsiynoho rozvytku Ukrainy : monohrafiya / [M. I. Dyba, O. M. Yurkevych, T. V. Mayorova, I. V. Vlasova ta in.]. — K. : KNEU, 2013. — 425 s.

3. Ivanov Yu. B. Opodatkuvannya ta innovatsiyna diyal'nist'. / Yu. B. Ivanov / V kn. Innovatsiyni: problemy nauky i praktyky: Monohrafiya. — Kharkiv: VD «INZhEK», 2006. — 336 s.

4. Kyzym M. O. klasyfikatsiya instrumentiv podatkovoho stymulyuvannya innovatsiy / Kyzym M. O., Kas'yanova L. V. // Problemy ekonomiky. — 2012. — # 4. — S. 23-29.

5. Vlasova I.V. Byudzhetno-podatkovyi instrumenty stymulyuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukraini / Vlasova I.V., Yurkevych O.M. // Perspektivnye ynnovatsyy v nauke, obrazovanny, proyzvodstve y transporte '2014: Sbornyk nauchnykh trudov Sworld Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (16-26 dekabrya 2014 h.). — Yvanovo : MARKOVA AD, 2014. — # 4. — S. 15-16.

6. Mel'nyk V.M. Mekhanizm pryamoho opodatkuvannya u finansoviy teorii / V.M.Mel'nyk, H.L.Penyakova // Finansy Ukrainy. — 2009. — # 5. — S. 66-77.

7. Moldovan O.O. Byudzhetno-podatkovyi instrumenty stymulyuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukraini: analitychna zapyska / O.O. Moldovan, O.O. Yehorova // Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen' pry Prezydentovi Ukrainy [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/>

УДК 330.131.7:330.332:368.023.1

Ярмоленко С.Г.

аспірант кафедри страхування
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА

Yarmolenko S.G.

Postgraduate Department Insurance
Kyiv National Economic University named after Vadym Hatmana

ECONOMIC ESSENCE OF RISK INVESTMENT INSURERS

АНОТАЦІЯ. У статті проведено всебічне дослідження та визначена класифікація інвестиційних ризиків страхових компаній. Розмежовано поняття ризиків інвестиційної діяльності та ризиків інвестування страховика.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційні ризики, ризики, страхові компанії, інвестиції.

ANNOTATION. This article provides an extensive research and determined the classification of investment risks of insurance companies. Delineated the concept of risk investment and risk investment insurer.
KEY WORDS: investment risks, risks, insurance companies, investment.

Постановка проблеми. Постійна розбудова та розвиток економічної системи неможливо без інвестиційної діяльності суб'єктів господарської діяльності, яка спрямовується на розвиток різних сфер економіки в країні та отримання прибутку інвесторами. Інвестиційна діяльність одна з найважливіших сфер діяльності фінансового сектору економіки. Вона впливає майже на всі види економічної діяльності в країні, а також на збільшення вартості компанії, її ділової привабливості та довіри до неї. Інвестиційна діяльність є дуже складним процесом, який супроводжується багатьма подіями які можуть вплинути на кінцевий результат діяльності будь якого суб'єкту господарювання зокрема і страхової компанії. Кожна дія інвестора супроводжується ризиками, як зовнішніми, так і внутрішніми. Для стабільної діяльності та розвитку, суб'єкту господарювання потрібно чітко визначати природу ризиків, які можуть вплинути на результат поточної та кінцевої його діяльності. Таким чином, у статті автором розмежовуються ризики, які пов'язані з інвестуванням, та ризики, які пов'язані з інвестиційною діяльністю суб'єктів господарювання зокрема і страхових компаній, оскільки без визначення ризиків інвестиційної діяльності неможливо створити чітку модель запобігання та управління ними.

Метою статті є визначення та розмежування ризиків пов'язаних з інвестиційною діяльністю страхових компаній.

Аналіз останніх публікацій свідчить, що багато вчених, серед яких І.О. Бланк, С. Ожегов, Д.Н. Ушаков, Т.Ф. Єфремова, Д.М. Черваньов, В.І Даль, Б.М. Щукін, присвячували свої наукові праці вивченню та систематизації інвестиційних ризиків. Але незважаючи на зазначені дослідження інвестиційних ризиків залишається відкритим і потребують подальшого вивчення та їх визначення.

Вступ. У сучасних умовах економіки важливу роль для економічного відтворення галузей і країни відіграє інвестиційна діяльність суб'єктів господарювання, які мають у своєму розпорядженні тимчасово вільні кошти, такі як банки, інвестиційні фонди, приватні пенсійні фонди та страхові компанії. Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Інвестиційна діяльність спонукає економіку до нових розробок і подальшого технічного

та наукового розвитку. На сьогодні фінансова глобалізація охопила велику частину світових фінансових ринків, тим самим виникла необхідність розробки якісно нових способів регулювання і управління інвестиційною діяльністю, у тому числі і управлінням ризиками інвестиційної діяльності страховика. Оскільки ризики, пов'язані з інвестуванням коштів у різні сфери економіки впливають на економічні показники країни та окремо взяті суб'єкти господарської діяльності, необхідно чітко знати та вміти виявляти природу ризиків та їх економічну сутність. Таким чином, доцільно розглянути походження ризику інвестиційної діяльності та його економічну ознаку для страховика.

Слово «ризик» іспанського походження: *risco* по-іспанський означає «скеля» (прямовисна). Також поняття ризику використовували старогрецькі і латинські письменники (Татій, Петроній, Апулей) для позначення дій, пов'язаних з небезпекою для життя [1]. Не дивлячись на те, що слово «ризик» уже давно використовується багатьма народами світу, ще й досі немає загальноприйнятого визначення для розуміння сутності цього поняття.

Наприклад, С. Ожегов визначає ризик, як «можливість небезпеки, невдачі», або як «дія навмання зі сподіванням на щасливий результат» [2].

Д.Н. Ушаков і Т.Ф. Єфремова дають схожі трактування ризику: «можлива небезпека», «можливий збиток або невдача у комерційній справі, що обумовлений мінливістю ринкової кон'юнктури», «небезпека, від якої здійснюється страхування майна», «дія зі сподіванням на щасливий результат справи» [3, 4].

В.І. Даль у своєму словнику не дає визначення ризику, але пише, що «ризикувати» — означає пуститися навмання, зважитися, йти абияк, робити щось без вірного розрахунку, піддаватися випадковості, діяти сміливо, заповзятливо, сподіваючись на щастя, ставити на кон (від гри) [5].

Отже, можна впевнено стверджувати, що всі наведені визначення є тотожними між собою. Доповнюючи та узагальнюючі один одного, автори загалом погоджуються, що ризик — це небезпечна дія навмання зі сподіванням на щасливий результат справи.

У свою чергу, в тлумачному бізнес-словнику ризик трактується як «можливість зазнати втрат у вигляді конкретного збитку або шкоди». Або як «вірогідність настання подій, у результаті яких можливі непередбачені втрати доходу, майна, грошових коштів і т.п.» [6]. Тобто, у даних визначеннях уже явно простежується фінансова складова, і ризик розглядається з економічної точки зору.

При оцінці ризику, необхідно свідомо обирати одне з можливих рішень: не приймати його, приймати та ігнорувати або приймати та управляти ним. Знехтувати ризиком неможливо, а для прийняття рішення про його ігнорування чи управління ним, необхідно насамперед, оцінити ймовірність виникнення ризику і масштаби можливих втрат.

Ризик притаманний всім суб'єктам господарювання при будь-яких видах його економічної чи фінансової діяльності. Оскільки будь-яка діяльність, яка націлена на економічний результат під власна внутрішнім і зовнішнім дестабілізуючим факторам, які безпосередньо та опосередковано мають вплив на кінцевий результат, тобто на прибуток.

Але, для того щоб визначити ризики інвестиційної діяльності страховика, спочатку потрібно дослідити їх суть і вміти їх розпізнавати. На наш погляд, існує різниця між ризиками інвестиційної діяльності та ризиками інвестування. Ризики інвестування страховика — це загроза настання несприятливих подій, які можуть призвести до недоотримання прибутку в межах інвестиційної діяльності. До ризиків інвестування відносяться лише зовнішні ризики, такі як:

- економічні ризики;
- політичні ризики;
- екологічні ризики;
- ризики напряму діяльності суб'єктів господарювання;
- ризики валютних курсів;
- інфляційні ризики;
- ризики спекуляцій на ринках грошей та капіталів.
- відсоткові ризики

На зазначені ризики страхова компанія не має прямого впливу, тому що не може в повній мірі контролювати їх. Ризики інвестиційної діяльності — це ризики, пов'язані з діями інвестора при виборі сфери інвестування, обсягів інвестицій і строку інвестування, а також вмінням визначати вплив несприятливих подій на рівень прибутку компанії. Даний ризик є тільки внутрішнім, оскільки інвестор сам обирає, на яких умовах та за допомогою яких способів інвестувати.

Інвестиційні ризики страхових компаній ще не мають чіткої моделі їх визначення. Тобто, на даний момент, неможливо чітко визначити, які саме ризики вплинули на інвестиційний прибуток страхової компанії, чи це зовнішні ризики інвестування, чи це внутрішні ризики інвестиційної діяльності. Отже, для того щоб менше піддавати впливу прибуток ризикам, потрібно визначити

які існують ризики для страховика безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю, та окремо їх виділити поміж ризиків, пов'язаних з інвестуванням. Для кожної страхової компанії інвестиційні ризики будуть відрізнятися залежно від сфери її діяльності та тимчасово вільних коштів, які вона буде інвестувати.

Страхові компанії мають два види тимчасово вільних коштів: страхові резерви та власні кошти страховика. Резерви страхових компаній залежно від напрямків їх діяльності в свою чергу поділяються на резерви із страхування життя та резерви за іншими видами страхування, крім страхування життя [7].

Залежно від сфери діяльності, страховики мають різні можливості для інвестування тимчасово вільних коштів страхових резервів. Наприклад, страхові компанії зі страхування життя у своїх активах мають більший частку інвестицій у довгострокові активи. Страховики, які ж надають послуги за всіма іншими видами страхування, крім страхування життя в структурі активів переважно мають більшу частку короткострокових інвестицій. Розміщення страхових резервів у будь-якій країні світу чітку регламентуються законодавством.

До основних власних коштів страховика відносяться, статутний капітал і нерозподілений прибуток. Власні кошти страховики можуть розміщувати на власний розсуд опираючись на інвестиційну політику компанії. Обсяг страхових резервів у компаніях завжди більші ніж їх власний капітал. Таким чином визначимо, що резерви страховика є основним джерелом його інвестиційної діяльності.

Виходячи із зазначеного можна стверджувати, що ризики інвестиційної діяльності пов'язані з ризиками основної (операційної) діяльності страховика та можуть впливати на інвестиційний процес компанії, оскільки значну частку при інвестуванні займають кошти страхових резервів, які в свою чергу формуються з рахунок коштів страхувальників. Таким чином, ми можемо зазначити, що окрім ризиків, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, страхова компанія значною мірою підвержена впливу операційних ризиків, так як приймає на себе відшкодування грошових витрати страхувальника під час настання страхового випадку за рахунок страхових резервів. Виходячи із зазначеного можна відмітити, що страхові компанії при її інвестиційній діяльності підвернені подвійному ризику.

Отже, визначення походження ризику інвестиційної діяльності страхової компанії має ключове значення для ефективного управління її фінансово-господарською діяльністю.

Ризики інвестиційної діяльності страхової компанії можна поділити на такі види.

По-перше, ризик зміни вартості активів — це ризик, який пов'язаний зі зменшенням вартості об'єкту інвестицій. Даний ризик притаманний абсолютно всім фінансовим організаціям, зокрема і страховим компаніям. Оскільки прибуток страховика залежить не тільки від маржі, яку отримує страховик за напрямом інвестування, але й від вартості об'єкта інвестицій на ринках нерухомості, капіталів чи грошей.

По-друге, ризик ліквідності — ризик пов'язаний з неспроможністю короткострокового перетворення об'єктів інвестування в грошові кошти для погашення зобов'язань зі страхування. Оскільки страхова компанія не має резервів під інвестиційну діяльність, у порівнянні з банками, то страховик здійснюючи інвестицію в той чи інший об'єкт, може зазнати збитків якщо достроково реалізує об'єкт інвестиції, або скористається резервами для погашення зобов'язання, які були призначенні для інвестування або погашення інших зобов'язань.

По-третє, ризик не збалансованості інвестиційного портфеля — це ризик, пов'язаний з надмірною концентрацією коштів в одній із сфер інвестування. Надмірна концентрація коштів може призвести до недоотримання страховою компанією граничного прибутку, що негативно скажеться на її ціні на ринку та конкуренто спроможністю.

У-четвертих, це управлінський ризик, пов'язаний з інвестиційною діяльністю, — ризик не своєчасного контролю та управління підрозділами в страховій компанії, які пов'язані з інвестиційною діяльністю. Даний ризик один із найважливіших, який потребує уваги та вирішення.

По-п'яте, ризик оцінки вартості інвестицій — це ризик, пов'язаний з переціненою або недооціненою вартістю об'єкту інвестицій, внутрішніми підрозділами страхової компанії.

В-шостих технічний ризик інвестиційній діяльності — це ризик, пов'язаний безпосередньо з діяльністю департаменту інвестування в страховій компанії, помилкою при розрахунках ризиків інвестування та помилкою в системі програмного забезпечення, якою користується страхова компанія. Дуже часто страхові компанії не мають прогресивної методології моніторингу та контролю власних інвестицій.

Таким чином, ми визначили деякі види ризиків при інвестиційній діяльності страхових компаній. Для кожного страховика дані ризики будуть мати свої специфічні риси залежно від виду, типу та можливостей діяльності. Отже, в транснаціональних страхових компаніях ці ризики будуть значною мірою перетина-

тися із зовнішніми ризиками інвестування. А регіональні компанії можуть мати ризики, пов'язані з дорученням управління інвестиційним портфелем, компаніям з управління активами.

Висновки. Підводячи підсумок, слід зауважити, що дане питання ще потребує детальнішого розгляду. Інвестиційні ризики для страхових компаній мають основне значення для її функціонування та росту прибутку. Управління ризиками інвестиційної діяльності відіграє важливу роль в управлінні компанії, а управління ризиками впливає на всю її діяльність, незалежно від сфери діяльності страхової компанії.

Література

1. Смагулова Р.И. Управление рисками: учебное пособие. — Павлодар, 2006. — 96 с. — С. 3.
2. Ожегов, С. И., Шведова, Н. Ю. Толковый словарь русского языка. — М., 1992. — 960 с.
3. Толковый словарь русского языка / Под ред. проф. Д. Н. Ушакова. — М.: ОГИЗ, 1935—1940. — Т. 1—4.
4. Ефремова Т. Ф. Словарь грамматических трудностей русского языка / Т. Ф. Ефремова, В. Г. Костомаров. — М., 1999.
5. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. — М.: Прогресс, Универс, 1994 (репринтное воспроизведение издания 1903-1909 гг.)
6. Бизнес. Толковый словарь. — М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир». Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. — 1998.
7. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР.

Reference

1. Smagulova RI Risk management: a training manual. — Pavlodar, 2006. — 96p. — P. 3.
2. Ozhegov, SI, Shvedova, N. Yu Dictionary of Russian language. — M., 1992. — 960 p.
3. Dictionary of Russian / Ed. prof. DN Ushakov. — M. : OGIZ, 1935-1940. — T. 1—4.
4. Dictionary Ephraim TF difficulties of Russian grammar / TF Efremova, VG Kostomarov. — M., 1999.
5. VI Dal. Explanatory Dictionary of Russian language. — M. : «Progress», «Supermarket», 1994 (reprint edition reproduction 1903-1909 biennium).
6. Business. Dictionary. — M. : «INFRA-M» Publishing «the whole world». Graham Betts, Barry Brayndli, S. Williams et al. Edited by: Ph.D. Osadchaya IM 1998.
7. Zkon Ukraine «About strahuvannya»; Act od 07.03.1996 № 85/96-ВР.

Артеменко І. Л.¹

аспірантка, кафедри макроекономіки
і державного управління ДВНЗ «Київський
національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Artemenko I.,

graduate student
Kyiv National Economic University

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL TO STIMULATE INVESTMENT

АНОТАЦІЯ. Розкрито економічну суть і функціональну співвідносність державно-приватного партнерства та інвестування, проаналізовано їх особливості в Україні та інституційне забезпечення.

КЛЮЧОВІ слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, державно-приватне партнерство, концесії, інституційні зміни.

ANNOTATION. The article reveals the essence of economic and functional relations of public-private partnership and investment, analyzed their characteristics in Ukraine and institutional support.

KEY WORDS: investments, investment activities, public-private partnership, concessions, institutional changes.

Вступ. Кризовий стан української економіки, проблеми пов'язані з трансформаційними процесами, сировинна орієнтація національної економіки, а також постійна нестабільна ситуація в країні роблять необхідним вдосконалення механізму стимулювання інвестиційної діяльності, до нових ефективних інструментів якого й відноситься державно-приватне партнерство. Це пов'язано перш за все з обмеженістю бюджетних коштів, необхідних для задоволення зростаючих потреб суспільства у якісному рівні надання публічних послуг і забезпечення сталого розвитку.

Аналіз публікацій. Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз інвестиційного процесу в умовах ринку здійснено у працях зарубіжних учених Дж. Кейнса, Д. Йоргенсона, У. Шарпа. Вагомий внесок у вивчення проблем, пов'язаних із інвестиційною ді-

¹ Артеменко Інна Леонідівна – аспірантка кафедри макроекономіки та державного управління, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», inna-art@inbox.ru

яльністю, зробили вітчизняні вчені М. Коденська, А. Пересада, В. Федоренко, О. Царенко. Термін «державно-приватне партнерство» (ДПП) застосовується з початку 90-х років ХХ століття. Проблемам розвитку ДПП присвячено праці В. Варнавського, Ю. Халімовського, О. Бубко та інших вчених. Недосконалість реалізації ДПП задля активізації економічного розвитку й актуалізує необхідність її теоретичного переосмислення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження взаємовпливу ДПП на активізацію інвестиційної діяльності в економіці України.

Виклад основного матеріалу. Аналіз публікацій з проблем ДПП виявив відсутність єдиного погляду на означене явище, яке в державному управлінні почало використовуватись на початку ХХІ століття. Одні автори вважають, що ДПП у сучасному розумінні являє собою інституційний та організаційний альянс між громадською владою і приватним бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних, суспільно значущих проектів у широкому спектрі діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних послуг [1], інші — як співпрацю публічного та приватного суб'єктів для цілей одночасного отримання прибутку і досягнення суспільно корисних цілей у галузях економіки, засноване на з'єднанні грошових та інших вкладів партнерів і такому розподілі ризиків, який допускає часткове звільнення приватного суб'єкта від підприємницьких ризиків [2, с. 13]. О.П. Бубко вважає, що сутність державно-приватного партнерства полягає у довгостроковому співробітництві у межах суспільно-значущих проектів між органами влади та приватним сектором, які розподіляють між собою ризики, відповідальність бізнесу та розподіл винагород, причому держава ставить перед приватними структурами певні завдання [3, с. 276–277].

Відносини між державою та приватним сектором, засновані на партнерських засадах, є одним з ключових елементів функціонування економіки країн. Складність чіткого визначення даного партнерства полягає в тому, що ці відносини включають у себе досить багато видів діяльності та різних дійових осіб. Партнерські відносини формуються в процесі об'єднання ресурсів, фінансових засобів і знань приватного сектора разом з державою. Основна мета цього полягає у зниженні витрат і забезпеченні підвищення якості послуг, а також удосконалення механізму їх надання. Діяльність, у рамках якої складаються партнерські відносини, порівняна зі створенням якогось

суспільного блага або надання послуги, яке державний сектор або не в змозі надати якісно, або не бажає створювати самотійно.

Організація економічного співробітництва і розвитку трактує державно-приватне партнерство як офіційні відносини або домовленості на фіксований / нескінчений період часу між державними і приватними учасниками, у якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і спів інвестують обмежені ресурси для досягнення конкретних цілей у визначеній сфері [4].

За методологією Світового банку, ДПП – це угоди публічної та приватної сторін із приводу виробництва інфраструктурних послуг, що укладаються з метою залучення додаткових інвестицій і підвищення ефективності бюджетного фінансування [5].

Відповідно до визначення, яке дає Організація Об'єднаних Націй, державно-приватне партнерство – це форма організації бізнесу між державою та приватною сторонами, яка дозволяє реалізовувати суспільно значущі проекти у різних сферах інфраструктури ефективнішим шляхом, ніж можна досягти ймовірними партнерами поодиночці, та передбачає спільне інвестування матеріальних і нематеріальних активів на умовах концесії, спільної діяльності, угоди про розподіл прибутку тощо [6].

Система партнерських відносин між державним і приватним сектором є одним з основних елементів теорії змішаної економіки. Необхідність та обґрунтованість її формування обумовлюється необхідністю формування інститутів приватної власності та державного антикризового управління економікою, тобто поєднанням держави та ринку, на що й направлена такий новий інструмент держави як ДПП. Така постановка питання знаходить своє підтвердження і в працях економістів [7, с. 6]. У сучасному розумінні державно-приватне партнерство має ряд різних тлумачень і поглядів щодо використання ДПП у механізмі управління національних економік.

Розвиток існуючих і поява нових форм і моделей партнерства держави і бізнесу лежить у площині розв'язуваних завдань. Саме тому у світі здебільшого поширюються форми партнерства, які базуються на перевагах і поєднанні різних моделей, а саме організаційних, фінансування та кооперації [8].

В *організаційних моделях* партнерства (експлуатаційна, концесійна) глибокого вторгнення у відносини власності не відбувається, співпраця держави і бізнесу здійснюється за рахунок залучення третіх організацій, переуступки окремих функцій і контрактних зобов'язань, використання можливостей передачі

об'єктів у зовнішнє управління. Зокрема в експлуатаційній моделі приватний суб'єкт господарювання приймає на себе обов'язок щодо часткової або повної експлуатації того чи того об'єкта, що належить державі, і одержує від держави винагороду керуючого. При концесійній моделі приватний економічний суб'єкт здійснює роботи чи надає певні послуги безпосередньо кінцевим споживачам і одержує, таким чином, право прямо фінансувати свої витрати з винагороди або плати за користування.

До *моделей фінансування* варто віднести такі форми, як комерційний найом, оренду, всі види лізингу, попереднє й інтегроване проектне фінансування. Лізинг дає можливість приватному підприємству протягом визначеного часу отримувати грошові надходження від проекту за встановлену лізингову плату уряду. Період, на який зазвичай укладаються такі угоди, складає строк від п'яти до п'ятнадцяти років.

Модель кооперації (в економічній літературі використовується також термін «суспільна модель») являє собою різні форми і методи об'єднання зусиль групи партнерів, що відповідають за окремі стадії загального процесу створення нової споживчої вартості як суспільного блага. Здебільшого така кооперація відбувається у формі спільних підприємств, холдингових структур держави з одним або кількома приватними компаніями щодо інвестування будівництва та експлуатації об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури.

У світовій практиці реалізації партнерства держави та бізнесу виражається у різноманітних формах, які представляють собою не лише правову підставу реалізації державно-приватного партнерства, але й особливості взаємовідносин двох сторін у відповідних проектах. Згідно з підходами Європейської комісії виділяють форми ДПП договірною та інституційною характеру. Партнерства договірною характеру між державним і приватним сектором базується виключно на укладанні договорів. До таких форм Європейська комісія також відносить оренду та концесію [9].

Цікавою особливістю є те, що у багатьох країнах розроблено правила (детермінанти) надання послуг на основі державно-приватного партнерства, що є підґрунтям для формування цих угод. Методики аналізу Міжнародного Валютного Фонду та Світового банку щодо участі приватного сектору, а саме інвестуванні інфраструктури детермінанти надання ДПП, можна поділити на чотири основні групи [10, с. 154–155].

Найбільш значущі вигоди від ДПП, що класифіковані нами у формі таблиці (табл. 1) є характерною ознакою необхідності використання ДПП для активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Таблиця 1

ПЕРЕВАГИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА [11]

Для держави	Для приватного сектору
1. Скорочення витрат на надання послуг	1. Залучення бюджетних коштів до проекту
2. Активізація інвестиційної діяльності	2. Доступ до раніше закритих сфер економіки (ЖКГ, інфраструктура)
3. Ефективне управління майном	3. Розширення можливостей отримання пільгових кредитів
4. Економія фінансових ресурсів держави	4. Поліпшення роботи з державними
5. Використання досвіду приватних компаній	5. Підвищення статусу проекту через участь
6. Оптимізація розподілу ризиків	6. Позитивний імідж у суспільстві
7. Підвищення ефективності інфраструктури	7. Оптимізація розподілів ризиків проекту
8. Розвиток форм проектного фінансування	
9. Стимулювання підприємницького мислення	
10. Рівний діалог між владою та бізнесом	
11. Збереження та створення робочих місць	

Найпоширенішою формою співробітництва між державним і приватним секторами в Україні залишається концесія. Згідно Закону України «Про концесії» ця форма державно-приватного партнерства являє собою надання, з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній і строковій основі юридичній або фізичній особі, права на створення та/або управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [12].

Відмінною рисою концесії є те, що держава, як одна зі сторін концесії, володіє монопольним правом на певні ресурси або зайняття певною діяльністю. Метою концесії слід вважати створення необхідних умов залучення інвестицій для використання, реконструкції, модернізації наявного чи створеного державного об'єкта концесії, що має соціально-економічне значення. Цінність

укладання договорів на умовах концесії для держави очевидна – це можливість перекласти на приватного інвестора фінансове навантаження чи його частину з виконання державних функцій або відповідних ризиків. Концесійні угоди в сучасному розумінні вперше з’явилися в Європі, спочатку у Франції, потім у Німеччині, Італії, Великій Британії та інших європейських країнах переважно у сфері місцевого комунального господарства, а пізніше стосовно транспорту, освіти, спорту, культури. Ключовою передумовою успішного застосування державно-приватного партнерства у різних соціально-економічних сферах національної економіки є створення відповідного інституційного та нормативно-правового середовища.

Державно-приватне партнерство як правовий інститут з’явився в Україні відносно нещодавно, у 2010 р., після Закону України «Про державно-приватне партнерство» [13], який визначив організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватним бізнесом та основні принципи державно-приватного партнерства на основі укладання договорів різних форм. Україна лише робить перші кроки на шляху до розвитку інституту державно-приватного партнерства. Необхідність використання та залучення елементів механізму державно-приватного партнерства з метою стратегічних перетворень і забезпечення модернізації базових галузей національної економіки та інфраструктури закріплене у Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки [14].

Аналіз практики застосування ДПП в Україні свідчить про досить низький рівень застосування його різних організаційно-економічних форм на сучасному етапі (табл. 2).

Таблиця 2

СТРУКТУРА ПРОЕКТІВ ДПП ЗА МОДЕЛЯМИ В УКРАЇНІ 1992–2012 РР. [15]

№	Модель ДПП	Кількість проектів, од.	Питома вага, %	Загальна вартість інвестиційних зобов’язань, млн дол. США	Питома вага, %
1	Контракти з управління та лізинг	1	1,72	100,00	0,71
2	Концесії	1	1,72	102,00	0,72
3	Нові проекти	23	39,66	11330,218	80,01
4	Відчуження власності	33	56,9	2628,64	18,56
	Всього	58	100,00	14160,858	100,00

Загальна кількість проектів державно-приватного партнерства в Україні за період з 1992 р. по 2012 р. склала 58, що складає 1 % від загальносвітового значення, при цьому за вартістю інвестиційних зобов’язань частка України склала всього 0,7 %. І хоча за

кількістю переважали проекти з відчуження власності (56,9 % усіх проектів), за питомою вагою вартості інвестиційних зобов'язань вони посіли друге місце, значно відстаючи від нових проектів. Майже 80 % загальної вартості інвестиційних зобов'язань проектів ДПП в Україні прийшлося на нові проекти, при тому, що їх кількість склала майже 40 % від загальної кількості проектів ДПП.

Такі моделі ДПП, як концесії і контракти з управління та лізинг за період 1992—2012 рр. в Україні не отримали значного поширення: було укладено всього два зазначених проекти ДПП, а їх сумарна загальна інвестиційна вартість склала менше 1,5 % від вартості усіх проектів.

Загалом слід констатувати, що практичне застосування ДПП не набуло достатнього розвитку в Україні, прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає. Будівництво та експлуатація концесійних доріг досить поширене явище в Європі. Наприклад 90 % автомагістралей Хорватії будувалися на договорах концесії, в Італії це значення складає 85 %, Франції – 70 %, Польща – 6 %.

Зокрема, на сьогодні в Україні немає жодного діючого концесійного договору в сфері автомобільних шляхів [16]. Було оформлено два договори концесії на будівництво автомобільних доріг: «Львів – Краковець» і «Львів – Броди». Однак, указані договори сьогодні розглядаються як невдалі проекти в сфері державно-приватного партнерства. Основними причинами закриття фахівці називають дві основні, а саме: невідповідність умов концесійного договору чинному українському законодавству, а також неспроможність приватних і державних партнерів виконати свої зобов'язання.

Недосконалість нормативно-правового поля в Україні створює сприятливі умови для функціонування такого негативного явища, як корупція. Слід зазначити безпосередньо те, що стосується сфери державно-приватного партнерства, а саме корупційні схеми при здійсненні державних закупівель. Існують так звані «білі плями» у законодавстві, що дають можливість вільно трактувати законодавчі норми з приводу питань власності, непрозорості процесу відборів проектів у межах ДПП і конкурсних етапів вибору приватного партнера.

Серед основних негативних сторін є асиметричний розподіл переваг між окремими групами осіб і прошарками суспільства; потенційно високий ризик значних витрат у випадку розірвання договору про ДПП; здійснення численних корупційних схем; непрозорість і не підзвітність діяльності урядових структур, зокрема

при відборі приватних партнерів; недосконалість спеціального законодавства про ДПП; тривалість строків реалізації проєктів і неможливість врахувати економічні та політичні кризи; необхідність забезпеченні відповідного рівня знань і навичок у державних службовців, які братимуть участь у створенні та реалізації ДПП.

Покращення інституційного забезпечення впровадження ДПП в Україні повинно охоплювати реформування інститутів державної влади в частині викоренення корупції, хабарництва, лобіювання, казнокрадства тощо. Необхідні зміни до Бюджетного кодексу України мають передбачати, що державна або місцева підтримка надаватиметься приватному партнеру незалежно від того, чи були передбачені відповідні кошти на неї у державному або місцевому бюджеті. Для поширення використання сфер, у яких будуть застосовуватися договори ДПП, необхідно, щоб органи місцевого самоврядування надавали відповідні фінансові зобов'язання за укладеним договором. Потребує і чіткого розмежування та повноважень і координаційної діяльності усіх органів виконавчої влади, що можуть бути залучені на всіх етапах підготовки та реалізації проєктів ДПП на державному, регіональному і місцевому рівнях з метою усунення дублювання функцій.

Висновки. У цілому можна зробити висновок, що використання ДПП у розвинутих країнах має великий ефект у процесах активізації інвестиційної діяльності, зокрема спільного інвестування (фінансування) капіталомістких галузей і сфер. В економіці України запровадження ДПП знаходиться на початковому етапі, а його результативність залежить від подолання в суспільстві корупції та тіньової економіки, від громадянської ідентифікації інститутів держави.

Література

1. *Варнавский В. Г.* Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности / В.Г. Варнавський // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.Irex.ru/press/pub/polemika/13/var>
2. *Халимовский Ю. А.* Государственно-частное партнёрство в субъектах РФ / Ю. Халимовский // *Налоги.* – 2011. – № 14. – С. 12–18. – С. 13.
3. *Бубко О. П.* Державно-приватні партнерства в Україні та перспективи їх впровадження на прикладі підготовки до Євро-2012 / У. П. Бубко // *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.* – 2011. – № 1. – С. 247–282. – С. 276–277.
4. *OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/governance/oecdprinciplesforpublicgovernanceofpublic-privatepartnerships.htm>

5. Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org.ua>
6. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua>
7. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства / С. Грищенко // Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с. – С. 6.
8. Мельник М. Партнерство держави та бізнесу як фактор ділової активності в Україні / [Електронний ресурс] Вісник КНТЕУ. – 2010 .– №3. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov
9. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions [Електронний ресурс]. – COM, Brussels–2004, 27 p. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0327>
10. Державно-приватне партнерство в реалізації інвестиційних проектів [Текст] : Активізація інвестиційного процесу в Україні [Текст] : колективна монографія / [Т. В. Майорова, М. І. Диба, С. В. Онишко та ін.] ; за наук. ред. М. І. Диби, Т. В. Майорової ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». — К. : КНЕУ, 2012. — 472 с. — С. 154—155.
11. Складено на основі: Матеріали щодо стану здійснення ДПП Міністерства економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс] . — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo>
12. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 [редакція від 10.11.2013] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
13. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 [редакція від 02.12.2012] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
14. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки» / Концепція від 14.08.2013 № 739-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>
15. Glossary: Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс] /Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx#management
16. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : Аналітична записка [Електронний ресурс] /А. Павлюк, Д. Ляпін ; Національний інститут стратегічних досліджень. – 2012. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>

References

1. *V.Varnavskyy*. Economic activities / V.Varnavskyy // [electronic resource] – Access: <http://www.Irex.ru/press/pub/polemika/13/var>.
2. *Y. Halymovskyy*. Public-private partnership in RF / Y. Halymovskyy // Taxes. – 2011. — № 14. — WITH. — P. 1–18. — P.13.
3. O. Bubka. Public-private partnership in Ukraine and prospects of its implementation on the example of preparation to Euro-2012 / O. Bubka // Scientific Herald of Lviv State University of Internal Affairs. — 2011. — № 1. — P. 247—282. — P. 276—277.
4. OECD Principles for Public Governance of Public-Private Partnerships // [electronic resource]. — Access: <http://www.oecd.org/governance/oecdprinciplesforpublicgovernanceofpublic-privatepartnerships.htm>
5. The official website of the World Bank [electronic resource]. — Access: <http://www.worldbank.org.ua>
6. Materials of UN Office in Ukraine on the development of public-private partnership in housing and communal services economy [Email. resource]. — Access: <http://www.un.org.ua>
7. *C. Gryshchenko*. Preparation and implementation of PPP / C. Grishchenko // A practical guide for local authorities and businnes. — K: A. Moskalenko. — 2011. — 140 p. — P. 67.
8. *M. Melnyk*. state and business partnership as a factor of business activity in Ukraine / [electronic resource] KNTEU. — 2010. — №3. — Access: www.irbis-nbuv.gov.
9. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions [electronic resource]. — COM, Brussels-2004, 27 p. — Access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0327>
10. Public-private partnership in investment projects [Text]: Enhancing the investment process in Ukraine [Text]: collective monograph / [T. Mayorov, S. Onyshko et al.]; by science. Ed. T. Mayorova; Ministry of Education and Science of Ukraine, State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University — Kyiv: Kyiv National Economic University, 2012. — 472 p. — P. 154—15
11. Compiled on the basis of: Ministry of Economic Development and Trade [electronic resource]. — Access: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo>
12. Law of Ukraine «Concessions» from 16.07.1999 [version of 10.11.2013] [Electronic resource]. — Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
13. Law of Ukraine «Public Private Partnership» on 01.07.2010 [edition of 02.12.2012] [Electronic resource]. — Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
14. The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Concept of Public-Private Partnership in Ukraine for 2013-2018 years» / Concept of 14.08.2013 № 739-p [electronic resource]. — Access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>

15. Glossary: Private Participation [electronic resource] / Access: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx#management

16. The development of public-private partnerships as a mechanism for enhancing the investment activity in Ukraine: A snapshot [electronic resource] / A. Pavlyuk, D. Lyapin; The National Institute for Strategic Studies. – 2012. – Access: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

УДК 004.652+338

Устенко С.В.

доктор економічних наук, професор

Дмитрів А.А.

аспірант кафедри інформаційних систем в економіці

ФОРМАЛЬНИЙ ОПИС АГРЕГАЦІЇ ДАНИХ У БАГАТОВИМІРНИХ ORACLE-СИСТЕМАХ АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ ДАНИХ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ

Ustenko S.

Doctor of Economics, professor

Dmitryv A.

PhD student Information Systems in economy Division

FORMAL DESCRIPTION OF DATA AGGREGATION IN MULTIDIMENSIONAL ORACLE-SYSTEMS ONLINE ANALYTICAL DATA PROCESSING FOR SOLVING ECONOMIC TASKS

АНОТАЦІЯ. У статті вивчено можливості багатовимірних Oracle-систем аналітичної обробки даних на прикладі побудови формальної схеми моделі даних для вирішення економічних розрахунків. Аналізуються методи агрегації даних як засіб подальшого аналізу економічної інформації за допомогою такої системи. Технологія аналітичної обробки даних надає можливість їх представлення у різноманітних розрізах для полегшеного аналізу великих об'ємів інформації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: обчислювальна операція, багатовимірнамодель, агрегація даних, вимір, ієрархія даних, Oracle-система.

ANNOTATION. The article examines multidimensional Oracle analytical data processing systems possibilities as an example based on formal data model scheme for solving economic calculations. Data aggregation methods as means of the further economic information analysis is being examined using the above-mentioned system. Technology of analytical processing allows to represent data in different contexts for easier analysis of large amounts of information.

KEY WORDS: calculation, multidimensional model, data aggregation, dimension, data hierarchy, Oracle system.

Постановка проблеми. Багатовимірні Oracle-системи являються ефективним засобом для аналізу великих об'ємів інформації та представлення даних. Стрімкий розвиток управлінських інформа-

ційних технологій спонукає робити постійний моніторинг нових продуктів, технологій і рішень. Навіть перебуваючи в курсі останніх ринкових тенденцій, часом нелегко оцінити, який економічний ефект можна отримати від технологій, які переховуються за загадковими аббревіатурами OLAP, OLTP, DW, DM. Для сучасного підприємства характерна ситуація, коли є кілька систем автоматизації (для вирішення різних завдань), дані зберігаються розрізнено і, як наслідок, відсутній єдиний погляд на управлінську інформацію. Отже, одним із найактуальніших завдань, що стоять перед компаніями, є перетворення розрізнених даних у структуровану інформацію, описану в економічних термінах і дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення. Саме для цього призначені спеціальні системи аналітичної обробки даних у режимі реального часу, наприклад провідним продуктом такої системи є Oracle Hyperion. Щоб моделювати діяльність компанії та оперативно складати точні звіти, потрібно вміти вибирати дані з багатьох джерел одночасно. Тому багатомірні системи спеціально налаштовуються на різні формати джерел даних і формують багатомірний масив корпоративної інформації. Такі системи підключені до багатомірної БД, де елементи відображені в ієрархічній структурі. Для реалізації такої системи необхідне існування об'єктно-реляційної системи управління базами даних (RDBMS), в якій зберігається інтегрований опис кожного з елементів, отриманих від зовнішніх джерел. Дані такої СУБД побудовані на базі таблиць, полів і записів. Кожна таблиця складається з рядків бази даних. Кожна таблиця рядка бази даних складається з одного або кількох полів таблиці бази даних. Кожний елемент окрім коду (Name, є унікальним) та назви (Alias, в БД існує один чи більше Alias для одного такого елемента) містить інформацію про приналежність до певного батьківського класу (Parent), багатомірного представлення даних або кількох таких (кожна схема багатомірного представлення даних створюється в outline, в одному outline можна створити два чи більше таких представлень), типу агрегації для кожного представлення окремо (+, -, *, /, %, ~), формату збереження даних (наприклад: постійне зберігання, динамічно-розрахунковий, динамічний зі зберіганням розрахунку, ніколи не поділяючий, формат тільки назва), типу аккаунта (Account, якщо це стаття, яка відноситься до економічних процесів, то відповідно формат — витратний, актив, пасив, валютний, невалютний і т.п.). Тим самим, кожне багатомірне представлення містить виміри (Dimensions), наприклад такі: період (рік, квартал, місяць і т.п.), рік (2014, 2015...2020...), версія планування (використовується для планування бюджету) та подібні залежно від предметної області.

Кожний із вимірів може мати елементи з певною для цього виміру інформацією про них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку багатовимірних Oracle-систем аналітичної обробки даних стало об'єктом дослідження команди розробників інформаційно-аналітичного центру управління ефективністю діяльності підприємства (ERM Information Development Team). Також проаналізовано публікації, пов'язані зі структурою, математичною моделю OLAP-систем, агрегацією показників за допомогою них, таких авторів: В.П. Кулагін, В.Т. Матчин, В. В. Миронов, Е. С. Макарова, П. Мальцев, С.Д. Кузнецов, док. Анжана Госейн (Dr. Anjana Gosain).

Формування цілей статті. Метою статті є формально, за допомогою математичних формул та операторів, описати процедури розрахунків даних та їх агрегації у багатовимірних Oracle-системах. Процедура агрегації даних дозволяє перетворити групи значень елементів у значення, що містять агреговану інформацію по відповідній групі, і створювати новий — агрегований файл даних або створювати нові змінні в активному наборі даних, що містять агреговану інформацію. Агрегація — це взаємозв'язок одного батьківського класу сутностей з кількома чи більше дочірніми класами сутностей. У даній статті наведено схематичну модель за умови агрегації та розрахунку даних при їх аналітичній обробці за допомогою багатовимірних систем.

Викладання основного матеріалу. Нехай маємо елементи багатовимірної інформаційної моделі, які представляються у вигляді множини:

$$T = \{D_1, D_2, \dots, D_n\}, \quad (1)$$

де D_i — i -ий вимір у даній схемі представлення БД. Вимір — це список значень, що належать до одного і того ж типу даних з точки зору користувача. Наприклад, дні, місяці, квартали і роки з точки зору користувача відносяться до одного і того ж типу «Час». Поняття вимірів дозволяє інтуїтивно зрозуміло організувати роботу людину з даними. Відповідно, якщо взяти до уваги деяку множину елементів виміру в ієрархії, то представлення буде мати вигляд:

$$\Psi = \Psi_1 \cup \Psi_2 \cup \dots \cup \Psi_q, \quad (2)$$

де Ψ_i — множина елементів рівнів i -ого виміру, q — кількість вимірів. Графічно ієрархічна структура може бути представлена у вигляді дерева. Під генерацією або поколінням (generation) елемента треба розуміти ранг елемента від «старшого» до «молодшого» починаючи з одиниці (не плутати з рівнем ієрархії, ранг елемента якого визначається навпаки: від «молодшого» дочірнього до «старшо-

го» батьківського). Позначимо через DH_i^g — g -е покоління ієрархії i -ого виміру, тобто кожна множина ψ_i буде мати вигляд:

$$\begin{aligned} \psi_1 &= \{DH_1^1, DH_1^2, \dots, DH_1^m\} \text{ — множина поколінь 1-ого виміру,} \\ \psi_2 &= \{DH_2^1, DH_2^2, \dots, DH_2^m\} \text{ — множина поколінь 2-ого виміру,} \\ &\dots \\ \psi_q &= \{DH_q^1, DH_q^2, \dots, DH_q^m\} \text{ — множина поколінь } q\text{-ого виміру.} \end{aligned}$$

Для кожного виміру існує множина значень, які належать йому. Нехай Y_i — множина значень усіх елементів i -ого виміру:

$$Y_i = \{C_i^1, C_i^2, \dots, C_i^k\}, \tag{3}$$

де C_i^j — j -е значення елемента i -ого виміру, k — кількість елементів виміру[1].

На прикладі схеми (рис. 1) організації ієрархії на прикладі розміщення філій по регіонах можна детально зрозуміти відношення кожного елемента до свого значення, виміру, генерації ієрархії. У даному випадку вимір позначено деяким значенням D_6 .

Невід’ємною частиною багатовимірної системи є виконання функцій агрегації. Оскільки метою цієї системи є створення багаторівневої моделі аналізу, дані на рівнях, відмінних від фактичного, повинні бути відповідним чином агреговані. Важливо відзначити, що по кожному виміру можна задавати власну (і не одну) функцію агрегації. Дистрибутивні функції дозволяють розбивати вхідні дані і обчислювати окремі підсумки, які потім можна об’єднувати.

— Регіон	DH_6^1	C_6^1
— Холдинг	DH_6^2	C_6^2
— Київщина	DH_6^3	C_6^3
— Київська філія	DH_6^4	C_6^4
— Вишгородська ф-я	DH_6^4	C_6^5
— філія м. Фастів	DH_6^4	C_6^6
— Закарпаття	DH_6^3	C_6^7
— Мукачівська ф-я	DH_6^4	C_6^8
— Ужгородська ф-я	DH_6^4	C_6^9

Рис. 1. Ієрархічна схема організації виміру «Регіон» D_6

Алгебраїчні функції можна представити комбінацією з дистрибутивних функцій (наприклад, *Average()* можна представити

як $\frac{sum()}{count()}$). Холістичні функції неможливо обчислювати на час-

ткових даних або представляти будь-яким чином [4].

При виконанні обчислювальної операції у багатовимірній системі необхідно звертатися до певних блоків, де знаходяться дані. Блок — найменша одиниця виділення простору в Oracle. У блоках зберігаються рядки даних, індексів або проміжні результати сортувань. Саме блоками сервер Oracle зазвичай виконує читання і запис на диск. Сегмент складається з одного або більше екстентів, а екстенст — це група розташованих поспіль блоків. Розмір блоку в базі даних з моменту її створення — величина постійна, тому всі блоки в базі даних одного розміру.

Міжвимірний оператор (\rightarrow) вказує на значення даних конкретних комбінацій членів. Міжвимірний оператор створюється з дефісом ($-$) і правою кутовою дужкою ($>$), без пробілу між ними. Міжвимірний оператор необхідний для звернення до конкретних блоків даних у БД при виконанні операцій, створюючи зріз даних [2].

Нехай маємо у системі створені ще три виміри D_1, D_3, D_4 . Перший стосується показників (D_1), тобто вимір, у якому створено економічні показники, які пов'язані між собою формулами чи певним економічним змістом; третій — «Період» $[(D)_3]$, — це вимір, за допомогою якого дані можна заповнити чи відобразити у певному розрізі часу; четвертий — «Продукт», тобто вимір ієрархічно представляє продукцію/товари, щов даному випадку реалізуються $[(D)_4]$:

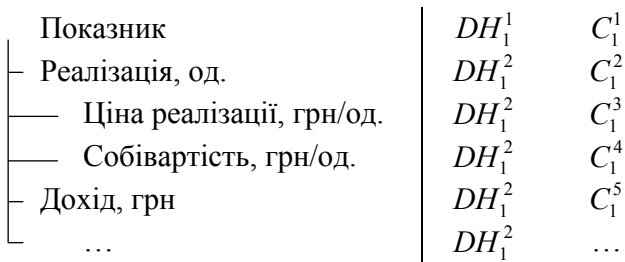


Рис. 2. Ієрархічна схема виміру «Показник» D_1

Період	DH_3^1	C_3^1
Рік	DH_3^2	C_3^2
Квартал 1	DH_3^3	C_3^3
Січень	DH_3^4	C_3^4
Лютий	DH_3^4	C_3^5
Березень	DH_3^4	C_3^6
Квартал 2	DH_3^3	C_3^7
Квітень	DH_3^4	C_3^8
Травень	DH_3^4	C_3^9
...	DH_3^4	...

Рис. 3. Ієрархічна схема виміру «Період» D_3

Продукт	DH_3^1	C_3^1
Офісна техніка	DH_3^2	C_3^2
Телефони	DH_3^3	C_3^3
SirdQTL-211	DH_3^4	C_3^4
RotPC55-C	DH_3^4	C_3^5
TeX TX-100	DH_3^4	C_3^6
Принтери	DH_3^3	C_3^7
Ep NX300	DH_3^4	C_3^8
Kyo FSS-1020	DH_3^4	C_3^9
Lann MG8580	DH_3^4	C_3^{10}

Рис. 4. Ієрархічна схема виміру «Продукт» D_4

Зведення за вимірами — процедура, що передбачає певну послідовність агрегування дочірніх елементів. А саме, спочатку елементи агрегуються за координатами одного виміру, потім отриманий агрегат, не залежний від цього виміру, агрегуються за координатами іншого виміру, далі — по координатам третього виміру, і т.д. до останнього виміру, при агрегації за координатами якого виходить шуканий зведений показник. Якщо необхідне агрегування допускає зведення за вимірами по ієрархії, то це створює зручності на практиці. Формально можна позначити фу-

нкцією *Agg* об'єднання значень бази даних. По суті ця функція означає виконання зведення елементів за вимірами:

$$Agg(C_i^j | DH_i^g). \quad (4)$$

— запис означає, що система виконає агрегацію для *j*-ого значення елемента усіх його дочірніх елементів, починаючи операцію від *g*-ого покоління певного *i*-ого виміру. Наприклад, $Agg(C_3^7 | DH_3^3)$ означає агрегацію по елементам усіх вимірів до першого покоління, окрім вказаного обмеження по виміру «Період» елемента «Квартал 2», тобто у розрізі «Рік» або «Квартал 1» значення не будуть зведені та не міститимуть значень.

Класична функція агрегації означає зведення даних до батьківського елемента від дочірніх. При плануванні цільового бюджету, де на будь-який батьківський рівень вказується необхідне цільове число, відбувається підрахунок дочірніх за принципом розподілу батьківського елемента у певних пропорціях чи формульних відношеннях. При зведенні значень від найнижчого рівня чи найбільшого покоління елементів для показників типу «Собівартість», «Ціна реалізації» виконується їх перерахунок на батьківському рівні, тому що втрачається сенс виконання агрегації таких показників ієрархії. Скасування виконання такої операції відбудеться при віднесенні його до неагрегованих. Такі елементи позначаються знаком ~ у RDBMS.

У багатовимірних Oracle-систем можливе виконання команди *AGG (DimList)*. Ця команда відмінна від формального запису функції *Agg*. Не вникаючи сутність мови програмування, для таких багатовимірних систем використовується дана формальна функція. Команда *AGG* виконує агрегацію тільки при вказанні виміру чи списку вимірів через кому.

Підрахуємо кількість реалізованих усіх типів принтерів за перший квартал Ужгородської філії за допомогою функції агрегації:

$$Agg(C_1^2 | DH_1^2 \rightarrow C_3^7 | DH_3^3 \rightarrow C_6^9 | DH_6^4 \rightarrow C_3^3 | DH_3^3). \quad (5)$$

Елементи функції пов'язані міжвимірним оператором, вказуючи обмеження за яким необхідно виконати розрахунок у системі. Опис такої операції полягає у зв'язку даних по ієрархії:

«Реалізація, од.» → «Принтери» → «Ужгородська ф-я» → «Квартал 1».

У даному випадку функція агрегації виконує операцію у розрізі записаних вище елементів, піднімаючи їх дочірніх за ієрархічним зв'язком, якщо такий існує. Записи створюються у блоках багатовимірної бази даних. Існує варіант перегляду таких даних у різних розрізах для аналізу отриманої інформації, наприклад, значення по

показнику «Реалізація, од.» можна також побачити у розрізі будь-якого місяця першого кварталу для реалізованих принтерів:

«Реалізація, од.» → «Принтери» → «Ужгородська ф-я» → «Січень».

До виконання функції агрегації блоки в даному розрізі були закриті і не створені системою (#MISSING).

Висновок. Технологія багатовимірних баз даних також застосовується до нових типів даних, які сучасні технології часто не в змозі адекватно аналізувати. Наприклад, класичні методики, такі як агрегація, не можуть гарантувати невеликий час відповіді на запити, якщо дані постійно змінюються, як це відбувається, наприклад, коли інформація надходить з датчиків або від рухомих об'єктів, таких як автомобілі, оснащені засобами глобального позиціонування.

Технологія багатовимірних баз даних усе більше буде застосовуватися там, де результати аналізу безпосередньо передаються в інші системи, тим самим, виключаючи участь людини в цьому процесі. Цей контекст у сукупності з необхідністю постійного оновлення пред'являє жорсткіші вимоги до продуктивності, яким не задовольняє сучасна технологія. Деякі Oracle-системи призначені для побудови аналітичних систем, заснованих на принципах багатовимірної технології. Такі системи дозволяють зберігати й обробляти в одній і тій же базі даних реляційну і багатовимірну інформацію для вирішення економічних та інших завдань.

Література

1. Семченков С.Ю. Формальное представление структуры систем аналитической обработки данных, основанных на OLAP-технологии. —// Рязанский государственный радиотехнический университет. — 2010.

2. Oracle ESSBASE Technical reference /Authors: EPM Information Development Team // Oracle Enterprise performance management system documentation release 11.1.2.2. — 2015. — [Електронний ресурс]. — https://docs.oracle.com/cd/E17236_01/epm.1112/esb_tech_ref.pdf

3. Database Administrator's Guide / Authors: EPM Information Development Team //Oracle Enterprise performance management system documentation release 11.1.2.2. — 2015.— [Електронний ресурс]. — https://docs.oracle.com/cd/E17236_01/epm.1112/aps_admin.pdf

4. Sanjay Goil and Alok Choudhary. High performance OLAP and Data Mining on parallel computers. — Center of Parallel and Distributed Computing Technical Report TR-97-05, — 1997.

References

1. Semchenkov S.YU. Formal'noye predstavleniye struktury sistem analiticheskoy obrabotki dannykh, osnovannykh na OLAP-tekhnologii[The formal

representation of systems analytical processing structure, based on OLAP-technologies.].Ryazan State Radio Engineering University. 2010. [In Russian].

2. Oracle ESSBASE Technical reference / Authors: EPM Information Development Team. Oracle Enterprise performance management system documentation release 11.1.2.2.2015. [E-resource]. https://docs.oracle.com/cd/E17236_01/epm.1112/esb_tech_ref.pdf

3. Database Administrator's Guide / Authors: EPM Information Development Team. Oracle Enterprise performance management system documentation release 11.1.2.2. 2015. [E-resource]. https://docs.oracle.com/cd/E17236_01/epm.1112/aps_admin.pdf.

4. Sanjay Goil and Alok Choudhary. High performance OLAP and Data Mining on parallel computers.Center of Parallel and Distributed Computing Technical Report TR-97-05,1997.

УДК [347.238.8+658.727+658.847.7]:519.876.5:004.

Кікоть О. Ю.,

здобувач, кафедра менеджменту банківської діяльності ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ АУКЦІОНІВ

О.У. Kikot,

Postgraduate, Department of Banking Management,
Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF MODELING AUCTIONS

АНОТАЦІЯ. В статті запропоновано загальний підхід до моделювання аукціонів. Також розглянуто характеристику елементів моделі аукціону, а саме систему припущень, які дозволяють моделювати економічне середовище аукціонних торгів, правила проведення аукціону та алгоритм визначення цінових пропозицій його учасниками.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аукціон, економічна модель, економічне середовище, механізм, формат аукціонних торгів, підхід до вирішення проблеми, аукціон першої ціни.

ANNOTATION. This paper suggests a general approach towards modeling auctions. We characterize the elements of an auction model, i.e. we provide a system of assumptions, which allows modeling economic environment of auction trade, auction rules, and an algorithm for making bid decisions.

KEY WORDS: auction, economic model, economic environment, mechanism, auction format, solution concept, first-price auction.

Постановка проблеми. Розуміння особливостей функціонування аукціонної торгівлі та різноманітних форматів проведення аукціонних торгів дозволить правильне застосування цього реалізаційного механізму та підвищить ефективність його використання. Однак, в цьому випадку, складність поведінки учасників аукціонів під час торгів часто унеможливує використання загальних методів наукового пізнання. Економіко-математичне моделювання аукціону, з іншого боку, дозволяє встановити зв'язок між специфікою економічної системи, в якій він використовується, форматом проведення торгів та поведінкою учасників аукціону, що робить можливим глибинне дослідження механізму функціонування аукціонних торгів. Більш того, сучасні методи емпіричної оцінки функціонування аукціонів багато в чому базуються саме на їх економіко-математичних моделях [1,6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання математичних методів для аналізу аукціонів започаткував Л. Фрідман [4], а перші спроби моделювання аукціонів, як ігор з неповною інформацією, зустрічаються в роботах В. Вікрі [12]. Починаючи з робіт В. Вікрі такі провідні теоретики як П. Мілгром, Р. Мейрсон, П. Клемперер, Р. Вілсон, С. Атей, К. Вонг та Х. Хонг в своїх дослідженнях використовують економіко-математичне моделювання, як основний метод аналізу та оцінки функціонування аукціонів. Паралельно з проникненнями математичних методів в теорію аукціонів в економіці поширення набуває підхід (або парадигма) Гурвіца до моделювання економічних систем [7]. За цього підходу економічна система поділяється на три відносно незалежні складові: економічне середовище, механізм та підхід до вирішення проблеми. Такий поділ значно підвищує можливості теоретичного моделювання та аналізу досліджуваної економічної системи [див. 2,3].

Мета роботи. В рамках парадигми моделювання економічних систем Гурвіца запропонувати загальний підхід до моделювання аукціонів та охарактеризувати основні компоненти загальної моделі аукціонних торгів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Можливості теоретичної та емпіричної оцінки функціонування аукціонів, як реалізаційного механізму, багато в чому залежать від правильного розуміння поведінки учасників аукціону на всіх етапах його проведення¹. На перший погляд, розмаїття можливих ситуацій, в

¹ Нагадаємо, що до основних етапів проведення аукціону відносять: підготовку до проведення аукціону, огляд об'єкту торгів, саме аукціонний торг, оформлення та виконання аукціонної угоди.

яких використовуються аукціони, та безліч варіантів правил їх проведення унеможливають системний теоретичний аналіз поведінки учасників торгів. Однак, як ми побачимо в подальшому, така проблема може бути достатньо успішно вирішена в рамках економіко-математичного моделювання аукціонної торгівлі. Емпіричні дослідження аукціонів також багато в чому базуються саме на економічних моделях відповідних торгів [1].

Найбільш важливим з точки зору моделювання аукціону виступає третій етап його проведення – аукціонний торг. Процес проведення аукціонного торгу залежить від його формату. Сам формат проведення торгів визначається продавцем, виходячи з відповідної економічної ситуації, в якій продавець має намір використовувати цей реалізаційний механізм, та очікуваної поведінки учасників під час торгів.

Це не означає, що інші етапи проведення аукціону не впливають на його функціонування, але їх вплив, зазвичай, має вторинний, несистемний та менш передбачуваний характер, і, в результаті, набагато гірше піддається формальному економіко-математичному моделюванню. Тому, на нашу думку, аналіз та оцінка функціонування аукціонів повинні базуватися на об'єднанні системного економіко-математичного моделювання формату торгів з менш формальним та ситуативно залежним аналізом впливу особливостей проведення інших етапів аукціону. Причому, вплив інших факторів краще за все вбудовується саме в емпіричне дослідження, яке більш гнучке і дозволяє враховувати ідіосинкратичні компоненти, притаманні взаємодії конкретного економічного середовища з відповідним форматом проведення торгів.

Таким чином набирає важливості розробка системного підходу до економіко-математичного моделювання аукціонів. Саме системний підхід не тільки спростить моделювання відповідного реалізаційного механізму у кожному окремому випадку, а й дозволить зрозуміти глибинні зв'язки між економічним середовищем аукціону, форматом його проведення та поведінкою учасників під час торгів. Такий підхід також дозволить закласти надійне підґрунтя під емпіричні дослідження аукціонної торгівлі.

Визначення загального підходу до моделювання аукціонів

Найбільш перспективним, з точки зору узагальнення економіко-математичного моделювання аукціонів, виступає підхід, запропонований Гурвіцом у 1973 році в статті під назвою «Розробка механізмів розподілу ресурсів» [7], який на сьогоднішній день застосовується практично в усіх галузях економічної науки саме для аналізу характеристик та особливостей функціонування різно-

манітних економічних та соціально-політичних систем. Цей підхід також використовується для розробки оптимальних економічних систем або механізмів, які досягають необхідних розробнику цілей, за умови задоволення відповідних обмежень [3,11].

В рамках теорії аукціонів суть цього підходу полягає в тому, що модель аукціону, який розглядає дослідник, поділяється на три основні компоненти: а) економічне середовище, в якому проводиться аукціон (англ. *environment*); б) саме аукціон, як механізм реалізації виставленого на торги об'єкту (англ. *mechanism*); в) підхід до вирішення проблеми або, у випадку аукціонів, «алгоритм», який визначає (оптимальну) поведінку учасників під час проведення торгів (англ. *solution concept*).

Необхідно додати, що з трьох зазначених компонентів продавець краще за все може контролювати (вибирати) саме правила проведення аукціону, або, в термінології Гурвіца, реалізаційний механізм. Тобто, за цього підходу, одразу стає зрозумілим, що основна проблема продавця – це вибрати найкращий або оптимальний формат проведення аукціону для досягнення поставлених ним цілей в умовах існуючого економічного середовища, відповідної поведінки учасників ринку та можливих інформаційних, інституційних та законодавчих обмежень. Звісно, це не виключає можливостей впливу продавця на економічне та інституційно-законодавче середовище проведення аукціону. Однак, такі можливості, у порівнянні з впливом на правила проведення аукціону, скоріше за все, будуть обмежені.

Таким чином, моделювання аукціонів в економічній теорії зводиться до математичного моделювання трьох ключових компонент даної економічної системи: економічного середовища, формату проведення аукціонних торгів та підходу до вирішення проблеми. Саме особливості їх моделювання ми будемо розглядати в подальшому. Для кращого розуміння можливостей використання запропонованого нами загального підходу до моделювання аукціонів ми розглянемо модель закритого аукціону першої ціни.

Моделювання економічного середовища аукціону

За Гурвіцом економічне середовище — це набір відносно екзогенних економічних змінних, які впливають на процес проведення і результати аукціонних торгів, та, в той же час, знаходиться поза межами контролю з боку продавця або організатора аукціону. До основних змінних, які характеризують економічне середовище в аукціонній торгівлі, на нашу думку, необхідно віднести:

Список учасників або потенційних учасників аукціонних торгів (позначимо їх кількість через N).

Для кожного i -го учасника аукціону, $i = 1, \dots, N$, список ключових змінних, які спричиняють значний вплив на його поведінку під час проведення торгів. В залежності від досліджуваної ситуації він включатиме:

1. закон розподілу цінності об'єкту торгів, позначеної як v_i , який задається або функцією розподілу $F_i(v)$ або функцією щільності розподілу $f_i(v)$. Зазвичай цінність об'єкту має грошову оцінку, але можливі ситуації, коли дослідники мають справу з негрошовою оцінкою;

2. вподобання i -го учасника торгів, які задаються функцією корисності, позначеної як $U_i(v)$;

3. наявні грошові та інші ресурси, які визначають його ресурсні обмеження;

4. витрати, пов'язані з його участю в аукціоні;

5. технологічні можливості учасника торгів;

6. поточне володіння субститутами або комплементарями об'єкту торгів;

7. інше.

Характеристики об'єкту торгів. Наприклад, економічна природа об'єкту або джерело його цінності для учасників торгів, цінність об'єкту для продавця, подільність та інше.

Інші екзогенні змінні, які, наприклад, можуть включати інтенсивність конкуренції в галузі, конфігурацію галузі, державне галузеве регулювання, політичні інтереси та вплив політичних груп та інше.

Всі можливі варіанти закінчення аукціону для учасників торгів. Тобто можливі конфігурації переможців аукціону, доходи продавця та суми, які повинні сплатити учасники торгів за результатами аукціону.

Глибинний аналіз економічного середовища підказує нам, що одне середовище від іншого відрізняється, головним чином, характеристиками учасників та об'єкту торгів. Слід зазначити, що характеристики об'єкту та характеристики учасників аукціону взаємодіють між собою через властивості розподілу цінності об'єкту та попередньої інформації серед учасників торгів. Значення мають дві властивості: перша — ступінь взаємопов'язаності цінності об'єкту торгів серед їх учасників; друга — характер статистичної залежності попередньої інформації стосовно цінності об'єкту, якою володіють учасники аукціону.

За першою властивістю виділяють наступні типи об'єктів торгів:

1. об'єкти, які мають власну цінність для учасників торгів (англ. private values). В цьому випадку економісти-теоретики оперують поняттям власна цінність об'єкту торгів;

2. об'єкти, які характеризуються взаємозалежними цінностями серед учасників торгів (англ. *interdependent values*). Тобто цінність об'єкту торгів для i -го учасника залежить від його цінності для інших учасників торгів. В цьому та наступному випадках економісти-теоретики оперують поняттям сигналів або поняттям типів учасників торгів, тому що, в цій ситуації, до проведення аукціону, учасникам недостатньо інформації для визначення власної цінності об'єкту торгів;

3. об'єкти, які мають однакову цінність для всіх учасників торгів (англ. *common values*).

За другою властивістю також виділяють три можливі ситуації розподілу попередньої інформації:

1. незалежний розподіл ціннісної інформації серед учасників торгів;

2. афілійований розподіл інформації;

3. загальний розподіл інформації.

Взаємозв'язок цінності об'єкту торгів та розподілу попередньої ціннісної інформації серед їх учасників створюють унікальне економічне середовище, яке визначає поведінку учасників торгів під час їх проведення.

Тобто, наприклад, за одного й того ж самого формату проведення торгів учасники торгів, які мають власні та незалежні цінності, будуть використовувати інші стратегії формування цінових пропозицій ніж учасники з однаковими та афілійованими цінностями. Класифікацію типів економічного середовища за цими критеріями можна знайти в таблиці 1.

Хоча представлені в таблиці 1 змінні в теорії аукціонів традиційно вважаються визначальними, інші змінні також впливають на тип економічного середовища. Серед них особливо слід відмітити відношення учасників до ризику. Зазвичай, ступінь сприйняття ризику задається функцією корисності фон Неймана-Моргенштерна $U_i(v)$. Бюджетні обмеження впливають на поведінку учасників торгів, але тільки тоді, коли ці обмеження не дозволяють запропонувати оптимальну ціну.

Витрати на участь в аукціоні зменшують імовірність того, що потенційний учасник торгів взагалі прийматиме в них участь.

ТИПИ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ЗА РОЗПОДІЛОМ ІНФОРМАЦІЇ ТА ЦІННІСТЮ ОБ'ЄКТУ ТОРГІВ

Тип розподілу інформації Тип цінності об'єкту торгів	Незалежний розподіл ціннісної інформації	Афілійований розподіл ціннісної інформації	Загальний розподіл ціннісної інформації
Власна цінність об'єкту торгів	а) Розподіл цінностей: $F(v, s) = \prod_{i=1}^N F_i(v_i) \times F_0(s)$ б) Цінність об'єкту торгів ¹ : $v_i(v, s) = v_i$	а) Розподіл цінностей? $F(v, s) = \tilde{F}(v_1, v_2, \dots, v_N, s)$ б) Цінність об'єкту торгів: $v_i(v, s) = v_i$	а) Загальний розподіл цінностей: $F(v, s) = F(v_1, v_2, \dots, v_N, s)$ б) Цінність об'єкту торгів: $v_i(v, s) = v_i$
Взаємозалежна цінність об'єкту торгів	а) Розподіл інформації: $F(t, s) = \prod_{i=1}^N F_i(t_i) \times F_0(s)$ б) Цінність об'єкту торгів ³ : $v_i(t, s) = v_i(t_i, t_{-1}, s)$	а) Розподіл інформації: $F(t, s) = \tilde{F}(t_1, t_2, \dots, t_N, s)$ б) Цінність об'єкту торгів: $v_i(t, s) = v_i(t_i, t_{-1}, s)$	а) Розподіл інформації: $F(t, s) = F(t_1, t_2, \dots, t_N, s)$ б) Цінність об'єкту торгів: $v_i(t, s) = v_i(t_i, t_{-1}, s)$
Однакова цінність об'єкту торгів	а) Розподіл інформації: $F(t, s) = \prod_{i=1}^N F_i(t_i) \times F_0(s)$ Цінність об'єкту торгів: $v_i = v$	а) Розподіл інформації: $F(t, s) = \tilde{F}(t_1, t_2, \dots, t_N, s)$ б) Цінність об'єкту торгів: $v_i = v$	а) Розподіл інформації: $F(t, s) = F(t_1, t_2, \dots, t_N, s)$ б) Цінність об'єкту торгів: $v_i = v$

Джерело: Розроблено автором самостійно

¹ v_i – це грошовий вираз цінності об'єкту торгів для i -го учасника, а s – вектор інформації, якого володіє продавець товару. Тобто, для побудови цієї таблиці ми припускаємо, що учасники торгів мають нейтральне відношення до ризику (англ. risk neutral).

² Афілійованість інформаційних змінних або типів учасників торгів (v, s) означає, що кумулятивна функція розподілу $\tilde{F}(v, s)$ задовольняє умові $\tilde{F}((v', s') \vee (v'', s'')) \times \tilde{F}((v', s') \wedge (v'', s'')) \geq \tilde{F}(v', s') \times \tilde{F}(v'', s'')$, де $(v', s') \vee (v'', s'')$ — поелементний максимум, а $(v', s') \wedge (v'', s'')$ — поелементний мінімум [9].

³ Тут і надалі (t_1, t_2, \dots, t_N) – це, в термінології теорії ігор, вектор типів учасників торгів, або вектор інформації, яка доступна учасникам торгів до початку їх проведення.

Одним з припущень стосовно економічного середовища, які часто використовуються в теорії аукціонів, виступає припущення симетричності учасників аукціонних торгів. Симетричність проявляється в двох вимірах: 1) однаковість функцій розподілу типів учасників торгів або $f_i(t, s) = f(t, s)$, для всіх $i = 1, \dots, N$, де $f(t, s)$, симетрична за N першими аргументами¹; 2) однаковість ціннісних функцій або $v_i(t, s) = v(t_1, t_{-1}, s)$, для всіх $i = 1, \dots, N$, де $v(t_i, t_{-i}, s)$ симетрична за $N-1$ інформаційними змінними конкурентів ($t-i$). Хоча в деяких економічних системах симетричність учасників може бути досить обмежуючим припущенням, вона часто дозволяє спростити вирішення системи рівнянь, яка описує функціонування відповідного аукціону.

Слід зазначити, що ефект складових економічного середовища буде по-різному проявлятися в поведінці учасників торгів за різних форматів їх проведення. Однак, окреме економічне середовище не має прямого зв'язку з форматом проведення торгів. Тобто, будь-який формат проведення торгів потенційно може використовуватися за будь-якого економічного середовища.

Моделювання формату проведення аукціону

До стандартних форматів проведення аукціонних торгів відносять одиничні та множинні торги, які можуть проводитися у відкритому та закритому вигляді. Відкриті торги поділяються на торги з підвищенням цінних пропозицій та зі зниженням цінних пропозицій [8]. Після того, як формат проведення торгів був вибраний, та чіткі правила проведення аукціону встановлені, дослідник може аналізувати та моделювати взаємодію між економічним середовищем та форматом проведення торгів.

Формат торгів, який складається з механізму внесення цінних пропозицій, механізму визначення переможця та механізму визначення ціни реалізації за певної поведінки учасників торгів, визначає імовірність виграшу аукціону кожним з учасників, кількість виграного ним об'єкту торгів, його очікуваний прибуток, очікуваний дохід організатора торгів та інше. Таким чином, формат проведення аукціону проявляє себе в моделі через відповідні

¹ Функція $f : T^N \rightarrow R$ симетрична за N першими аргументами, якщо для будь-якої перестановки $\sigma(\cdot)$ множини $\{1, 2, \dots, N\}$ та для будь-якого вектору $t \in T^N$, $f(t_1, t_2, \dots, t_N, s) = f(t, s) = f(t_{\sigma(1)}, t_{\sigma(2)}, \dots, t_{\sigma(N)}, s)$.

математичні вирази для кожного, цікавого досліднику, економічного показника функціонування торгів.

Цей компонент моделі також передбачає визначення ендогенних або залежних змінних, які, за правилами проведення аукціону, знаходяться під контролем або вибираються їх учасниками. В результаті моделювання формату торгів, дослідник отримує математичні вирази відповідних показників, які залежать від контрольованих учасниками торгів змінних. Поведінка учасників торгів проявляється саме через вибір конкретних значень ендогенних змінних. Тому, наступний компонент моделі аукціону відповідає за визначення (оптимальної) поведінки учасників аукціону під час торгів.

Розглянемо аукціон першої ціни. Для початку припустимо, що економічне середовище характеризується власними цінностями об'єкту торгів, незалежним розподілом ціннісної інформації та нейтральними до ризику симетричними учасниками торгів. Витрати на підготовку цінових пропозицій дорівнюють нулю, а бюджетних обмежень немає. Продавець не має невідомої інформації стосовно об'єкту торгів.

За правилами аукціону першої ціни, учасники аукціону одночасно в запечатаних конвертах подають цінові заявки, в яких вказують максимальну ціну, яку вони згодні заплатити за виставлений на торги об'єкт. Організатор торгів відкриває конверти та порівнює цінові пропозиції. Аукціон виграє учасник, який запропонував найвищу ціну. Реалізаційна ціна дорівнює ціні, яку запропонував переможець торгів.

Припустимо також, що цінові пропозиції учасників залежать від цінності об'єкту торгів, тобто ціна, яку запропонує i -й учасник, може бути представлена у вигляді функції $b_i: [v, \bar{v}] \rightarrow \mathbb{R}_+$, визначеної на області всіх потенційно можливих цінностей об'єкту торгів. В такому випадку, використовуючи таблицю 1, ми можемо отримати необхідні математичні вирази. Так, імовірність виграти аукціон першої ціни i -м учасником, якщо його цінність дорівнює v_i , складає:

$$P(\text{і вигравє аукціон} | K = n) = P(p^i(n) \geq \max_{j \neq i} \{p^j(n)\} | K = n),$$

де імовірнісна міра визначається сукупним розподілом $F(v)$. Необхідно зазначити, що імовірність виграти аукціон визначається не тільки розподілом цінностей об'єкту торгів, а й поведінкою учасників торгів, яка характеризується саме стратегіями визна-

чення цінових пропозицій $b_i(\cdot)$, $i = 1, \dots, N$. Прибуток i -го учасника дорівнює

$$\pi_i(v_i, \mathbf{v}_{-i}) = \begin{cases} v_i - b_i(v_i), & \text{якщо } b_i(v_i) > \max_{i \neq j} \{b_j(v_j)\} \\ 0, & \text{якщо } b_i(v_i) \leq \max_{i \neq j} \{b_j(v_j)\} \end{cases}$$

Очікуваний прибуток i -го учасника, з цінністю об'єкту v_i , дорівнює $\pi_i(v_i) = E[\pi_i(v_i, \mathbf{v}_{-i}) | v_i]$ або

$$\pi_i(v_i) = (v_i - b_i(v_i))P(b_i(v_i) \geq \max_{i \neq j} \{b_j(v_j)\} | V_i = v_i), \quad (1)$$

а сума, яку він, в цьому випадку, очікує сплатити організатору аукціону, дорівнює $c(v_i) = b_i(v_i)P(b_i(v_i) \geq \max_{i \neq j} \{b_j(v_j)\} | V_i = v_i)$.

Очікуваний дохід організатора аукціону від i -го учасника торгів дорівнює $\Pi_i = E[c(v_i)]$, а загальний очікуваний дохід $\Pi = \sum_{i=1}^N E[c(v_i)]$. Подальший аналіз зазначених вище показників потребує більш детальної інформації стосовно $b_i(v_i)$ або поведінки учасників під час торгів.

Підхід до вирішення проблеми

Попередній аналіз підказує, що а ні економічне середовище, а ні формат проведення торгів безпосередньо не визначають поведінку учасників аукціону. Тобто цінові пропозиції встановлюються самими учасниками торгів, виходячи з доступної їм інформації, власних цілей, можливостей, правил проведення аукціону та інших факторів.

Наукові підходи до вивчення фактичної та оптимальної, з економічної точки зору, поведінки або стратегій участі у відповідному в аукціоні можуть бути різним, але, в парадигмі моделювання економічних систем Гурвіца, поведінка учасників торгів визначається вибором підходу до вирішення проблеми. Припущення, на яких базується підхід до вирішення проблеми, надають економічного змісту та математичного вигляду функціональній залежності між доступною учаснику аукціону попередньою інформацією та його поведінкою під час торгів.

Перші спроби аналізу поведінки учасників аукціону зробив Л. Фрідман в своїй роботі «Конкурентні стратегії участі в аукціонних торгах» [4], в якій він довів необхідність, при формулюванні власної цінової пропозиції, прийняття учасником аукціону до

уваги (історичного) розподілу запропонованих конкурентами цін на подібні товари.

Наступним кроком в розумінні поведінки учасників аукціонів стало усвідомлення того, що учасники торгів під час визначення цінової пропозиції, повинні прямо враховувати інформацію, якою володіють їх конкуренти до початку торгів та реакцію конкурентів на власні дії під час торгів. Так, В. Вікрі запропонував розглядати аукціон як гру, а в якості підходу до вирішення проблеми використовувати концепції рівноважної поведінки гравців-учасників аукціону, які в теорії ігор використовуються для визначення стратегій учасників гри [12].

Згодом в теорії аукціонів, в якості підходу до вирішення проблеми, найбільшого поширення набули концепції рівноваги в домінуючих стратегіях та рівноваги Байєса–Неша. Головна ідея даних концепцій рівноважної поведінки полягає у тому, що кожен учасник аукціону під час формування власної цінової пропозиції поводить себе стратегічно. Тобто, він визначає цінову пропозицію таким чином, щоб вона максимізувала його власний «прибуток» від участі в торгах, за умови врахування аналогічної стратегічної поведінки з боку його конкурентів. Формальне визначення відповідних концепцій можна знайти у підручниках з теорії ігор Р. Мейрсона [10] або Д. Фанденберга та Я. Тіроля [5]. Застосування концепції рівноваги Баєса-Неша для моделювання аукціону першої ціни можна знайти нижче.

За умовами аукціону першої ціни кожен учасник сам визначає цінову пропозицію, а концепція рівноваги Баєса-Неша передбачає, що він вибирає власну цінову пропозицію b_i , яка максимізує його очікуваний прибуток $\pi_i(v_i)$. Симетричність учасників аукціону та незалежність їх цінностей означає, що $b_i(\cdot) = b_j(\cdot) = b(\cdot)$ для всіх $i, j = 1, \dots, N$. Більш того, строго зростаюча рівноважна стратегія $b(\cdot)$ існує, вона неперервна та навіть диференційована [див. 8]. Таким чином, вираз (1) можна записати як:

$$\pi_i(v_i, b_i, b(\cdot)) = (v_i - b_i) \prod_{j \neq i}^N P(b(v_j) \leq b_i)$$

Строга монотонність $b(\cdot)$ означає, що кожному b_i відповідає унікальний $x_i \in [v, v]$ такий, що $b_i = (x_i)$. Таким чином, замість b_i учасник може вибирати x_i , а прибуток дорівнюватиме

$\pi_i(v_i, x_i, b(\cdot)) - (v_i - b(x_i))F(x_i)^{N-1}$. Умови першого порядку для максимуму повинні виконуватися в точці $x_i = v_i$:

$$(v_i - b(v_i))(N - 1)f(v_i)F(v_i)^{N-2} - b'(v_i)F(v_i)^{N-1} = 0$$

Тобто, оптимальна стратегія поведінки учасника аукціону першої ціни визначається звичайним диференціальними рівнянням першого порядку з граничною умовою $b(\underline{v}) = \underline{v}$. Рішенням даного рівняння є рівноважна стратегія участі в аукціоні згідно концепції Басса-Неша. Рівноважна оптимальна стратегія i -го учасника торгів має наступний вигляд:

$$b(v_i) = \underline{v} + (N - 1) \int_{\underline{v}}^{v_i} \frac{xf(x)F(x)^{N-2}}{F(v_i)^{N-1}} dx$$

Тобто, учасник аукціону з власною цінністю v_i повинен запропонувати ціну, яка дорівнює очікуваній цінності об'єкту торгів для індивідууму з другою максимальною цінністю за умови, що v_i це максимальна цінність серед усіх учасників аукціону. Очікуваний дохід організатора аукціону дорівнює:

$$\Pi = N \int_{\underline{v}}^v b(x)F(x)^{N-1}f(x)dx = \underline{v} + N(N - 1) \int_{\underline{v}}^v xF(x)^{N-2}[1 - F(x)]f(x)dx$$

Таким чином, знаючи оптимальну поведінку учасників торгів, можна не тільки визначити імовірність виграшу відповідного учасника торгів, його прибуток, доходи організатора аукціону, а й передбачити вплив екзогенних змінних на результати проведення аукціону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В рамках проведеного дослідження ми запропонували загальний підхід до моделювання аукціонів. Цей підхід передбачає поділ моделі аукціону на три відносно незалежні компоненти: а) моделювання економічного середовища проведення аукціонних торгів; б) моделювання реалізаційного механізму або правил проведення торгів; в) підхід до вирішення проблеми або моделювання поведінки учасників торгів. Для кожного з компонентів ми надали його загальну характеристику. Запропонований нами підхід дозволяє проведення глибокого аналізу та оцінки функціонування різноманітних форматів проведення аукціонних торгів. В наступних

дослідженнях планується використання цього підходу для оцінки ефективності аукціонів цінних паперів.

Література

1. *Athey S. Nonparametric Approaches to Auctions/ Athey S., Haile P.A.* — In: Heckman, J.J., Leamer, E. (Eds.), *Handbook of Econometrics*, Vol. 6A., Elsevier (Chapter 62), 2007, p. 3849–3965.
2. *Bolton, P. Contract Theory/ Bolton, P., Dewatripont M.F.*, — the MIT Press, 2004, p. 744.
3. *Borgers, T. An Introduction to the Theory of Mechanism Design/ Borgers, T.* — Oxford University Press, USA, 2015, p. 272.
4. *Friedman, F. A Competitive Bidding Strategy/ Friedman, F.* — *Operations Research*, 1956, 4, p. 104–112.
5. *Fudenberg, D. Game Theory/ Fudenberg, D., Tirole, J.* — the MIT Press, 1991, p. 603.
6. *Hong, H. An Introduction to the Structural Econometrics of Auction Data/ Hong, H., Paarsch, H. J.* — the MIT Press, Cambridge, 2006, p. 448.
7. *Hurwicz, L. The Design of Mechanisms for Resource Allocation/ Hurwicz, L.* — *American Economic Review*, 63(2), p. 1–30.
8. *Krishna, V. Auction Theory/ Krishna, V.* — Academic Press, 2002, p. 303.
9. *Milgrom, P. A Theory of Auctions and Competitive Bidding/ Milgrom, P., Weber, R.* *Econometrica*, 50, p. 1089–1122.
10. *Myerson, R. Game Theory: Analysis of Conflict/ Myerson, R.* — Harvard University Press, 1997, p. 600.
11. *Myerson, R. Optimal Auction Design/ Myerson, R.* — *Mathematics of Operations Research*, 6, 1981, p. 58–73.
12. *Vickrey, W. Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders/ Vickrey, W.* — *Journal of Finance*, American Finance Association, vol. 16(1), 1961, p. 8–37.

References

1. *Athey S. Nonparametric Approaches to Auctions/ Athey S., Haile P.A.* — In: Heckman, J.J., Leamer, E. (Eds.), *Handbook of Econometrics*, Vol. 6A., Elsevier (Chapter 62), 2007, p. 3849–3965.
2. *Bolton, P. Contract Theory/ Bolton, P., Dewatripont M.F.*, — the MIT Press, 2004, p. 744.
3. *Borgers, T. An Introduction to the Theory of Mechanism Design/ Borgers, T.* — Oxford University Press, USA, 2015, p. 272.
4. *Friedman, F. A Competitive Bidding Strategy/ Friedman, F.* — *Operations Research*, 1956, 4, p. 104–112.
5. *Fudenberg, D. Game Theory/ Fudenberg, D., Tirole, J.* — the MIT Press, 1991, p. 603.

6. *Hong, H.* An Introduction to the Structural Econometrics of Auction Data/ Hong, H., Paarsch, H. J. — the MIT Press, Cambridge, 2006, p. 448.
 7. *Hurwicz, L.* The Design of Mechanisms for Resource Allocation/ Hurwicz, L. — American Economic Review, 63(2), p. 1–30.
 8. *Krishna, V.* Auction Theory/ Krishna, V. — Academic Press, 2002, p. 303.
 9. *Milgrom, P.* A Theory of Auctions and Competitive Bidding/ Milgrom, P., Weber, R. *Econometrica*, 50, p. 1089–1122.
 10. *Myerson, R.* Game Theory: Analysis of Conflict/ Myerson, R. — Harvard University Press, 1997, p. 600.
 11. *Myerson, R.* Optimal Auction Design/ Myerson, R. — Mathematics of Operations Research, 6, 1981, p. 58–73.
- Vickrey, W.* Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders/ Vickrey, W. — Journal of Finance, American Finance Association, vol. 16(1), 1961, p. 8–37.

Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. 2015. Вип. 33. 1—328.

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток