

ISSN 2519-240X

НАУКОВИЙ
ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 773-774

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2016

Науковий вісник Чернівецького університету : Економіка : зб. наук. пр. Вип. 773-774 / Черн. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці, 2016. – 191с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 773-774 Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2016. – 191 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, економіки і управління національним господарством, теорії та практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств на різних видах ринків, регіональної економіки, фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку, економіко-математичного моделювання.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, international economic relations, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, regional economy, finance and credit, accounting, economic and mathematic modeling.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

Нікіфоров П. О. (д.е.н., проф., головний редактор); Лопатинський Ю. М. (д.е.н., проф., заступник головного редактора); Буднікевич І. М. (д.е.н., проф.); Галушка З. І. (д.е.н., проф.); Григорків В. С. (д. ф.-м.н., проф.); Ковальчук Т. М. (д.е.н., проф.); Швець Н. Р. (д.е.н., проф.); Шилепницький П. І. (д.е.н., проф.); Саєнка О.С. (к.е. н., доц., відп. секретар)

Загальнодержавне видання

**Внесено до Переліку наукових фахових видань України
згідно наказу Міністерства освіти і науки України № 820 від 11.07.2016 р.**

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку
вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії:

Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07

Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>

E-mail: visnyk.econ@chnu.edu.ua

© Нікіфоров П. О., Кузьмук С. Г., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ЕКОНОМІЧНА ЛЮДИНА ТА БІХЕВІОРИСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ФІНАНСОВІЙ НАУЦІ

Розглянено специфіку трансформації економічного мислення науковців в контексті формулювання універсальної моделі поведінки людини. Досліджено критику моделі «homo economicus» представниками різних гуманітарних наук, запропоновано біхевіористичну концепцію як основу підвалину теоретичних досліджень у галузі поведінки людини в економічному середовищі з наголосом на проблеми фінансової науки.

Ключові слова: людина економічна, «homo economicus», «homo sociologicus», мегатренди економічного розвитку, соціалізація економіки, біхевіористична концепція фінансів.

Постановка проблеми. Переломне ХХ ст. і початок ХХІ ст. ознаменувалися фундаментальними соціально-економічними трансформаціями та продемонстрували неготовність наукової парадигми фінансової науки забезпечити теоретичну базу щодо процесів, які відбувалися в економічному середовищі та житті людей. Новітні тенденції світового розвитку, пов'язані з формуванням глобального інформаційного суспільства, осмисленням протиріч і перспектив його подальшого розвитку, стали об'єктом дослідження вчених як у рамках економічної, так і політичної науки, психології та соціології в цілому. На фоні високодинамічної структурної перебудови світової економіки та системи цінностей людини їх теоретичний фундамент утрачає актуальність, а існуюча невідповідність між нагромадженим емпіричним матеріалом і здатністю дати йому раціональне пояснення з погляду наявних теоретичних конструкцій виявили слабку зону в існуючій науковій парадигмі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трансформації економічного простору та якісних змін у мисленнєвій діяльності людини у сфері фінансів досліджували вітчизняні вчені І. Луценко, В. Базилевич, О. Попадинець та ін.. З критикою моделі економічної людини виступали в різні часи представники різних галузей знань: Т. Веблен, Дж. Кейнс, Г. Саймон, Г. Беккер, А. Белік (економіка), М. Салінс, К. Поланьї, М. Маус, М. Годелів (антропологія), А. Тверські, Д. Канеман (психологія), П. Вайзе, Р. Давендорф, П. Хірш, С. Майклз, Р. Фрідмен (соціологія).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність у науковому дискурсі згоди відносно концептуалізації моделі поведінки людини в економічному середовищі, необхідність розробки фінансових парадигм для адекватної оцінки ролі людини в економіці та присвоєння цим парадигмам прогностичної функції, переорієнтація на гуманістичні виміри пізнавальної та практичної діяльності людини

потребують нового рівня узагальнення та неортодоксальних наукових підходів в умовах стрімкої трансформації фінансової системи, мисленнєвої діяльності людини.

Формулювання цілей статті. Інтенсивний розвиток середовища життєдіяльності людини продукує появу нових соціальних цінностей і норм поведінки, відносин між особистістю і суспільством на якісно нових засадах. Мета статті – обґрунтування недоцільності використання моделі економічної людини у дослідженні складного взаємозв'язку людини з суспільством, виробничих відносин і господарського механізму та доведення необхідності пошуку наукового підґрунтя даної проблеми на основі біхевіористичних фінансів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналізуючи сучасні світоглядні реалії, професор В. Базилевич виділяє такі мегатренди економічного розвитку, як глобалізація, фінансіалізація (в тому числі віртуалізація фінансів), інформатизація, інтелектуалізація та соціалізація [1]. У рамках даної статті зосередимо увагу на двох останніх.

На думку сучасних дослідників, інтелектуалізація економіки, або стрімке поширення економіки, основаної на знаннях (knowledge-based economy), відображає визнання того, що наукові знання та спеціалізовані унікальні навички їхніх носіїв стають головним джерелом і ключовим фактором розвитку виробничої сфери, а також запорукою стійкого розвитку невиробничої. Порівняно нова економічна теорія, яка, на протигагу трудовій теорії вартості, основою вартості називає саме знання (knowledge-value), висунена японським ученим, футурологом Т. Сакаїя, на думку якого ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створені знаннями [2]. Підтвердженням даної теорії слугують сучасні дослідження вчених, які встановили, що сьогодні матеріальні активи мають меншу цінність у порівнянні з нематеріальними (співвідношення встановлено на рівні 1:5 – 1:6), а

вкладення в інтелектуальну сферу мають у вісім разів більшу віддачу, ніж у техніку [3].

У рамках інтелектуалізації економічних процесів на зміну імперативу максимізації матеріального добробуту приходять «людиноцентрична» модель розвитку економіки та суспільства загалом, яка передбачає гуманність і можливість самоствердження через володіння та користування знаннями. Даний процес надзвичайно тісно переплітається з актуальними в умовах сьогодення трансформаціями в сфері розуміння ролі людини в економічному середовищі та переходу моральних та етичних норм на передній план у порівнянні з меркантильними настроями в базових концепціях теорії економіки. Ці трансформації знайшли відображення в новітній парадигмі гуманітарних наук загалом та економіки і фінансів у тому числі, що отримала назву «соціалізація економіки». В умовах сьогодення вона передбачає все тіснішу інтеграцію індивідуальних і приватних інтересів, властиву змішаній економіці, соціальну переорієнтацію виробництва, гуманізацію праці та життя людей, пом'якшення соціальної диференціації та зростання ролі соціальної сфери [4].

Досліджуючи питання соціалізації економіки, зауважимо, що в умовах сучасності успішний конкурентоспроможний бізнес зацікавлений у підвищенні довіри між суспільством, підприємницькими колами та державою. Дана мета втілюється шляхом реалізації концепції соціальної відповідальності бізнесу, яка надзвичайно актуальна серед західних дослідників економіки та суміжних дисциплін. Збільшення зацікавленості у збереженні природи задля сталого розвитку економіки і суспільства загалом і забезпечення благополуччя та безпеки громадян стало помітним трендом серед західних компаній. Основною метою корпоративної соціальної відповідальності є формування позитивно спрямованого статусу для учасників підприємницької діяльності (Г. Беккер вживає термін «ринку статусу»), який забезпечує важливу перевагу у ринковій боротьбі [5]. З вищенаведеного робимо висновок, що трактування соціальної відповідальності бізнесу як одного з проявів процесу соціалізації економіки є адекватним кроком у формуванні теоретичної основи сучасної економічної науки. Загалом структура даного процесу представлена на рис. 1.

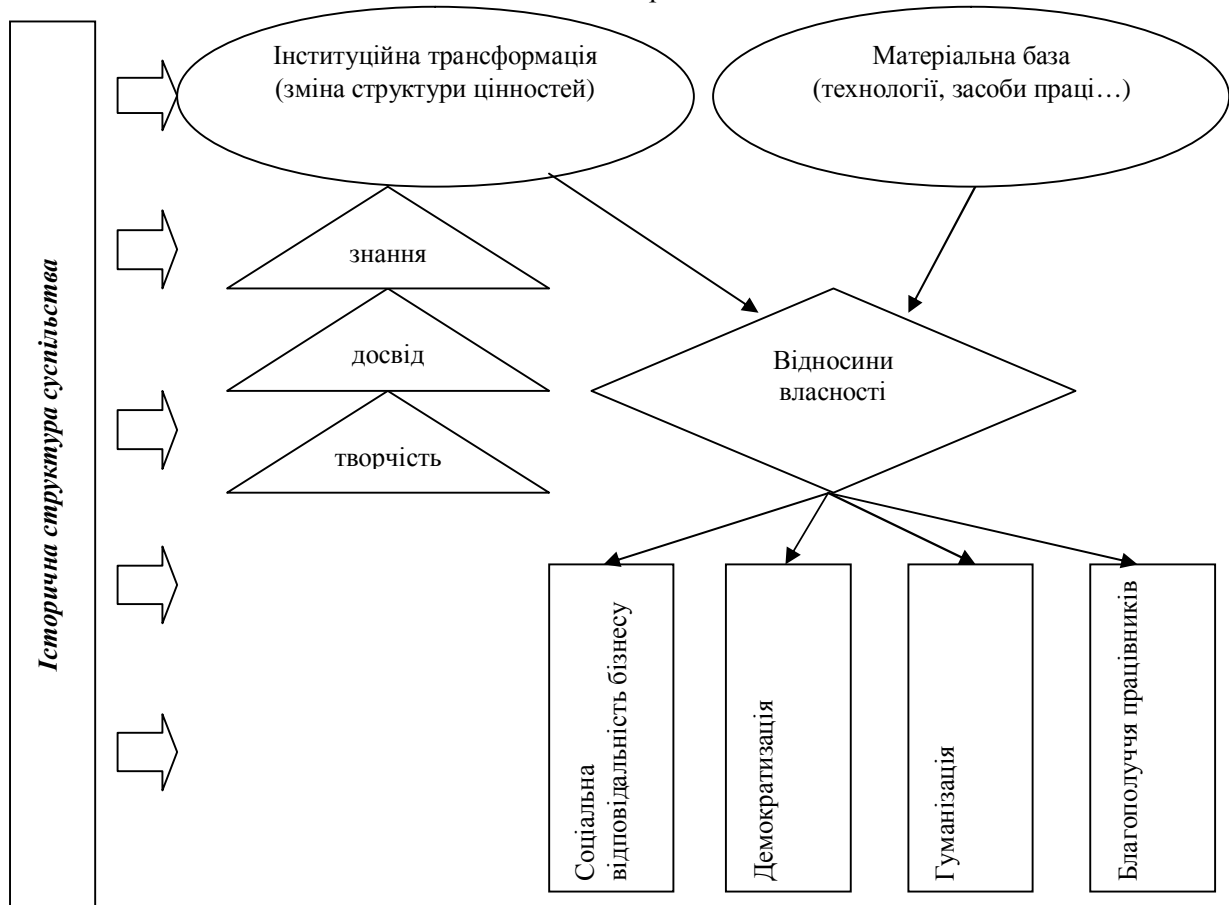


Рис. 1. Структура процесу соціалізації економіки

**Джерело: розроблено авторами*

Багато конфліктних питань у дослідженні процесу соціалізації економіки залишаються відкритими, адже щодо їх з'ясування не існує

єдиновірного алгоритму в конкретній теоретичній парадигмі. Ситуація ускладнюється тим, що дана сфера дослідження знаходиться на

стику двох різних гуманітарних наук, які при дослідженні та поясненні тих самих процесів керуються різними точками відліку. У результаті, сформована класиками економічної теорії модель «homo economicus» підлягає постійній критиці з боку соціологів, які пропонують модель «homo sociologicus» як основний орієнтир поведінки та прийняття рішень людини в соціумі, в тому числі в площині з'ясування економічних питань. Протистояння людини економічної та людини соціальної є ключовою позицією наукового пошуку сучасної економіки. Прихильники «усталеної» економіки захищають позиції раціональності та меркантильності економічних суб'єктів у прийнятті фінансових рішень. Однак їх опоненти скидають з людини роль робота, який сліпо слідує економічному інтересу та бажанню максимізувати власні доходи, а натомість приділяють увагу її внутрішньому світу та інституційній надбудові.

Математичну модель «homo economicus» створено в кінці XIX ст. групою вчених, до якої входили Френсіс Еджуорт, Вільям Стенлі Джевонс, Леон Вальрас і Вільфредо Парето. Дана теоретична конструкція прийнята англійською класичною школою, а також маржиналістами та неокласиками. Ця модель являла собою людину як економічного суб'єкта, котрий діє з метою досягнення максимально можливого добробуту за найменших витрат з огляду на наявну інформацію, можливості та обмеження, (як природні, так і інституціональні), власну здатність досягти заздалегідь поставлених цілей [6]. Відповідно до названої моделі цей індивідуум знає, що ліпше для його тіла та психіки у довгостроковій перспективі та може приймати завжди правильні рішення по відношенню до себе. В узагальненому вигляді людина економічна являє собою майже безперерійно ідеальний пристрій, який здійснює вибір у ситуації, де наявні певні ресурси та завдання з максимізації власної корисності.

У XX ст. теорія раціонального вибору Лайонела Роббінса стала мейнстрімом економічної науки, а дефініція «економічна людина» набула специфічного наповнення раціонально мислячої людини, яка володіє повною інформацією та діє на основі власного інтересу та бажання збільшити власне багатство. Приблизно тоді ж модель економічної людини почала підлягати критиці як з боку економістів, так і представників інших соціальних наук. Економісти-антропологі Маршал Салінс, Карл Поланьї, Марсель Маус та Моріс Годелів довели, що в умовах традиційного суспільства вибір людини щодо виробництва та обміну товарів наслідують модель взаємності, яка різко протиставляється моделі економічної людини [7].

Російський учений А. Белик з приводу

досліджуваного питання висловився вкрай різко: «Надмірне насадження раціоналістичної моделі поведінки «людини економічної», насильницьке прощтовхування «нових загальнолюдських цінностей» у вигляді квазікультури споживання, обов'язкової для всіх, є однією з причин кризи індустріалізму» [8].

Економісти Т. Веблен, Дж. М. Кейнс, Г. Саймон, представники австрійської економічної школи критикують людину економічну, оскільки вона представляє людину як робота, котрий володіє надто всеохоплюючими знаннями макроекономіки та економічного прогнозування при прийнятті економічних рішень на буденному рівні. Вони стверджують, що досконалого знання не існує, а це значить, що вся економічна діяльність пов'язана з ризиком.

Емпіричні дослідження Амоса Тверські поставили під сумнів припущення про те, що інвестори раціональні у своїх рішеннях. У 1995 році Тверські продемонстрував, що вони схильні до високого ризику незначних втрат, але байдуже ставляться до незначного ризику втрати великої суми коштів. Це відкриття не вписується в загальноприйняті постулати раціональності. Подальші дослідження в галузі експериментальної та поведінкової економіки продемонстрували й інші відхилення від теорії раціонального вибору. Наприклад, Г. Беккер звертає увагу на відносини в сім'ї. Він наголошує, що поведінка між чоловіком і дружиною, мамою та дитиною радикально відрізняється від відносин між членами організації, найманими працівниками та роботодавцями і визначається в меншій мірі сліпим розрахунком і власним інтересом, а більше любов'ю, турботою, почуттям обов'язку чи почуттям провини [9].

Інші критики моделі економічної людини, такі як Бруно Фрей, указують на надмірний її акцент на зовнішній мотивації у вигляді заохочень і покарань від соціального середовища, на відміну від внутрішньої мотивації. Наприклад, очевидно, що людина економічна не могла стати героєм у війні або отримати задоволення від власної майстерності. Інші вчені-психоаналітики критикують модель людини економічної за те, що вона не враховує внутрішні конфлікти. Кожна людина в той чи інший момент часу повинна зробити вибір між індивідуальними та суспільними цінностями, адже вона є частинкою соціуму, короткостроковими та довгостроковими цілями (наприклад, вибір між смачною калорійною їжею та втратою ваги). Необхідність прийняття таких рішень є джерелом внутрішніх конфліктів, неузгодженості, котрі можуть провокувати нерациональність у діях конкретних суб'єктів, що може супроводжуватися психологічним паралічем, неврозом чи душевними стражданнями. З іншого боку, більш буденні

прояви нерациональності можуть бути результатами звички, ліні чи простої послухності.

Боулдинг стверджує, що тип особистості, який формується під впливом ринку та ринкових інститутів, позбавлений істинних людських відносин. Він зазначає, що економічна людина є чимось більшим, ніж сума окремих чеснот, таких як ошадливість, скупість, жадібність і прискіпливість. Економічна людина є вужчим поняттям, ніж особистість, яка прагне бути героєм [10]. Бервалд також знаходить серйозні проблеми в моделі економічної людини: людські бажання поширюються на задоволення матеріальних потреб разом з необхідністю застосувати творчі здібності й таланти на робочому місці [11].

З критикою моделі економічної людини виступив Вальтер Фройліч, котрий звернув увагу на дві теорії фірми, іменовані «організаційний аналіз» і «прийняття рішень в умовах невизначеності». У даних теоріях бізнесмен представлений як людина, яка «значно відкритіша з погляду моральних, псевдоморальних, традиційних та інших проявів, а також більш людяна, ніж блідий образ» у критикованій моделі [12].

Купівля подарунків вважається проявом нерациональної поведінки з погляду «homo economicus», але водночас це забезпечує підвищену стимуляцію сфер задоволення у всьому головному мозку, зниження рівня стресу, оптимального функціонування імунної системи, зниження кортикостероїдів, адреналіну і кортизолу. Все це є проявами ефекту плацебо і пов'язано з будівництвом соціальної довіри. У результаті безпрограшної гри з позитивною сумою спрацьовують дзеркальні нейрони: людина дарує подарунок і отримує задоволення, еквівалентне задоволенню людини, котра отримує подарунок [13].

Інший недолік даної моделі наводять економічні соціологи й антропологи, які стверджують, що «людина економічна» ігнорує надзвичайно важливий аспект впливу соціальних чинників на смаки і параметри функції корисності. Порівняння між висновками економіки і соціології привели до поширення терміна «homo sociologicus», введеного німецьким соціологом Р. Дарендорфом у 1958 році для представлення образу людської природи, відображеної в деяких соціологічних моделях, які намагаються обмежити соціальні сили, що визначають індивідуальні смаки і цінності. Хірш переконаний, що, на відміну від economicus, sociologicus не переслідує корисливі інтереси, а виконує соціальні ролі [14].

Науковими пошуками в царині протистояння моделей «homo economicus» і «homo sociologicus» займався в кінці минулого століття німецький соціолог та економіст Петер Вайзе.

Цікаво, що ці дві моделі людини він називав «монстрами» суспільних наук і зазначав, що вони є ні чим іншим, ніж теоретичними абстракціями, граничними, крайніми випадками більш загальної моделі людини, яку можна було б назвати «homo socioeconomicus». Ці дві моделі можна застосовувати тільки в рівноважному стані, тоді як при порушенні рівноваги необхідно включити обидва механізми суспільної координації: і ринковий, і нормативний [15].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищенаведені доводи дослідників, зауважимо, що модель економічної людини була оптимальним способом пояснення поведінки людини в часи, коли фінанси формувалися як фундаментальна наука в економіці. Людина справді в довгостроковій перспективі націлена на максимізацію власного достатку і людина справді бажає збільшити граничну корисність, однак очевидно, що така закономірність спрацьовує тільки в умовах абстрагування від деяких обставин. Це підтверджують і численні випадки критики моделі економічної людини представниками різних наукових кіл. Отже, трансформація мисленнєвої діяльності вчених-економістів у напрямку перетягування об'єкта дослідження фінансів на людину як соціальний об'єкт, який у рамках своєї економічної діяльності володіє ознаками соціалізованого індивідуума, є одним із ключових зрушень сучасної науки. Дослідження специфіки впливу поведінки соціалізованих економічних суб'єктів на економічні відносини повинно стати одним із основних напрямків наукових пошуків сучасних учених-фінансистів, і отримало відображення у новітньому напрямку дослідження фінансових відносин – біхевіористичних (поведінкових) фінансах.

Модель рационально мислячої «homo economicus» доповнена певною сукупністю специфічних до конкретних ситуацій винятків і «ефектів», описаних теоретиками фінансів (наприклад, парадокс Веблена), на сьогодні застарілою і не може розглядатися як основна теоретична підвалина характеристики поведінки людини в економіці. Людина в економічному середовищі не може розглядатися абстраговано від інших наук про людину, які зачіпають особливості її соціалізації, фізіологічного та психологічного розвитку, інтелектуальних можливостей. За таких обставин мейнстрімом сучасних досліджень в царині фінансів повинен стати біхевіористичний підхід, який на експериментальній основі дає можливість сформулювати нову модель людини в економічному середовищі. І ця людина тепер не виглядатиме як робот, а буде органічним елементом економічної системи, наділеним як фізіологічними властивостями, так і духовними та соціальними цінностями.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Сучасна економічна теорія: в пошуках нової парадигми / Віктор Дмитрович Базилевич. // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2013. – №146. – С. 5–7, с.5-6.
2. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего// Новая индустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 337–371.
3. Комаров И. Интеллектуальный капитал // Персонал, 2000. – № 5. – С. 56
4. Попадинець О. В. Соціалізація економіки як нова парадигма економічної теорії / О. В. Попадинець // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 49. С. 228-231
5. Becker Gary S. The Equilibrium Distribution of Income and the Market for Status / Gary S. Becker, M. Murphy Kevin, Iván Werning // Journal of Political Economy. — 2005. — Vol. 113, No. 2. — P. 282–310.
6. Persky, Joseph. "Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus." The Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 2 (Spring, 1995), pp. 221-231
7. Marcel Mauss (1924): The Gift. The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies. London: Routledge 2006.
8. Белик А. Экономическая антропология: взаимодействие экономики и культуры/ А. Белик // Экономический журнал.– 2010.–№4(20).
9. Becker, Gary S. 1997 [1993]. The Economic Way of Looking at Life. In Nobel Lectures in Economic Sciences, 1991–1995, ed. Torsten Persson, 38-58
10. Boulding, Kenneth E. 1954. "The Principle of Personal Responsibility." Review of Social Economy 12, no. 1:1–8.
11. Baerwald, Friedrich. 1954. "Some Reflections on the Economic Aspects of 'Depersonalization.'" Review of Social Economy 12, no. 1:9–15.
12. Froehlich, Walter. 1966. "The Businessman as a Person: Some Aspects of Newer Theories of the Firm." Review of Social Economy 24, no. 2:122–31.
13. Bowles, Samuel and Herbert Gintis "A Cooperative Species: Human Reciprocity and its Evolution" (Princeton University Press; Reprint edition).
14. Hirsch, Paul, Stuart Michaels and Ray Friedman. 1990. "Clean Models vs. Dirty Hands: Why Economics Is Different from Sociology." In Sharon Zukin and Paul DiMaggio, eds. Structures of Capital: The Social Organization of the Economy: 39-56. Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press, 1990 (ISBN 0-521-37523-1).
15. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук. THESIS, 1993, вып. 3, С. 115-130.

Аннотация

Петр Никифоров, Светлана Кузьмук

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК И БИХЕВИОРИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ФИНАНСОВОЙ НАУКЕ

Рассмотрена специфика трансформации экономического мышления ученых в контексте формулирования универсальной модели поведения человека. Исследована критика модели «homo economicus» представителями различных гуманитарных наук, предложена бихевиористическая концепция в качестве основного фундамента теоретических исследований в области поведения человека в экономической среде, с акцентированием на проблемы финансовой науки.

Ключевые слова: человек экономический, «homo economicus», «homo sociologicus», мегатренды экономического развития, социализация экономики, бихевиористическая концепция финансов.

Summary

Petro Nikiforov, Svitlana Kuzmuk

ECONOMIC MAN AND BEHAVIORAL CONCEPT OF THEORETICAL RESEARCH IN FINANCIAL SCIENCE

The transformation specifics of economic scientists thinking in the context of a universal human behavior model formulation are examined in the article. «Homo economicus» model criticism by the representatives of various humanities is studied, behaviorist concept as the main foundation of theoretical research in the field of human behavior in the economic environment is proposed, focusing on financial science problems.

Keywords: economic man, «homo economicus», «homo sociologicus», megatrend economic development, socialization of the economy, the concept of behavioral finance.

УДК 330.341

© Заволічна Т.Р., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ «ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН» У ПОЛІ ДОСЛІДЖЕНЬ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Досліджується еволюція підходів до категорії «земельні відносини» як об'єкт наукового аналізу різних економічних шкіл, розглянено сучасні трактування цієї категорії в аспекті аграрних перетворень в Україні.

Ключові слова: земельні відносини, земельна рента, ціна землі, аграрний ринок, управління земельними відносинами, аграрні перетворення.

Постановка проблеми: Питання формування й розвитку земельних відносин є насущним об'єктом досліджень людства – починаючи з економічної думки суспільств ранніх цивілізацій і до сучасної економічної теорії. У процесі використання землі – найціннішого і найобмеженішого ресурсу, який дала нам природа, люди вступають у різноманітні відносини, які в комплексі складають систему земельних відносин суспільства. З розвитком суспільства відбувається й еволюція підходів до сутності «земельних відносин», до яких у тій чи іншій мірі зверталися всі школи економічної теорії з метою вироблення найефективніших методів використання землі в суспільному відтворенні. Економічна теорія в дослідженнях природного ресурсу виділяє такі постулати: загальна пропозиція землі в межах певної національної економіки абсолютно нееластична, тому на ринку землі активний лише попит; оскільки землю неможливо штучно відтворити, а самі земельні ділянки розрізняються родючістю, тобто мають різну продуктивність, то це створює різний попит на неї і формує різну ціну. Отже, питання розвитку земельних відносин традиційно актуальне для всіх типів економічних систем у всі історичні віхи. Зокрема, болючими в практиці та дискусійними в дослідженнях залишаються питання формування ефективних земельних відносин у незалежній Україні, оскільки її найціннішим національним багатством є земля з її родючими ґрунтами, яка, за прогнозами вчених, здатна прогодувати 300 мільйонів людей, тому що за показником рівня якості землі Україна посідає четверте місце у світі: Росія – 145,4 млн. га (46,3 %); США – 55,1 млн. га (17,6 %); Китай – 38 млн. га (12,1 %); Україна – 27,8 млн. га (8,7 %); всі інші країни – 15,2% [1, с.35]. Тому, сьогодні для України процес формування ефективних земельних відносин може стати одним із основних інструментів підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Історія економічних вчень виділяє багато видатних науковців, які заклали у своїх працях

фундамент наукового аналізу сутності земельних відносин: англійців – В. Петті, А.Сміта, Д.Рікардо, Дж. Ст.Міля, В. Джевонса, Ф. Вікстиди, А.Маршалла та Дж.Робінзон; німців – Й.Г. Тюнена, Й.К. Родбертуса, Ф. Ліста, К. Маркса, М.Фаустмана та С. Гезеля; австрійців – К. Менгера, Ф.Візера, Л. Мізеса, Й. Шумпетера; італійців – Л. Вальраса та В. Парето; американців – Ж.Б. Кларка, Г. Джорджа, Ф. Феттера, Ф. Найта та Д.А. Ворчестера та українців – М.І. Туган-Барановського, Р. Орженського, М. Яснопольського. Теоретичні аспекти трансформації земельних відносин знайшли своє відображення і в наукових працях вітчизняних вчених, наприклад: В. Амбросова, П. Гайдуцького, Г. Гуцуляка, А. Даниленка, Д. Добряка, М. Калінчика, І. Лукінова, М. Маліка, А. Мартина, В. Меселя-Веселяка, Л. Новаковського, О. Олійника, О. Онищенко, П. Саблука, В. Савченка, О. Скидана, Л. Трегобчука, А. Третьяка, М. Хвесика, О. Ходаківської, В. Шияна, В. Юрчишина та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сьогодні вимагає продовження досліджень в цьому напрямі з урахуванням змін, що відбулися в розвитку вітчизняних земельних відносин і очікування зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Результати загальнонаціонального дослідження, проведеного на замовлення Проекту USAID «АгроІнвест», засвідчують, що українські селяни – власники земельних паїв фактично перебувають у стані інформаційного голоду – 84% з них оцінюють свій рівень поінформованості про земельні питання як недостатній. Через брак відповідних знань багато хто з них позбавлений змоги ухвалювати свідомі рішення щодо майбутнього земельних ділянок.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити еволюцію трактування сутності земельних відносин і характер зв'язків між їх суб'єктами, виокремити особливості формування земельних відносин у процесі ринкової трансформації економіки України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Найперші кроки у формуванні земельних відносин зроблені людством ще в первісному суспільстві, коли племенами встановлювалися межі мисливських територій. За тисячоліття до нашої ери народи Шумера, Єгипту, Китаю, Індії та Греції вже поділяли земельні масиви на частки, вели суворий облік земель, обмірювання, визначення їхньої якості з метою оподаткування, що знайшло відображення в економічній думці Стародавнього світу. Наприклад, мислитель Конфуцій (6-5 ст. до н.е.) в праці “Бесіди і роздуми” зазначав, що в мистецтві керування державою важливим є залучення народу до громадських робіт, не порушуючи сезонності сільськогосподарського виробництва. Зауважимо, що критик Конфуція та засновник легізму – Лі Куй (5-4 ст. до н.е.) вважав, що необхідне державне регулювання хлібного ринку з метою запобігання народним повстанням, тому пропонував ввести законодавчо єдиний податок із кількості зібраного зерна та сприяти відродженню сільського господарства шляхом насильного залучення ледарів та волоцюг. Пізніше засновник моїзму (4-2 ст. до н.е.) Мо-Цзи виступав за природну рівність людей, розвиток вільної ініціативи дрібних сільськогосподарських виробників для задоволення власних і суспільних потреб. У трактаті „Гуаньцзи” (4 ст. до н.е.), який об’єднав 500 праць, загалом ідеться про необхідність щодо надання державних кредитів селянам для зміцнення землеробства, а відтак і збільшення податкових надходжень, щодо будівництва зерносховища та створення “буферних” запасів стратегічних товарів (хліб, насіння тощо), щодо стягання прямих податків відповідно до родючості землі. Цікава економічна думка Стародавньої Індії, представлена економічними поглядами Каутільї в давньоіндійському трактаті „Артхашастра” (4-3 ст. до н.е.). Основний зміст трактату присвячений визначенню джерел вигоди: доходи від державних маєтків у землеробстві (праця рабів); доходи від ремісничих підприємств (тут наводяться рекомендації використовувати найманих робітників, оскільки їх праця продуктивніша, ніж рабська, без стимулу); досліджується природа податків з населення за користування землею як у натуральній, так і грошовій формі (наводяться рекомендації з приводу проведення ефективної фіскальної політики, обґрунтовуються митні платежі та штрафи). Проблемою земельних відносин займалися стародавні історики та філософи, зокрема Ксенофонт, Аристотель, Геродот, Платон, Катон [2, с. 51] Наприклад, Ксенофонт

(4 ст. до н.е.) у своїй праці „Економікос” чи в іншому перекладі – “Домострой” зазначав, що “господарська діяльність – це процес створення корисних речей, а основна сфера економіки – сільське господарство”. Зауважимо, що Платон (4 ст. до н.е.) у праці „Закони” пропонує інший варіант побудови ідеального устрою, зокрема наголошує на необхідності виділити кожній сім’ї окреме житло та земельну ділянку, де останні перебувають у незмінній кількості в державній власності та переходять у спадок до одного з дітей та організувати соціальну міру бідності та багатства для встановлення справедливого суспільного устрою (вартість однієї ділянки складає “міру бідності”, а “міра багатства” визначається вчетверо більшою, все, що верх цього треба спрямовувати в казну). Зауважимо, що Антична економічна думка Риму (1ст. до н.е.) представлена працями Марка Теренція Варрона «Про сільське господарство» та Луція Юнія Модерато Колумела «Трактат про сільське господарство» являє собою науково обґрунтоване дослідження щодо необхідності інтенсифікації сільськогосподарського виробництва як джерела суспільного багатства шляхом запровадження наукового підходу (агрономії, селекції) та збільшення витрат на розвиток сільськогосподарських наук і переведення рабів у статус колонів, із наданням земель в орендне користування. Зазначимо, що земельна рента – це та форма, де земельна власність реалізується економічно, тобто приносить дохід, і як різновид доходу вона використовувалася ще в період Античності. Адже суб’єктами аграрних земельних відносин є землевласник і землекористувач, для яких важлива економічна родючість ґрунту як результат природних і штучно створених можливостей землі. Отож землевласник (у ті часи – власник латифундій чи вілл) здійснює монополію приватної власності на землю як виняткове право розпоряджатися цим ресурсом, що приносить його власнику дохід, який набуває економічної форми у вигляді земельної ренти. Отже, можемо зробити висновок, що власність на землю була і залишається основою земельних і всієї системи аграрних відносин. Відомо, що аграрні відносини, як відносини виробництва, вперше стали самостійним об’єктом наукового аналізу в теорії фізіократів, які вважали, що земля, як основа істинних держав і як джерело всього національного багатства, відіграє особливу роль. Ф.Кене зазначав: „Серед усіх засобів для придбання майна нема жодного, яке було б для людини краще, вигідніше, приємніше та пристойніше, навіть достойніше для вільної людини, ніж землеробство” [2, с. 65]. Отже,

рента з боку економічної теорії – один із видів доходу на власність, плата власнику за дозвіл використання землі, застосування до неї капіталу, а от її розмір і терміни вказані у договорі згідно з юридичними законами певної країни. Виникнення класового суспільства, приватної власності поступово змінювали земельні відносини. Аспекти цих проблем можна знайти у працях засновників відомих економічних шкіл А. Сміта, Д. Рікардо, У. Петті, Дж. Кейнса, К. Маркса, Ф. Енгельса, В. Мірабо, Ж. Сея, А. Тюрго та багатьох інших. Найбільший внесок у теорію земельної ренти був зроблений класичною та неокласичною школами і марксизмом. На нашу думку, цікава класифікація підходів представників класичної теорії до сутності земельної ренти, наведена В. Заяцем за ознакою того, наскільки різнопланова ринкова ситуація, коли користувачі землі, як безпосередні творці факторного доходу від неї, за тих чи інших умов: не виробляють валовий дохід у обсязі, достатньому для покриття платежів за землю (граничний стан згідно Д. Рікардо); повністю сплачують факторний внесок землі її власникам (ринкова рівновага, яка виступає імпліцитним засновком теорії ренти А. Сміта); отримують частину факторного внеску землі у вигляді власного додаткового доходу (паретіанський варіант визначення ренти, на якому наполягала Дж. Робінсон); сплачують платежі за землю у розмірах, що перевищують нормальний дохід від неї (від'ємна рента, принципову теоретичну спроможність якої підтримав К. Менгер). Так еволюція земельної ренти співвідноситься в розрізі до моделей ринку землі (від досконалої конкуренції до монополії) як у частині формування пропозиції її ресурсів власниками, так і в частині формування попиту землекористувачами, а також з моделлю держави, що представляє суспільство як генератор зовнішніх для економічних агентів умов створення та розподілу факторного внеску землі [3, с.32]. Зауважимо, що, розвиваючи вчення Д. Рікардо, К. Маркс вважав, що насправді гірші ділянки землі дають ренту – абсолютну, яка є результатом монопольного права на землю. Хоча М.І. Туган-Барановський не сприйняв теорію ренти К.Маркса і залишився на позиціях теорії диференційної ренти Д. Рікардо та вбачав шляхи її подальшої еволюції, він відкидав також ідеї соціалізації та націоналізації землі, вважаючи, що це розладить усі економічні взаємозв'язки. У результаті багатовікових досліджень сформувався дуальний підхід до трактування земельної власності. Так, в економічному аспекті земельна власність являє собою систему суспільних економічних відносин

з приводу присвоєння землі, перетворення її на благо, що належить окремій особі. Юридичний аспект права власності на землю передбачає, що як юридична категорія земельна власність являє собою результат закріплення правовими нормами економічних суспільних відносин щодо присвоєння землі, тобто відносин володіння, користування та розпорядження землею особами, які юридично визнані власниками відповідних земельних ділянок і таке закріплення має вираження у праві власності на землю.

Сьогодні поняття земельні відносини продовжує викликати в вітчизняних наукових колах активну полеміку. В більшості випадків земельні відносини пов'язують з категорією власності, аналізуючи аспекти присвоєння земельних ділянок як економічних благ тими чи іншими суб'єктами. Зокрема, М. Бочков визначає земельні відносини, як відносини у сфері володіння, розпорядження і користування землею як засобом виробництва, а К. Жиленко бачить земельні відносини як суспільні відносини, що складаються між суб'єктами господарської діяльності в результаті управління земельним фондом через користування, розпорядження і володіння землею як об'єктом і суб'єктом господарської діяльності, що знаходяться під впливом регулюючих організаційно-економічних механізмів. Сучасне визначення земельних відносин можна знайти в працях А.М.Третьяка: „Земельні відносини – ... суспільні відносини між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, громадянами та юридичними особами щодо володіння, користування і розпорядження земельними ділянками, а також щодо державного управління земельними ресурсами України” [4, с. 14]. В. Носік акцентує увагу на управлінському підході до дефініції, М. Шульга наголошує на екологічній компоненті змісту земельних відносин, а на думку Г. Гуцуляка, земельні відносини є елементом виробничих відносин суспільства, а за соціальною природою належать до економічної бази суспільства. Ширших поглядів дотримуються В. Хлистун та В. Улюкаєв, які трактують земельні відносини у площині функціонального підходу, стверджуючи, що поряд з формами земельної власності важливим аспектом земельних відносин є форми управління земельними ресурсами, які в значній мірі залежать від форм власності на землю, проте характеризуються системою політичних, соціально-економічних, правових та адміністративних заходів, спрямованих на організацію використання землі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дефініція “земельні відносини” є категорією історично еволюційною. Відповідно до зміни мислення людини й розуміння реального світу та економічних процесів вона, передусім означає відповідальність людини перед природою, собою й суспільством. Досвід переконує, що без приватної власності на землю, не можливо домогтися відповідальності та забезпечити економічну зацікавленість працюючих. Тому, як підкреслює Р. Нурієв,

“якщо чисельність населення, зайнятого в аграрній сфері, не буде зменшуватися тими ж темпами, що і витрати на сільськогосподарську продукцію, то доходи цієї частини населення будуть неухильно підніматися, що в кінцевому рахунку відбивається і на сільськогосподарському попиті на землю, і на її пропозицію”. Отже, зміст поняття „земельні відносини” охоплює широке коло питань, серед яких вагоме місце займають питання як економічного, так і соціального характеру.

Список використаних джерел

1. Портал Державного агентства земельних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dazru.gov.ua>; <http://land.gov.ua>
2. Третяк А. Історія земельних відносин і землеустрою в Україні: навч. посіб. / А. Третяк. – К. : Аграрна наука, 2002. – 280 с.
3. Віктор Заяць. Наукове дослідження: Теорія факторного доходу та ринок землі / В.Заяць // Землевпорядний вісник. – 2011.- №5.- С. 31 – 35.
4. Павло Килинич: Новації земельного законодавства України 2013 р.: розмежування, кадастр, реєстрація, землеустрій, ринок сільськогосподарських земель, м.Чернівці, 14.06.2013р. – USAID, Проект АгроІнвест, Інтернет-сторінка: www.agroinvest.org.ua

Анотація

Татьяна Заволічна

ОСОБЕННОСТИ «ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ» В ПОЛЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Исследуется эволюция подходов к категории «земельные отношения» как объект научного анализа различных экономических школ, рассмотрены современные трактовки этой категории в аспекте аграрных преобразований в Украине.

Ключевые слова: земельные отношения, земельная рента, цена земли, аграрный рынок, управление земельными отношениями, аграрные преобразования.

Summary

Tatiana Zavolichna

FEATURES OF "LAND RELATIONS" IN THE FIELD OF ECONOMIC THEORY RESEARCH

Article examines the evolution of approaches to the category "land relations" as an object of scientific analysis of different economic schools, modern interpretation of this category in the context of agrarian reform in Ukraine are considered.

Keywords: land relations, land rent, the price of land, agrarian market, land management, agrarian reforms.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГАРМОНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ

Досліджуються фінансові сектори дії механізму реалізації економічних інтересів перехідного періоду. Проаналізовано основні фінансові форми та методи узгодження економічних інтересів. Охарактеризовано фінансові напрями розширення простору руху інтересів у перехідній економіці.

Ключові слова: економічні інтереси, фінансова сфера, реалізація інтересів, стимули, зацікавленість, потреби, узгодження інтересів.

Постановка проблеми. На зламі століть завершилося глобальне економічне суперництво між двома типами економічних систем. Ринковий механізм довів свою економічну перевагу завдяки соціальній спрямованості (головна постать в економіці - людина, споживач), демократичній формі дії господарського механізму (свобода прийняття економічних рішень) і моральному дусі вільного підприємництва.

Теорія та практика ринкової економіки незаперечно продемонстрували хибність постулатів про фатальну загибель системи вільного підприємництва, про ідеальність соціально-економічних намірів людини, про справедливість одержавлення всіх елементів економічної системи.

Як у часі, так і в просторі світове економічне життя довело аксіому про те, що в центр своєї поведінки людина розташовує, насамперед, власний економічний інтерес. Ефективне зерно ринкового механізму тому й дає найвищий економічний результат, бо особистий економічний інтерес може реалізуватись тільки внаслідок реалізації його носієм економічних інтересів інших господарських суб'єктів.

Усе це виступило як соціально-економічні умови трансформації постсоціалістичних економік, пошуку нових економічних форм дії ринкового механізму, використання вдалого зарубіжного досвіду. Наприкінці 80-х – та на початку 90-х років розпочинаються економічні реформи в більшості країн соціалістичної системи.

Викладення основного матеріалу.

Економічні реформи, виступаючи економічною формою загальної демократизації суспільного життя, виявилися каталізатором значних політичних змін. Тому перед пострадянськими та постюгославськими країнами стояло завдання не тільки здійснення економічних реформ, але і формування власної національної економічної системи.

Трансформація економічної системи України, як і інших постсоціалістичних країн, передбачає трансформацію, насамперед, системи економічних інтересів національного господарства, специфіка останньої у перехідний період відображає специфіку самого трансформаційного переходу. Це означає, що

динаміка переходу від командної до ринкової економіки залежатиме від дії механізму узгодження економічних інтересів.

Важливим економічним простором, у якому відбувається дія такого механізму, виступає фінансова сфера. Це пов'язано з тим, що саме через фінансову сферу діють економічні стимули. Потреба людини виступає стимулом до економічної діяльності і забезпечує участь людини в господарських зв'язках [1, С. 54]. А оскільки економічний інтерес - це форма усвідомлення потреб, то інтереси трактуються також як спонукальні причини до економічної діяльності. Якби людина знаходила економічні блага у готовому вигляді, то цілком очевидно, що спеціальні стимули залучення людей до праці були б не потрібні. Здебільшого вони не потрібні й тоді, коли конкретна потреба в продукті кількісно і якісно збігається з його виробництвом.

Унаслідок поділу праці людина повинна виконувати певний «суспільний обов'язок». Тому її конкретна потреба не збігається з процесом праці щодо виробництва цього продукту. У цьому й полягає загальна передумова виникнення грошових стимулів до праці в умовах, коли працівник є особою юридично вільною. Другою важливою передумовою виникнення грошових стимулів до праці є існування відмінностей між економічними інтересами окремого працівника, соціально-економічної групи й суспільства.

Система економічних стимулів перехідного періоду функціонує у новому фінансовому просторі, який передбачає: 1) зменшення ролі державних фінансів в загальній системі національних фінансів; 2) демонополізацію усіх елементів фінансово-кредитної системи; 3) реформування податкової системи; 4) непряме державне регулювання фінансової сфери; 5) підвищення ролі позабюджетних фондів у системі фінансів національної економіки; 6) радикальну зміну структури державних витрат; 7) лібералізацію митних відносин; 8) зміну ролі державного кредитування; 9) роздержавлення фінансових відносин; 10) появу реального економіко-фінансового банкрутства [2, С. 85].

Якщо в розвинених країнах можна спостерігати дію так званого «закона Вагнера», то в постсоціалістичних країнах спостерігається

зворотна тенденція. Ще в XIX ст. німецький економіст А. Вагнер звернув увагу на те, що темпи зростання державних витрат у розвинених країнах випереджають темпи зростання промислового виробництва. Це пояснюється тим, що соціальний прогрес призвів до зростаючої державної активності, яка, означає збільшення державних витрат.

Складова економічної аргументації, на наш погляд, може мати такий вигляд:

1. У зв'язку з розвитком економіки та поглибленням розподілу праці економічне життя стає більш складним, багаторівневим. На цій основі з'являються як нові економічні інтереси, так і ускладнюються вектори дії існуючих. Суперечності між економічними інтересами за таких умов можуть мати характер зіткнення. Для запобігання таких ситуацій, для підтримання ефективної та дійової економіки потребуватиметься більше коштів на утримання установ правоохоронної системи та надання юридичних послуг.

2. У зв'язку з розвитком економіки та впровадженням нових технологій з'являється потреба у значних капіталах, що можуть бути забезпечені тільки акціонерними компаніями або державними корпораціями. Роль держави зростала у виробництві, де технічні умови сприяли виникненню монополії.

3. У зв'язку з тим, що вигоди від послуг у таких сферах, як охорона здоров'я й освіта, несприятливі до економічної оцінки, зростає роль держави [1, С. 78].

На нашу думку, зворотна тенденція в постсоціалістичних країнах пов'язана з самим характером перехідного періоду, незакінченістю реструктуризації економіки, галузевою дезінтеграцією господарської системи. Стан економіки України, а відповідно, і фінансів, які відіграють важливу роль у здійсненні економічних реформ, можна характеризувати як кризовий. Помітними рисами цього періоду є рецесія виробництва та інвестиційної активності, руйнування господарських зв'язків між підприємствами, неповний контроль за кредитно-фінансовою сферою. У цілому зменшення ролі державних фінансів у загальній системі національних фінансів є закономірним процесом у перехідній економіці, бо відповідає економічним інтересам основних господарських одиниць. Особисті економічні інтереси отримують простір для своєї реалізації (раніше він був звужений межами тотального державного бюджету). Колективні економічні інтереси отримують динаміку внаслідок підвищення ролі децентралізованих фінансів. Держава має можливість зосередитись на тих напрямках своєї діяльності, де вона може діяти ефективніше за ринковий механізм.

Демоніполізація усіх елементів фінансово-кредитної системи створює конкурентне середовище на фінансовому ринку, урізноманітнює фінансові послуги, здешевлює

інвестиційні ресурси. До того ж, послугами фінансово-кредитних інститутів можуть уже користуватись не тільки юридичні, але і фізичні особи. Що стосується реалізації національних економічних інтересів, то ефективно діючий податковий механізм і більш дешеві інвестиційні ресурси дозволятимуть прискорити економічне зростання [2, С. 114].

Перехідний період у розвитку кожної країни породжує ситуацію одночасного використання податкових концепцій різних типів економічних систем. Якщо типи економічних систем відрізняються насамперед правами власності, то Україна ближче до соціалізму, аніж до ринку, бо земля, її надра, залізниці, водні ресурси, значна і найважливіша частина промисловості знаходяться в загальнодержавній власності, як це було з 1917 р. Безконтрольна економічна влада дозволяє впроваджувати в господарське життя нові податки. В існуючій податковій системі України присутній важливий недолік – вона має антиінвестиційну спрямованість (високий податковий поріг, широкий перелік податків, суто фіскальний характер податкової системи). Зміст такої податкової політики суперечить реалізації економічної цілі держави. Якщо держава не управляє економікою в перехідний період, то для саморегулювання економіки потрібні інвестиції. Тим більше, що реорганізація структури економіки фактично була зведена не до фінансування державою провідних галузей, а до створення умов, коли майже всі підприємства опинились у несприятливому становищі.

Роздержавлення економічних відносин у 90-х роках зосередилось на приватизації, яка не призвела до збільшення середнього класу, а до аналогії первісного нагромадження капіталу. Суть приватизації була в тому, щоб звільнити бюджет від нерентабельних галузей (не випадково були приватизовані підприємства торгівлі і побутової сфери), в більшості випадків приватизація здійснювалась в інтересах керівництва промислових і сільськогосподарських підприємств [2, С. 126]. Представники державного сектора (вчитель, військовослужбовець, лікар) опинилися в неоднакових стартових господарських умовах, бо вони не були членами трудового колективу підприємства, яке приватизувалося, не могли отримати рівну частку. Така приватизація призвела до збільшення кількості явного й прихованого безробіття, до звуження на внутрішньому ринку товарів і послуг українського виробництва. Нарешті це призвело до зниження купівельної спроможності населення, стримання зростання виробництва і, відповідно, доходів держави.

Високий податковий поріг об'єктивно призводить до тіньового фінансового обігу, оскільки його учасники вилучаються від легального обороту грошей. Одною з найпоширеніших форм ухиляння від обороту

грошей стає бартеризація економіки. Це звужує податкову базу і відповідно доходи державного бюджету. Похідним наслідком такої системи є неплатежі, що ще більше погіршує загальний стан економіки. У цьому випадку звужується простір реалізації національних економічних інтересів. Податкову систему слід реформувати в напрямку узгодження економічних інтересів різноманітних господарських суб'єктів. Таке можливе тільки за умови певної вигоди платників податків легально їх сплачувати та контролю над використанням витрат бюджетів різних рівнів.

Перехід від прямого до непрямого регулювання фінансової сфери дозволяє суб'єктам господарювання відчувати реальні економічні стимули зі збереженням свободи економічної діяльності. Як загальна, так і фінансова свобода вибору господарських суб'єктів дає можливість реалізуватись їх економічним інтересам. Враховуючи те, що практично всі основні чинники ринкової економіки набувають фінансову форму, то позбавлення фінансової сфери тотального адміністративного контролю є одною запорукою однакових можливостей у реалізації економічних інтересів.

Важливу роль у гармонізації економічних інтересів перехідного періоду відіграє зміна структури видатків державного бюджету. Державні витрати відіграють важливу роль у системі економічних інтересів. Насамперед, державні витрати мають імперативний характер, бо викликані самим фактом наявності держави. Крім цього, державні витрати сприяють динаміці певного відтворення системи економічних інтересів. Як свідчить практика економічних реформ у постсоціалістичних країнах, державні активи перетворились в основну зону конкуренції між різноманітними господарськими суб'єктами. Саме державна власність і бюджетні кошти стали умовою реалізації деяких надмірних, неконкурентних економічних бажань і намірів. Тому в реальній економіці можна побачити дії господарських суб'єктів, що спрямовані не на адаптацію до примхливого ринкового попиту з його невизначеністю і комерційним ризиком, а на позаекономічну діяльність, яка прилаштована до отримання бюджетних коштів, де попит і ціна визначена, а ризик відсутній.

Головними структурними зрушеннями в системі державних витрат у перехідний період, на наш погляд, виступає зростання частки витрат на фінансування соціально-культурної сфери та зменшення питомої ваги витрат на економічні цілі. Це пояснюється зміною функцій держави в перехідній економіці, нейтралізацією її соціально-економічної позиції у конкретному середовищі, загальною неефективністю державного інвестування. Аналізуючи розвиток державних витрат в економічну систему в ретроспективі, варто відзначити загальну

тенденцію до її зменшення. В економічних сферах і секторах, де державні капіталовкладення створили господарський ґрунт для залучення приватного капіталу, останній виштовхує державний сектор. Як правило, у випадках ускладнення економічної ситуації в країні зростає частка державних витрат, проте найголовнішою функцією держави в перехідній економіці є стимулювання приватного підприємництва, створення для приватного підприємництва найбільш сприятливих умов, на що спрямовані фінансовий механізм і механізм ціноутворення. Гармонізації економічних інтересів, на наш погляд, сприятиме мінімізація (врешті-решт ліквідація) податкових і кредитних пільг підприємствам, що може з успіхом бути замінено адресними субвенціями. У зворотному випадку економічна система ускладнюється ще ринком - ринком державних актів, який може тільки деформувати структуру економіки і відповідати економічним інтересам неконкурентоспроможних підприємств. Існування такого ринку не відповідає, а суперечить національним економічним інтересам.

Спеціальні фонди є складовою частиною фінансів держави, і, на відміну від бюджетних ресурсів, засоби спеціальних фондів завжди мають цільове призначення. Зростання ролі позабюджетних фондів у практиці державного регулювання економікою в перехідний період підвищує динаміку перерозподілу національного доходу, який є важливою сферою реалізації багатьох різнорівневих економічних інтересів [2, С. 165]. В розвинутих країнах світу спеціальні фонди досягають половини обсягів державних бюджетів. Використовуючи спеціальні фонди, уряд має можливість маневрувати в сферах зіткнення економічних інтересів для забезпечення соціально-економічної стабільності в національному господарстві. Тимчасово вільні ресурси спеціальних фондів використовуватимуться державою для вирішення касових розривів бюджету або для фінансування непередбачених видатків. Проте в кожній країні треба докладніше вивчати спеціальні фонди, бо тільки при такому аналізі можна встановити їхній вплив на фінансову систему, на економіку країни, на соціальну сферу. Тільки використовуючи такий методологічний підхід можна дізнатись про реальні процеси розподілу й перерозподілу національного доходу.

Сучасна глобальна економіка вимагає від усіх країн подальшої економічної лібералізації, в тому числі зовнішньоторговельної. Проблеми митної лібералізації були і завжди будуть найдискусійнішими питаннями економічної політики, де немає готових рецептів в умовах динамічної економічної системи. Проте загальний вектор вигод усіх господарських суб'єктів переважає загальні втрати. Крім того, неоднорідним виявляється економічний інтерес основних рівнів господарювання.

Домогосподарства, наприклад, з одного боку, зацікавлені в митній лібералізації як споживачі більш дешевих товарів і послуг. З іншого боку, на ринках праці люди зацікавлені в митному протекціонізмі, який підвищує їх можливість отримати робочі місця. Підприємства, з одного боку, зацікавлені в митній лібералізації, яка дозволяє бути причетними до найкращих зразків продукції й ресурсів світового рівня і спонукає виробляти конкурентноспроможну за якістю й витратами продукцію. З іншого боку, підприємства ініціюють протекціоністські заходи держави для позаекономічного усунення іноземних конкурентів.

Проблеми перших етапів реформування перехідної економіки в багатьох постсоціалістичних країнах висунули на перший план у фінансовій сфері державне кредитування. Серед основних функцій державного кредиту лише формування грошових коштів для покриття дефіциту державного бюджету було найбільш актуальним для перехідних економік. Зміна ролі державного кредиту в перехідний період урізноманітнює структуру економічних інтересів через внутрішню сутність цієї форми кредиту. Єдиним реальним джерелом повернення державного кредиту та процентів за ним є податки. Саме за це державні позики називають податками, що стягуються наперед. Роль державних позик у динаміці системи економічних інтересів проявляється не тільки в тому, що ці позики складають певну частку державних доходів, ще й у тому, що за своїм характером державні позики розкладають рух

економічних інтересів на рух поточних і перспективних інтересів.

Роздержавлення фінансових відносин, утворення багатокладного ринку капіталів і цінних паперів є не тільки важливим елементом ринкової інфраструктури, що формується в перехідний період, а й виступає загальноекономічною умовою представництва та реалізації різноманітних економічних інтересів. Свобода фінансового вибору всіх господарських суб'єктів разом із фінансовою відповідальністю за наслідки такого вибору є головним принципом дії механізму узгодження економічних інтересів.

В умовах ринкової конкуренції цілком можливі випадки фінансово-економічної неспроможності підприємств. Дотаційне утримання таких господарських суб'єктів відповідає тільки економічним інтересам цього підприємства, проте лише поточним, короткотерміновим. Тому впровадження у практику господарювання перехідної економіки інституту банкрутства відповідає як інтересам національної економіки, так і основним чинникам соціально-економічної справедливості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Економіка України перебуває на шляху ринкових перетворень. У часи перехідного періоду виникає багато складних питань, готових відповідей на які не може бути, оскільки процес реформування української економіки має свою відмітну ознаку. Проте тривалість і ефективність цих реформ урешті-решт залежать від того, наскільки багато господарських суб'єктів будуть зацікавлені в їх остаточних результатах.

Список використаних джерел

1. Исаксен А., Гамштон К, Гулфасон Т. Экономика переходного периода. Пер. с англ. Кн. 1. – М: Сов.-ВИП, 1993. – 192 с.

2. Мартин Б. В интересах общества? Приватизация и реформа государственного сектора. / Б. Мартин. - Харьков : ОКО, 1997. - 272 с.

Аннотація

Игорь Губатюк

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГАРМОНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПЕРИОДА

Исследуются финансовые секторы действия механизма реализации экономических интересов переходного периода. Проанализированы основные финансовые формы и методы согласования экономических интересов. Охарактеризованы финансовые направления расширения пространства движения интересов в переходной экономике.

Ключевые слова: экономические интересы, финансовая сфера, реализация интересов, стимулы, заинтересованность, потребности, согласования интересов.

Summary

Igor Hubatyuk

FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS HARMONIZATION OF ECONOMIC INTERESTS TRANSFORMATION PERIOD

There were described financial sectors of ways of realisation of economical interests during transition period. The main financial forms and methods of coordination of economical interests were analysed here. The author characterised financial directions of extending of space of motion of interests in the transition economic.

Key words: economical interests, financial sphere, realisation of interests, stimulants, state of being interested, needs, coordination of interests.

ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ ЯК СУБ'ЄКТІВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано еволюцію поглядів представників класичної, неокласичної школи, кейнсіанства, неокейнсіанського напрямку, інституціоналізму та неоінституціоналізму на сутність та принципи економічної поведінки домогосподарств. Визначено головні підходи, що пояснюють економічну поведінку домогосподарств у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: поведінкова економічна теорія; принципи раціональної поведінки; методологічний індивідуалізм; економічна теорія прав власності, парадокс Алле; теорія перспектив.

Постановка проблеми. Як суб'єкт ринкових відносин домашні господарства реалізують свої економічні інтереси, вступаючи у взаємодію з фірмами, державою, закордоном. У кінцевому результаті від їхньої поведінки у цих взаємовідносинах значно залежить низка показників соціально-економічного розвитку – темпи зростання ВВП, сукупне споживання і заощадження, масштаби інвестицій, суспільний добробут. А, економічна поведінка домашніх господарств зумовлена низкою об'єктивних і суб'єктивних чинників, дослідження яких важливе для розуміння системи економічних відносин у сучасній економіці й для реалізації потреб й інтересів її головних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З економічного погляду проблеми функціонування домашніх господарств розглядалися ще у вченнях Ксенофонта та Арістотеля, працях представників класичної школи – Д. Рікардо, А. Сміта, Ж.Б. Сея, К.Маркса, Ф. Енгельса. У дослідженні поведінки домогосподарств як мікроекономічних суб'єктів визначна роль належить представникам маржиналізму (Госсену, Менгеру, Джевонсу). На макрорівні їх поведінку у сферах споживання, заощадження та інвестування досліджували Дж. Кейнс, І. Фішер, Ф. Модільяні, М. Фрідман та інші вчені. Представники «нової економічної школи» (Г. Беккер, Дж. Мінсер, К. Ланкастер, Т. Шульц) та «трансакційного підходу» (Р.Полак, Е. Гіденс) значну увагу приділили виробничим функціям та характеристиці внутрішньої структури домогосподарств. Представники інституційного напрямку (Т. Веблен, У. Мітчелл, А. Тверські, Дж. Комонс, Д. Норт, У. Гамільтон, Дж. Ходжсон, Дж. Тойнбі) зосередили увагу на дослідженні ролі соціальних норм, суспільних цінностей, господарського менталітету у поведінці домогосподарств. Основоположником поведінкової економіки як науки вважається Д. Канеман, який довів, що найчастіше вчинки людей ідуть урозріз прогнозам економічної теорії. Його ідеї схожі з думками також лауреатів нобелівської премії М. Алле і Г. Саймона.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У поведінковій теорії, з нашого погляду, недостатньо систематизовано підходи до обґрунтування економічної поведінки домогосподарств як суб'єктів ринкових відносин, які вступаючи у відносини з державою, представниками сфери бізнесу, закордоном, намагаються реалізувати власні інтереси, що спрямовані на ефективне використання ресурсів для максимального задоволення потреб. На жаль, в економіко-теоретичних дослідженнях представлено розрізнені аспекти їхньої економічної поведінки, які потребують узагальнення та структуризації.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження еволюції поглядів на сутність і принципи економічної поведінки домогосподарств та визначення головних підходів, що пояснюють цю поведінку у сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поведінкова економічна теорія починаючи із середини ХХ ст. стала одним із дослідницьких підходів, що виступає як альтернативний неокласичному напрямку розвитку економічної науки. Вона охоплює сукупність теорій, що описують процес прийняття економічних рішень, зокрема, домогосподарствами, організаціями, фірмами. У зв'язку з цим, як зазначає Галушка З.І., «...економічна теорія як наука набула нових граней у системності дослідження економічних процесів і явищ, принципів економічної поведінки. Вона розширила рамки наукових досліджень, орієнтуючись не лише на прагматичні розрахунки, норми раціональної поведінки господарюючих суб'єктів, а й на психологічні, ментальні, групові характеристики прийняття економічних рішень, які можуть суттєво впливати на результати їх досягнення» [6, с. 15].

Поведінка домогосподарств насамперед характеризує їх як власників праці, землі, капіталу, підприємницьких здібностей. Основи її дослідження закладено у працях представників

класичної школи. Відповідно до теорії А. Сміта, заробітна плата, прибуток, рента, виступають «трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так само як і будь-якої мінової вартості [14, с. 38]». А природні норми заробітної плати, прибутку та ренти регулюються фундаментальними умовами життєдіяльності певного суспільства [14, с. 44]. Важливо, що Ж.Б. Сей почав виділяти також підприємництво як «особливу діяльність у промисловості», а прибуток як винагороду за талант, дух порядку і керівництва [15, 54-55].

Пізніше, у працях К.Маркса людина почала розглядатися як носій класових інтересів та суб'єкт класового конфлікту. Цій проблемі значну увагу приділили соціологи. Регулювання економічної поведінки представники соціальних і поведінкових наук почали вбачати у формуванні інституціональних та соціальних теорій господарської взаємодії. «Інституції, – зазначав Д. Норт, – забезпечують суспільство основною структурою, за допомогою якої люди впродовж історії створювали порядок і намагалися зменшити невизначеність у процесі обміну» [11, с. 151].

За М. Вебером (1864-1920), суспільство – це сукупність статусних груп. Відповідно, їх інтереси не збігаються, що і провокує появу конфліктів. Т. Парсонс (1902-1979) створив так звану теорію соціальної дії, яка відкрила цілий блок структурно-функціональних теорій ХХ ст. Він вказав на те, що соціальна система базується на актах взаємодії індивідів. Узгодження у цих діях досягається шляхом засвоєння ними загальноприйнятих норм та перетворення останніх на внутрішні мотиви їх діяльності [цит. за: 16].

Сучасні дослідники також значну увагу приділяють господарському порядку, який визначають як взаємопов'язану єдність правил, норм та звичаїв господарювання, статутів, які забезпечують їх дотримання, форм та механізмів взаємодії суб'єктів економічного життя, регулювання економіки державою та іншими організованими структурами. Вони вважають, що діяльність суб'єктів (домогосподарств) зумовлює ситуація в економіці загалом, а цілі та смаки формує суспільство [4].

Представники неокласичної школи (Г. Госсен, У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас, ДЖ. Хікс, Ф. Еджворт, Є. Слуцький) розробили низку концепцій, які пояснюють раціональність поведінки споживача (представника домашнього господарства), зокрема: теорію раціональної поведінки, спрямовану на максимізацію корисності; теорію граничної корисності; теорію рівноваги споживача; теорію оптимального

вибору споживача; теорію раціонального попиту. Допущення про раціональність служить інструментом оформлення структури теорії, яка уточнює, як поведуться домашні господарства в різних ситуаціях, тобто які саме варіанти поведінки вони вибирають, зіткнувшись з рядом можливостей [12]. Отже, у неокласичній теорії раціональність представлена у формі максимізуючої поведінки, яка в умовах обмежених ресурсів приймає форму завдання на оптимізацію: вибір засобів для реалізації екзогенно заданої мети [3, с.28].

Г.Госсен у праці «Розвиток законів людської взаємодії» (1854) уперше сформулював закон спадної граничної корисності. К. Менгер, незалежно від Г. Госсена, запропонував кількісну характеристику речей, що відносяться до числа благ. Головну проблему він вбачав у встановленні відповідності між необхідною і наявною кількістю благ. Якщо необхідна кількість благ більша за їх пропозицію, тоді головна увага, на його думку, має приділятися найважливішим потребам. Це положення і лягло в основу теорії суб'єктивної вартості: «...вартість визначається розмірами пропозиції; при збільшенні або зменшенні кількості благ ступінь задоволення потреб, а *ipso facto* і вартість, що приписується цим благам» [13, с.161]. К. Менгер запропонував рівність між міновою вартістю та суб'єктивною оцінкою. У результаті, як зауважив Б. Селігмен, «...маржиналізм перетворив витрати у психологічне явище, оскільки сума, що сплачується фірмою за фактори виробництва, повинна ґрунтуватися на визначеній у процесі обміну граничній корисності, якою володіють ці фактори з погляду продавця» [13, с.162]. З його погляду, принцип граничної корисності управляє усією економікою, господарська система перетворюється у колосальний конгломерат комплементарних благ; вартість кожного з них залежить від інших благ, що використовуються на попередніх і наступних виробничих стадіях.

Представники кейнсіанського напрямку визначили макроекономічні поведінкові функції домашніх господарств та сформулювали теоретичні моделі поведінки домогосподарства як споживача: абсолютного доходу, відносного доходу, життєвого циклу, міжчасового вибору та інші. Кейнс описав поведінку споживача у ринковій економіці такими трьома постулатами: 1) домогосподарства збільшують споживання, коли їхні доходи зростають, але споживання зростає повільнішим темпом порівняно з темпом зростання використовуваного доходу; 2) зі зростанням доходу середня схильність до споживання знижується; 3) основним чинником,

який визначає споживання, є поточний використовуваний дохід, а процентна ставка не відіграє важливої ролі у визначенні обсягу споживання.

У посткейнсіанській теорії відбувається розширення концептуальних меж у розв'язанні методологічних питань, насамперед через невизнання абсолютної раціональності економічних суб'єктів та врахуванні її існуючих варіантів [2, с. 138-187]: концепції невизначеності та ризику (Ф. Найт, Дж. Кейнс та ін.), що відображають об'єктивну відсутність повної та достовірної інформації про наслідки можливих дій; теорії пошуку інформації, які пояснюють, що пошук інформації потребує витрат і часу, а тому граничні вигоди від отриманої інформації дорівнюють граничним витратам на пошук інформації; теорія очікуваної корисності, яка пояснює, чому очікувана корисність за наявності кількох можливих наслідків певної дії являє собою суму корисностей кожного варіанта наслідків з урахуванням імовірності даного варіанта відповідно до моделі Неймана-Моргенштерна; моделі аномалій теорії очікуваної корисності, які відображають залежність очікувань від контексту, ефекту володіння, зміни очікувань тощо, оскільки люди схильні перебільшувати очікувану корисність у порівнянні з моделлю Неймана-Моргенштерна та недооцінювати ризику [7].

Теорію Неймана-Моргенштерна можна розглядати як розвиток неокласичної теорії вибору рішень в умовах ризику. Рішення суб'єкта полягає у виборі найвигіднішої з доступних альтернатив, кожна з яких в умовах ризику може бути охарактеризована не одним значенням, а ймовірнісним розподілом багатства, який людина отримує при виборі даного рішення. Нейман та Моргенштерн виходили з припущення, що людина приймає рішення раціонально, а її вподобання відповідають стандартним неокласичним аксіомам щодо поведінки людей. Це означає існування функції корисності, визначеної на множині ймовірнісних розподілів, яка визначає вибір людини – найкраще для людини рішення дає найбільше значення функції корисності. Крім того, Нейман та Моргенштерн увели додаткове припущення – про незалежність (так звану лінійність) вподобань, аксіоми повноти, транзитивності, протяжності, незворотності уявлень та ін.

М.Алле довів існування парадоксу, що демонструє неспроможність теорії максимізації очікуваної корисності в реальних умовах ризику та невизначеності. Парадокс демонструє, що реальний агент, який поводить себе раціонально,

вважає за ліпшу не поведінку отримання максимальної очікуваної корисності, а поведінку досягнення абсолютної надійності. Д. Канеман і А. Тверські розробили теорію перспектив з емпірично виявлених і задокументованих особливостей поведінки реальних респондентів в умовах ризику. Вони ґрунтувались на передбаченні про те, що люди по-різному реагують на еквівалентні у грошовому виразі ситуації залежно від того, втрачають вони щось чи виграють. Учені зробили висновок, що в середньому за однакових ризиків люди схильні до збереження досягнутого фінансового рівня, аніж до його збільшення.

Нова економічна теорія домашнього господарства (Г. Беккер, Я. Мінсер, К. Поланьї, М. Андерсон) спрямована на пошуки у домашньому господарстві атрибутів виробничого процесу. Сировиною для виробництва товарів, вироблених домашніми господарствами, служать, на думку Г. Беккера, час і продукти. Хоча, з макроекономічного погляду, виробництво на рівні домашніх господарств менш ефективне, ніж суспільне виробництво, тому що не здатне забезпечити сім'ю повним набором усіх необхідних товарів і послуг та відволікає робочу силу від вирішення загальнонаціональних завдань, але у ситуації виживання воно здатне підтримати рівень сімейного споживання деяких важливих видів товарів і послуг, причому у ринкових умовах не тільки на натуральній, а й на товарно-грошовій основі [1].

Неоінституціональний напрям теорії домогосподарства (Р. Поллак, Е. Гідденс, Дж. Ходжсон) розширює та узагальнює концепцію нової економіки домогосподарства, визнаючи значущість внутрішньої структури та організації домогосподарства, мотивів його створення, цілей діяльності. Домогосподарство у цій концепції розглядається як окремий інститут, управлінська структура [9]. Основними принципами економічної поведінки домогосподарств є зорієнтованість на середнє судження, звички, процедурна раціональність, звичаї та рутини. Відповідно до неоінституційного напрямку домогосподарство виступає як інститут, що сприяє зниженню трансакційних витрат, насамперед за рахунок кооперації праці членів домогосподарства, зниженню ризиків унаслідок оптимізації внутрішньо-сімейного споживання за рахунок об'єднання ресурсів [9]. Традиційний для неоінституціоналізму критерій ефективності – забезпечення мінімального рівня трансакційних витрат за рахунок захисту прав власності, створення умов для оптимального обліку

необхідної для прийняття господарських рішень інформації тощо – використовується для оцінки порівняльної ефективності господарських систем [8].

Г. Саймон у праці «Адміністративна поведінка» висунув гіпотезу «обмеженої раціональності», коли організації у своїй практичній діяльності замінюють завдання оптимізації раціональних засобів завданням проактивного управління – нового виду економічної діяльності, що виражається у здатності породжувати такі нововведення, які поки не відомі споживачеві і на які немає фактичного попиту [10, кн. 2. – С. 320-357].

Осмилення «економічного підходу» в якості загальної поведінкової парадигми здійснено Г. Беккером у книзі «Економічний підхід до людської поведінки». Автор «... прийшов до переконання, що економічний підхід всеосяжний, він може бути застосований для аналізу будь-якої поведінки – до цін грошових і тінювих, вміненних цін, до рішень, що повторюється і одноразових, важливих і малозначних, до цілей, емоційно навантажених і нейтральних, до багатіїв і бідняків, чоловіків і жінок, дорослих і дітей, розумних і недотеп, пацієнтів і лікарів, бізнесменів і політиків, вчителів і учнів» [5, с.8].

У працях представників неоінституціоналізму Р. Коуза, А. Алчіана, Г. Демзетца, Д. Порта, Р. Познера, С. Пейовича, О. Вільямсона та інших учених велика увага приділена дослідженню прав власності, які трактуються через два взаємопов'язані аспекти: 1) як санкціоновані поведінкові відносини, що виникають між людьми у зв'язку з існуванням благ та стосовно їх використання; 2) як набір часткових повноважень (комплекс часткових правомочностей), сукупність яких формує

«повне» право власності. Права власності визначаються як санкціоновані поведінські відносини між людьми, які виникають у зв'язку з існуванням благ і стосуються їх використання. Ці відносини визначають норми поведінки з приводу благ, які будь-яка особа має дотримуватися у своїх взаємодіях з іншими людьми або ж нести витрати через їх недотримання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Становлення цілісної економічної теорії поведінки домогосподарств сьогодні представлено синтезом теорій кейнсіанського неокласичного, інституціонального та неоінституціонального напрямів економічної думки, теорією перспектив та новою економічною теорією домашнього господарства. Однак до цього часу переважають неокласичні теоретичні підходи до пояснення економічної поведінки ринкових суб'єктів, що визначаються як методологічний індивідуалізм, зорієнтований на концентрацію досліджень при вивченні потреб, мотивів господарської поведінки, психологічних мотивів індивідуальної поведінки окремих індивідів, аналізу їх очікувань. У центрі досліджень виявляється поведінка людини з погляду відносин між її цілями й обмеженими ресурсами, що мають альтернативне використання.

Інші підходи зорієнтовані на аналіз поведінки з огляду на умови, що складаються у їх внутрішньому і зовнішньому оточенні. Велике значення надається суб'єктивним чинникам. Це означає, що подальші дослідження мають здійснюватися з урахуванням багатьох інституціональних, соціально-економічних, політичних, демографічних, ментальних, психологічних та інших чинників.

Список використаних джерел

1. Anderson M. The Social and Political Economy of the Household /M.Anderson, F. Bechhofer , J. Gershuny . – Oxford, Oxford University Press, 1994. – Р. 30-34.
2. Автономов В. Модель человека в экономической науке / Автономов В. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 710 с.
3. Алейнікова О. В. Концепція раціональної поведінки споживача та мотиви ірраціональності /О.В. Алейнікова // Економіка та держава . – 2014. – № 3. – С. 27-30.
4. Богиня Д. Домогосподарство: гомеостатичний підхід /Дем'ян Богиня, Сергій Бурлуцький // Економічна теорія. – 2014. – №3. – С.60-71.
5. Becker G. The Economic Approach to Human Behavior /G. Becker. – Chicago, 1976. – 320 p.
6. Галушка З. І. Місце економічної теорії в системі поведінкових наук / З.І. Галушка// Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 4. – С. 13-16.
7. Івашина О. Ф. Проблема раціональності в «основному напрямі» економічної теорії /О.Ф. Івашина// Ефективна економіка. – 2014. – № 7 [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3171>.
8. Колесніченко І. М. Нова інституціональна економічна теорія: теоретико-методологічні та практичні можливості / І.М. Колесніченко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 3. – С.13-16.
9. Литвак М.Л. Домогосподарство в умовах перехідної економіки інверсійного типу: дис. к.е.н.; спец.: 08.01.01 – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2004. – 22 с.

10. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5-ти т. – Т. V. в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов ; отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 1. М., 2004; Кн. 2. М., 2005.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
12. Руденко Л.В. Эволюция понятия "домашнее хозяйство" в развитии экономической мысли /Л.В. Руденко, Е.П. Канивец. – [Электронный ресурс] . – Режим доступа: http://vuzlib.com.ua/articles/book/19687-ENvoljucija_ponjatija_domashn/1.html
13. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли : пер. с англ./ под. ред. А.М. Румянцева. – М.: Прогресс. – 597 с.
14. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт // Перекл. з англ. О. Васильєва, М. Межев'якіної, А. Малівського. – Port Roza, Київ. – 2001.– 593 с.
15. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – М.: Дело, 2000. – 67 с.
16. Управління конфліктами у процесах публічної політики: взаємодія держави та громадянського суспільства : наук. розробка / авт. кол. : С. О. Телешун, І. В. Рейтерович, С. В. Ситник та ін. - К. : НАДУ, 2012. - 52 с.

Аннотация

Анна Катаранчук

**ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ
ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ КАК СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Проанализирована эволюция взглядов представителей классической, неоклассической школы, кейнсианства, некейнсианского направления, институционализма и неoinституционализма на сущность и принципы экономического поведения домохозяйств. Определены главные подходы, объясняющие экономическое поведение домохозяйств в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: поведенческая экономическая теория; принципы рационального поведения; методологический индивидуализм; экономическая теория прав собственности, парадокс Алле; теория перспектив.

Summary

Ganna Kataranchuk

**ECONOMIC AND THEORETICAL FOUNDATIONS FOR ECONOMIC BEHAVIOR
OF HOUSEHOLDS AS SUBJECTS OF MARKET ECONOMY**

The evolution of views of representatives of classical, neo-classical school of economic thought, Keynesian, neo-Keynesian direction, institutionalism and neo-institutionalism and the nature and principles of economic behavior of households are analyzed. The basic approaches to explain economic behavior of households in the current economic conditions are defined.

Keywords: behavioral economics; principles of rational behavior; methodological individualism; economic theory of property rights; Allais Paradox; Prospect Theory.

© Білокурський Р.Р., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, ОЗНАКИ

Здійснено формулювання теоретичних основ дослідження еколого-економічного розвитку як важливої умови подальшого цивілізаційного поступу. Вказано на відмінність еколого-економічного і сталого розвитку. Зазначено, що сталий розвиток є більш широкою категорією. За своєю сутністю він диференціюється від орієнтури на можливості майбутніх поколінь задовольняти власні потреби до механізмів забезпечення стійкості. Складовими сталого розвитку є екологічна, соціальна, економічна, політична та культурна і власне на стику екологічної та економічної складових у діалектичному вимірі відбуваються процеси взаємодії, що забезпечує еколого-економічний розвиток. З'ясовано сутність еколого-економічного розвитку в системі основних гомологічних понять економічного характеру, серед яких сталий економічний розвиток, сталий розвиток економіки та екологічна економіка. Уточнено, що сталий розвиток економіки передбачає пріоритет дотримання цілей сталого розвитку у виробничих та супровідних процесах, у той час як сталий економічний розвиток – поступовість, якість змін у виробничих та супровідних процесах з дотриманням засад збалансованості й забезпечення економічного зростання. Зазначено, що процеси еколого-економічного розвитку сприяють становленню екологічної економіки, яка являє собою систему ринкових відносин, базованих на використанні природно-ресурсного потенціалу і забезпечення на цій основі інноваційних змін. Сформульовано основні теоретичні положення щодо еколого-економічного розвитку, які включають його дефініцію, об'єкт, властивості та ознаки. Еколого-економічний розвиток визначено як процес зміни умов розвитку суспільства на основі балансування екологічних та економічних інтересів з пошуком інноваційних шляхів їх узгодження. Під еколого-економічним балансуванням запропоновано розуміти узгодження екологічних та економічних інтересів з оптимальним використанням природних ресурсів і мотивацією ринкового середовища до інноватизації виробничих процесів, ресурсного заміщення та відновлення. Розкрито характер екологічних та економічних інтересів як основи формування структури еколого-економічного розвитку. Зокрема визначено екологічні та економічні потреби, які закладають основи формування відповідних інтересів, що, в свою чергу, трансформуються в стимули і мотиви, формуючи систему еколого-економічних відносин та еколого-економічних процесів.

Ключові слова: еколого-економічний розвиток, сталий розвиток, екологічні інтереси, економічні інтереси, екологічна економіка.

Постановка проблеми. Особливого значення на сучасному етапі господарювання відіграють різні екологічні детермінанти. «Еколого-економічний розвиток» у науковій літературі не отримав широко вжитку, якщо порівнювати з терміном «сталий розвиток», який став інтернаціональним, використовуваним на рівні провідних міжнародних організацій та у глобальних програмних документах. Разом з тим, еколого-економічний розвиток синергує (за ідеальних умов) процеси екологічного й економічного розвитку, що є важливою умовою забезпечення розвитку сталого. Тому його конкретне вивчення залишається актуальним науковим напрямом та вимагає більшої уваги вчених і фахівців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати даного дослідження отримані з використанням численних напрацювань українських та зарубіжних учених з питань сталого, економічного, врешті – еколого-економічного розвитку. Зокрема варто зазначити імена таких учених, як О. Адаменко, І. Власенко, З. Герасимчук, Т. Глубицька, М. Голубець, В. Григорків, Т. Діденко, В. Дідух, А. Загородній, В. Загорський, В. Кравців, О. Кузьменко, І. Ляшенко, І. Синякевич, В. Тарасова, В. Трегобчук, Ю. Туниця, П. Черінько, В. Шевчук та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність даного дослідження підтверджує необхідність

уточнення змісту поняття еколого-економічного розвитку, відносно якого у вітчизняній науці дуже слабо розроблена теоретико-методологічна основа.

Формулювання цілей статті. Метою публікації є формулювання теоретичних основ дослідження еколого-економічного розвитку як важливої умови подальшого цивілізаційного поступу. Для виконання поставленої мети були здійснені наступні завдання:

- розкрити відмінність еколого-економічного і сталого розвитку;

- з'ясувати сутність еколого-економічного розвитку в системі основних гомологічних понять економічного характеру, серед яких сталий економічний розвиток, сталий розвиток економіки та екологічна економіка;

- сформулювати основні теоретичні положення щодо еколого-економічного розвитку, які передбачають його дефініцію, об'єкт, властивості та ознаки;

- розкрити характер екологічних та економічних інтересів як основи формування структури еколого-економічного розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Вживаність поняття еколого-економічного розвитку вітчизняними вченими, не маючи чітко окресленого змістовного наповнення, потребує уточнення відносно відмінності до сталого розвитку. Найперше звертаємо увагу, що практичне використання термінів, які формують дане словосполучення,

отримало найбільше поширення в 70-80-х роках ХХ століття. Так, якщо орієнтуватись на дані web-ресурсу «Google Books Ngram Viewer», який показує частоту вживання різних термінів у науковій і художній літературі, то інтерес до екологічного розвитку стрімко зріс до середини 70-х років ХХ століття, у той час як вживаність «економічний розвиток» досягнула максимальної популярності до кінця 60-х років ХХ століття і до нині залишається широко використовуваним поняттям. Іншою є ситуація щодо «сталого розвитку». Згідно «Google Books Ngram Viewer», починаючи з середини 80-х років ХХ століття даний термін у науковій і художній літературі вживається зі зростаючими темпами, що доводить збереження його актуальності для людства в цілому та різного рівня економічних систем.

Для уточнення відмінності авторського розуміння між поняттями сталого та еколого-економічного розвитку, розкриємо їх сутнісне наповнення. *Сталий розвиток* є більш широкою категорією. За своєю сутністю він диференціюється від орієнту на можливості майбутніх поколінь задовольняти власні потреби до механізмів забезпечення стійкості – шляхом гармонізації факторів виробництва й поліпшення якості життя поколінь, збереження, відтворення цілісності навколишнього середовища [1, с. 8]. Складовими сталого розвитку є екологічна, соціальна, економічна, політична і культурна. Власне на стику екологічної та економічної складових у діалектичному вимірі відбуваються процеси взаємодії, що формує досліджувану нами категорію.

Автори по-різному підкреслюють «тісноту» сталого розвитку з економічними процесами. Пряму взаємозалежність можна знайти в дефініції сталого розвитку В. Трегобчука, який в його сутність вкладає економічне зростання з одночасним розв'язанням найважливіших проблем життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля [10]. В. та І. Смаль у поняття сталого розвитку вкладають збереження довкілля з одночасною його експлуатацією для забезпечення економічного зростання [8, с. 168]. На наше переконання, в таких визначеннях більше відображається сутність еколого-економічного розвитку. Натомість сталий розвиток робить ширші акценти, серед яких – можливість задовольняти потреби майбутніх поколінь, що забезпечується не лише через узгодженість екологічних й економічних інтересів, але й через

можливості самовідтворення природних систем, самозабезпечення розвитку.

Незважаючи на нечасте використання терміну еколого-економічного розвитку у вітчизняній науковій літературі, окремі напрацювання все ж таки здійснені. Переконані, що акцент на еколого-економічний напрям забезпечення сталого розвитку є найважливішим, адже будь-які заходи з формування екологічної свідомості, обмеження демографічного зростання, організації суспільних систем не дадуть належного ефекту, якщо економічні процеси не будуть реалізовуватись у вмотивованому до ефективного використання природних ресурсів ринковому середовищі.

Оглядаючи доробок українських науковців за напрямом вивчення еколого-економічного розвитку можна прийти до висновку, що як правило частіше використовуються поняття «сталий економічний розвиток», «сталий розвиток економіки». Як стверджує Л. Квятковська, *сталий економічний розвиток* визначають характеристики активності (спрямованої на зміну існуючих параметрів системи), еволюційності (поступового характеру ініційованих змін), синергетичності (взаємодії та взаємозамінності економічних інститутів, наявності компенсаційних механізмів розвитку), збалансованості (високого рівня взаємодії із зовнішнім середовищем) [4, с. 173-174]. На наш погляд, дані характеристики повністю відображають сутність сталого економічного розвитку, однак, на відміну від еколого-економічного розвитку, диференціюють фокуси його забезпечення з включенням властивості поступальності. Еколого-економічний розвиток робить акцент на балансування екологічних та економічних інтересів. Так само, як пише Н. Салатюк, «сталий економічний розвиток» – це більш широке поняття, ніж «економічне зростання», й останнє включає в себе як найважливішу умову [7, с. 4]. Отож, сталий економічний розвиток відображає поступовість, якість змін у виробничих та супровідних процесах з дотриманням засад збалансованості й забезпечення економічного зростання (рис. 1). Однією з характеристик сталого економічного розвитку вчені визначають збалансованість – як індикатор наслідків взаємодій із зовнішнім середовищем. При цьому, обґрунтовується, що економічні орієнтири збалансованого розвитку мають передбачати додержання принципів справедливості та рівності з урахуванням соціальних й екологічних аспектів [5, с. 42].

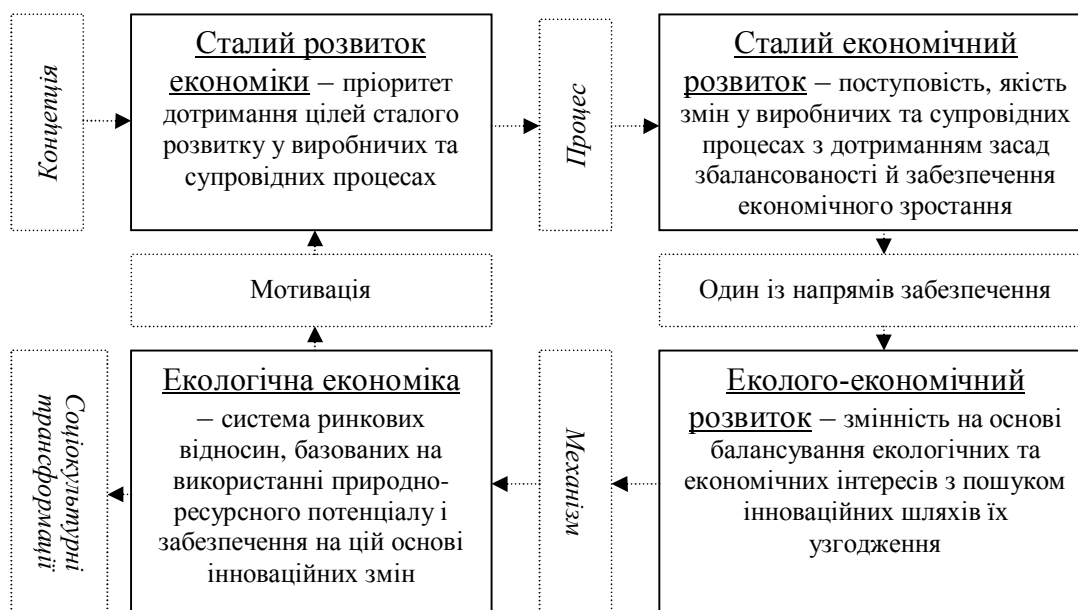


Рис. 1. Сутність еколого-економічного розвитку в системі основних гомологічних понять економічного характеру

* Джерело: авторська розробка

На протизагау сталому економічному розвитку, поняття *сталого розвитку економіки* є більш концептуальним. Воно вказує на сферу дотримання цілей сталого розвитку – виробничих та супровідних (фінансово-економічних, соціально-трудоуих) процесів, які визначають тип економіки. Цілями сталого розвитку, на досягнення яких має бути орієтована економіка, згідно результатів роботи 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку та Саміту ООН для прийняття Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року визначено 17 позицій. Вони чинні впродовж 2016-2030 років та орієтовані на подолання бідності, голоду, сприяння здоровому способу життя, неперервній освіті, забезпечення гідної праці, стійкої індустріалізації, стійкості розвитку міст, доступу до водних, енергоресурсів, стійкої моделі споживання і виробництва, боротьбу зі зміною клімату та ін. [12]. Бачимо, наскільки різні проблеми лежать в основі цілей, що підтверджує надзвичайно широке змістовне наповнення сталого розвитку. Усі цілі можна умовно розділити за складовими сталого розвитку – екологічною, соціальною, економічною, політичною і культурною. Що стосується еколого-економічного зрізу, то тут виділяються цілі:

1) екологічного характеру: забезпечення наявності і раціонального використання водних ресурсів та санітарії для всіх; вжиття невідкладних заходів з боротьби зі зміною клімату та її наслідками; збереження і раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку; збереження і відновлення екосистем суші і сприяння їх раціональному використанню, раціональному розпорядженню лісами, боротьба

з опустелюванням, зупинення і повернення назад процесу деградації земель, зупинення процесу втрати біорізноманіття; забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх;

2) економічного характеру: забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва; подолання бідності у всіх її формах та всюди; подолання голоду, забезпечення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства; сприяння неухильному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх; створення стійкої інфраструктури, сприяння всеосяжній і стійкій індустріалізації, заохочення інновацій.

Дані цілі мають формувати основу забезпечення еколого-економічного розвитку. Це означає, що балансування екологічних та економічних інтересів повинно здійснюватись з обов'язковим дотриманням регламентованих цілей сталого розвитку.

Отже, еколого-економічний розвиток має специфічне змістовне наповнення – на відміну від понять «сталий розвиток», «сталий розвиток економіки», «сталий економічний розвиток», «екологічна економіка». Відштовхуючись від цього, можна сформулювати його *теоретичну сутність* та визначити практичне значення. Зазначимо, що у вітчизняній науковій літературі конкретних напрацювань з питань еколого-економічного розвитку є дуже мало. Окремі з них згадаємо нижче. Для прикладу, Л. Соколенко пише, що незважаючи на неузгодженість підходів до розуміння сутності сталого розвитку, на сучасному етапі важливе значення має усвідомлення людством необхідності переходу

до еколого-економічного розвитку, який має на меті збереження природно-ресурсного потенціалу країни і забезпечення збалансованого розвитку природи і суспільства [9]. Таким чином, вчена вкладає у сутність еколого-економічного розвитку широке коло завдань, які притаманні більше сталому розвитку. С. Похилько у ході свого дослідження приходить до висновку, що еколого-економічні проблеми є найбільш гострими та загрозливими з точки зору забезпечення сталого розвитку, в чому поділяємо його думку [6, с. 25]. На високе значення «еколого-економічної складової» вказують Н. Демченко та І. Касатонova, зазначаючи, що вона пронизує всі сфери життєдіяльності суспільства – від політико-економічної до науково-культурної, втягуючи в процеси забезпечення раціонального природокористування й охорони навколишнього середовища величезні трудові та фінансові ресурси [2, с. 32].

Такі вибіркові обґрунтування сутності еколого-економічного розвитку не є достатніми. Тому нижче сформулюємо теоретичну сутність даної категорії, апелюючи до її функцій та ознак (табл. 1). При цьому слід розуміти загальну дискусійність поняття розвитку як такого. З філософської точки зору розвиток розглядають як вищий тип руху, зміну матерії і свідомості, перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового [11]. Часто вітчизняні вчені у поняття розвитку вкладають позитивний сенс. Однак слід пам'ятати, що розвитку притаманні властивості стагнації в динаміці, а також регресивність, а для еколого-економічного виміру вони можуть виражатись з особливою силою. Розвиток як динамічний і неперервний процес може характеризуватись різними стадіями та циклами. У суперечності екологічних

та економічних інтересів вони є частими, адже, як правило, посилення вагомості екологічного чинника відбувається в умовах надмірної експлуатації природних ресурсів у комерційних цілях, що призводить до різних антропогенних катастроф або зміни фінансово-економічної ситуації. Це спонукає людство до зміни способів організації виробничих та супровідних процесів, переосмислення значення природних ресурсів для цивілізаційного розвитку. Тому еколого-економічний розвиток не можна розглядати як суто прогресивний процес. Йому притаманні різні стадії і цикли, які загострюють конкурентні протистояння між екологічними та економічними інтересами.

В основі дефініції еколого-економічного розвитку лежать поняття балансування й узгодження. *Балансування* підкреслює цільовий результат узгодження екологічних та економічних інтересів. Це не означає, що вони мають бути задоволені у рівній мірі. Щодо цього існує чимало якісних наукових обґрунтувань. Зокрема всесвітньо знаним є підхід з побудови *кругів сталості* («Circles of Sustainability»), практична апробація яких хоч і здійснюється здебільшого на рівні міських поселень, проте може адаптуватись на інших рівнях еколого-економічного балансування. Дані круги охоплюють чотири складові – екологію, економіку, політику і культуру [13]. У нашому випадку з них важливі перші дві.

З визначених у табл. 1 основних положень сутності еколого-економічного розвитку слід підкреслити, що фактично процес змін забезпечує суперечність екологічних та економічних інтересів. Цим певним чином забезпечується властивість саморозвитку. Виникає питання, які саме *екологічні та економічні інтереси* мають братись до уваги.

Таблиця 1

Сутність еколого-економічного розвитку в основних положеннях

№ з/п	Положення	Опис
1	2	3
1	Дефініція	процес зміни умов розвитку суспільства на основі балансування екологічних та економічних інтересів з пошуком інноваційних шляхів їх узгодження
2	Об'єкт	<i>еколого-економічне балансування</i> – узгодження екологічних та економічних інтересів з оптимальним використанням природних ресурсів і мотивацією ринкового середовища до інноватизації виробничих процесів, <i>ресурсного заміщення</i> і відновлення
3	Функції	<ul style="list-style-type: none"> - <i>балансуюча</i> – узгодження екологічних та економічних інтересів - <i>компенсаційна</i> – нівелювання екологічних втрат за рахунок більш ефективних економічних процесів і навпаки - <i>стабілізаційна</i> – зрівноваження екологічних й економічних процесів з відповідністю цілям сталого розвитку - <i>обмежуюча</i> – недопущення домінування економічних чи екологічних інтересів у порівнянні один до одного та інших складових сталого розвитку - <i>утворююча</i> – сприяння і забезпечення виникнення нових явищ і процесів, як от екологічна, зелена економіка, соціо-еколого-економічні системи і т.д. - <i>трансформаційна</i> – спричинення змін в інших системах, у тому числі в світогляді - <i>мотиваційна</i> – стимулювання впровадження в економічні процеси екологічних інновацій - <i>інноваційна</i> – продукування нових рішень і підходів щодо використання природних ресурсів у виробничих та супровідних процесах

№ з/п	Положення	Опис
1	2	3
4	Властивості	<ul style="list-style-type: none"> - <i>незворотність</i> – обов’язковість змін, в іншому випадку складові, які його формують, втрачають своє матеріальне вираження - <i>спрямованість</i> – прогресивна за умов покращення еколого-економічного балансування, регресивна – за умов деформацій в балансуванні - <i>закономірність</i> – послідовність змін, спричинена наслідками балансування екологічних та економічних інтересів - <i>чутливість</i> – можливість впливу на внутрішні структурні процеси через зміни у зовнішньому середовищі, зокрема покращення інших складових забезпечення сталого розвитку - <i>регульованість</i> – можливість прямого впливу на внутрішні структурні процеси і непрямого впливу на середовище балансування екологічних та економічних інтересів - <i>динаміка</i> – темпи зміни, результати балансування екологічних та економічних інтересів, у тому числі з урахуванням виникнення нових явищ і процесів, їх можлива стагнація
5	Ознаки	<ul style="list-style-type: none"> - <i>структура</i> – елементи, у ході взаємодії яких відбувається змінність і забезпечується динаміка розвитку (екологічні та економічні процеси) - <i>форма змін</i> – еволюційна (повільна, поступова, циклічна), революційна (раптова, різка) - <i>стадія</i> – початкова, перехідна, трансформаційна (що спричиняє інші зміни), розвинена, занепаду - <i>джерело</i> – протиріччя між старим і новим (екзогенне або ендегенне, що спричиняє саморозвиток) - <i>характер</i> – екстенсивний, інтенсивний, змішаний - <i>просторово-часовий вимір</i> – координати простору і часу, в межах яких відбуваються процеси розвитку (глобальний, континентальний, інтеграційний, національний, транскордонний, міжрегіональний, регіональний, локальний; довго-, середньо-, короткотривалий, точковий) - <i>потенціал</i> – максимально можлива динаміка, позитивна чи негативна наслідковість, просторово-часовий вимір - <i>наслідок</i> – ефективність, кількість, якість, структурні зміни

* Джерело: авторська розробка

Визначаючи перелік основних екологічних та економічних інтересів слід уточнити, що інтерес лежить в основі формування будь-яких відносин і процесів. Інтерес виникає на основі потреб, отож екологічні та економічні потреби зумовлюють становлення інтересів, які в подальшому спричиняють формування системи еколого-економічних відносин, що, в свою чергу, виникають з приводу використання природних ресурсів у виробничих процесах.

На рис. 2 відображено систему екологічних та економічних інтересів як основи формування структури еколого-економічного розвитку. Звертаємо увагу на спільність економічних й екологічних мотивів та стимулів. Перші відрізняються внутрішньою потребою людини (суспільства), в той час як стимули зумовлені впливом ззовні. У системі екологічних та економічних інтересів екологічна складова передбачає, що люди є частиною природи, а їхня діяльність не повинна ставати загрозою для неї [14]. Економічні інтереси орієнтовані на забезпечення економічного зростання, яке в умовах еколого-економічного розвитку має набувати ознак сталості. Як стверджують фахівці, стале зростання є процесом

довгострокового зростання, який є результатом ефективного циклу заощаджень та інвестицій, що збільшує зайнятість і дохід, які, в свою чергу, розширюють можливості для нових інвестицій [15]. З огляду на протиріччя економічного зростання засадам сталості, вчені обґрунтовують різні концепції меж зростання, у тому числі «нульового економічного зростання», ставлячи на перше місце екологічні інтереси.

Економічне зростання є основою економічного розвитку. З огляду на актуалізацію еколого-економічного вчення, вчені апріорі вкладають у сутність економічного розвитку екологічні інтереси. Для прикладу, як пише В. Загорський, екологічний розвиток зумовлений взаємодією трьох мегасфер – соціуму, екосфери і техносфери, кожна з яких має набір своїх ресурсів: соціум – людські і соціальні ресурси; екосфера – природні ресурси; техносфера – пов’язана з виробничими, технологічними, фінансовими та іншими ресурсами [3, с. 92]. Отож, економічний розвиток нині закономірно трансформується в еколого-економічний, тісно переплітаючись з цілями сталого розвитку.



Рис. 2. Система екологічних та економічних інтересів як основа формування структури еколого-економічного розвитку

* Джерело: авторська розробка

Еколого-економічний розвиток може забезпечуватись на різних рівнях. При цьому будуть відмінними екологічні та економічні інтереси різних суб'єктів. На рівні людства екологічні інтереси більше виникають в умовах глобальних проблем, які охоплюють значну кількість населення. Водночас економічні інтереси значною мірою концентруються у діяльності транснаціональних корпорацій. Відтак балансування екологічних та економічних інтересів вимагає залучення провідних бізнес-суб'єктів до даних процесів. Іншим є національний вимір. Тут слід розуміти необхідність формування загальнодержавної концепції еколого-економічного розвитку, яка б окреслювала стратегічні пріоритети та дозволяла на рівнях регіонів і територіальних громад вирішувати конкретні проблеми.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, еколого-економічний розвиток є конкретною категорією, яка

зосереджує увагу на узгодженні, балансуванні екологічних та економічних інтересів. Для України стратегічний пріоритет розвитку на основі еколого-економічного вчення є важливим з огляду на необхідність відходу від наздоганяючої тактики. Впровадження еколого-економічного пріоритету розвитку дасть змогу переорієнтувати економіку на прогресивний напрям, яким ідуть найбільш розвинені суспільства. При цьому має компонуватись інноваційна й екологічна економіки, балансуючи розвиток інтелектуорієнтованих сфер послуг та сфер екологічного виробництва.

Подальші дослідження теоретичної сутності еколого-економічного розвитку вимагають формування належної понятійно-термінологічної основи. Важливо чітко окреслити сутність тих категорій і понять, які розкривають особливості стимулювання еколого-економічного розвитку як стратегічного вектору подальшого прогресу людства.

Список використаних джерел

1. Герасимчук З. В. Еколого-економічні основи формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку (питання методології та методики) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / З. В. Герасимчук. – Львів, 2002. – 40 с.

2. Демченко Н. В. Еколого-економічна політика і національний механізм природокористування: напрямки вдосконалення / Н. В. Демченко, І. А. Касатонova // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2012. – № 1. – С. 31-34.

3. Загорський В. С. Особливості формування та функціонування механізмів управління еколого-

- економічними системами / В. С. Загорський // Регіональна економіка. – 2016. – № 1 (79). – С. 89-99.
4. Квятковська Л. А. Сталий економічний розвиток як багатофакторний процес / Л. А. Квятковська // Технічний прогрес та ефективність виробництва : збірник наукових трудов «Вісник НТУ «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ, 2011». – С. 169-176.
5. Кубатко О. В. Особливості реалізації концепції сталого розвитку територій / О. В. Кубатко, О. В. Кубатко // Агросвіт. – 2009. – № 17. – С. 39-43.
6. Похилько С. В. Сучасні еколого-економічні аспекти регіонального підходу в управлінні природокористуванням / С. В. Похилько // Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка. – 2014. – № 3. – С. 18-26.
7. Салатюк Н. М. Економічне зростання як необхідна умова переходу до сталого розвитку / Н. М. Салатюк // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. – 2013. – Вип. 21. – С. 3-11.
8. Смаль В. Туризм і сталий розвиток / В. Смаль, І. Смаль // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія географічна. – Вип. 32. – 2005. – С. 163-173.
9. Соколенко Л. Ф. Теоретичні основи реалізації концепції сталого розвитку економіки території [Електронний ресурс] / Л. Ф. Соколенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Сер. «Фінанси» / 10. Сумський національний аграрний університет. – Суми : СНАУ, 2013. – Вип. 2. – Режим доступу: <http://gero.sau.sumy.ua/.../Соколенко%20Л.%20Ф.%20Теоретичні%20основи%20реаліза...>
10. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 18-22.
11. Философская энциклопедия. – М. : Сов. энцикл., 1967. – Т. 4. – С. 452.
12. Цілі сталого розвитку 2016-2030 : United Nations Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitit/tsili-staloho-rozvytku>
13. Circles of Sustainability: Wikipedia. Free encyclopedia [Electronic resource]. – Access : https://en.wikipedia.org/wiki/Circles_of_Sustainability
14. Jednak S. Achieving Sustainable Development and Knowledge-Based Economy in Serbia / Sandra Jednak, Dragana Kragulj // Management. – 2015, № 75. – P. 1-12.
15. Romeiro A. R. Sustainable development: an ecological economics perspective / A. R. Romeiro // Estudos Avancados 26 (74). – São Paulo, 2012 [Electronic resource]. – Access : http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-40142012000100006&script=sci_arttext&tlng=en

Аннотация

Руслан Белоскурский

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ПРИЗНАКИ

В статье указано на различие эколого-экономического и устойчивого развития. Выяснено сущность эколого-экономического развития в системе основных гомологических понятий экономического характера, среди которых устойчивое экономическое развитие, устойчивое развитие экономики и экологическая экономика. Сформулированы основные теоретические положения по эколого-экономическому развитию, включающие его дефиницию, объект, свойства и признаки. Раскрыт характер экологических и экономических интересов как основы формирования структуры эколого-экономического развития.

Ключевые слова: эколого-экономическое развитие, устойчивое развитие, экологические интересы, экономические интересы, экологическая экономика.

Summary

Ruslan Biloskurskyy

ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT: ESSENCE, FUNCTIONS, FEATURES.

The difference between the ecological and economic and sustainable development was identified. The essence of ecological and economic development in the system of basic homologous concepts of economic character was found, including sustainable economic development, sustainable development of economy and ecological economics. The main theoretical principles of environmental and economic development were formulated, which include its definition, object, properties and signs. The character of ecological and economic interests as the basis formation of the ecological and economic development structure was disclosed.

Keywords: ecological and economic development, sustainable development, ecological interests, economic interests, ecological economics.

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332

© Заблодська І.В., 2016 р.

Інституту економіко-правових досліджень НАН України, Київ

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ: РЕЗУЛЬТАТИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Наведено результати науково-дослідної роботи, проведеної задля активізації міжрегіонального співробітництва в Україні через розвиток інфраструктурного забезпечення. Визначено систему термінів міжрегіонального співробітництва та принцип їх формування. Уточнено сутність поняття міжрегіональне співробітництво, під яким належить вважати злагоджені дії між двома або більше територіальними громадами, що здійснюються на договірних засадах з метою забезпечення соціально-економічного та культурного розвитку регіону. До основних результатів науково-дослідної роботи віднесено науково-методичні та правові положення інфраструктурного забезпечення, серед яких - угоду про міжрегіональне співробітництво між обласними державними адміністраціями.

Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, інфраструктура, активізація.

Постановка проблеми. Міжрегіональне співробітництво є інструментом вирішення внутрішніх проблем територій не на підґрунті конкуренції за залучення централізованих фінансових ресурсів (отримання бюджетних дотацій і субвенцій чи регіональних податкових преференцій), а на основі ефективнішого використання ресурсів регіону. У світі склалися потужні наукові школи, в рамках яких розв'язуються теоретичні та практичні проблеми міжрегіонального співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців і практиків також існує розуміння необхідності виконувати поглиблені дослідження міжрегіонального (транскордонного) співробітництва задля його активізації. Про це також можуть свідчити публікації, в яких розглядаються питання теорії, методології та практики міжрегіонального співробітництва [1-11]. Як видно з наведеного переліку публікацій, усі вони розглядають різні вектори міжрегіонального співробітництва, тоді як ідея нашого дослідження полягає в активізації інфраструктурного забезпечення через визначення та впровадження сучасних організаційних форм.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на глибину

наукових досліджень, отриманих науково-практичних здобутків збіжні дослідження здійснює Інститут регіональних досліджень НАН України, Національний інститут стратегічних досліджень та Інститут економіки промисловості НАН України, але вектори наукових досліджень мають суттєві відмінності як теоретико-практичного, так і правового характеру. З погляду на ці обставини у розробників цієї теми є окреме поле для наукового пошуку та реалізації задуманого.

Формулювання цілей статті. Головною ідеєю запропонованого наукового дослідження виступає розвиток науково-методичних і правових положень інфраструктурного забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва в Україні за рахунок використання відповідних сучасних (новітніх) організаційно-правових форм.

Викладення основного матеріалу дослідження. За результатами дослідження проблем інфраструктурного забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва в Україні науковцями Інституту економіко-правових досліджень НАН України сформовано та використано систему термінів міжрегіонального співробітництва та принцип їх формування (рис.1.).

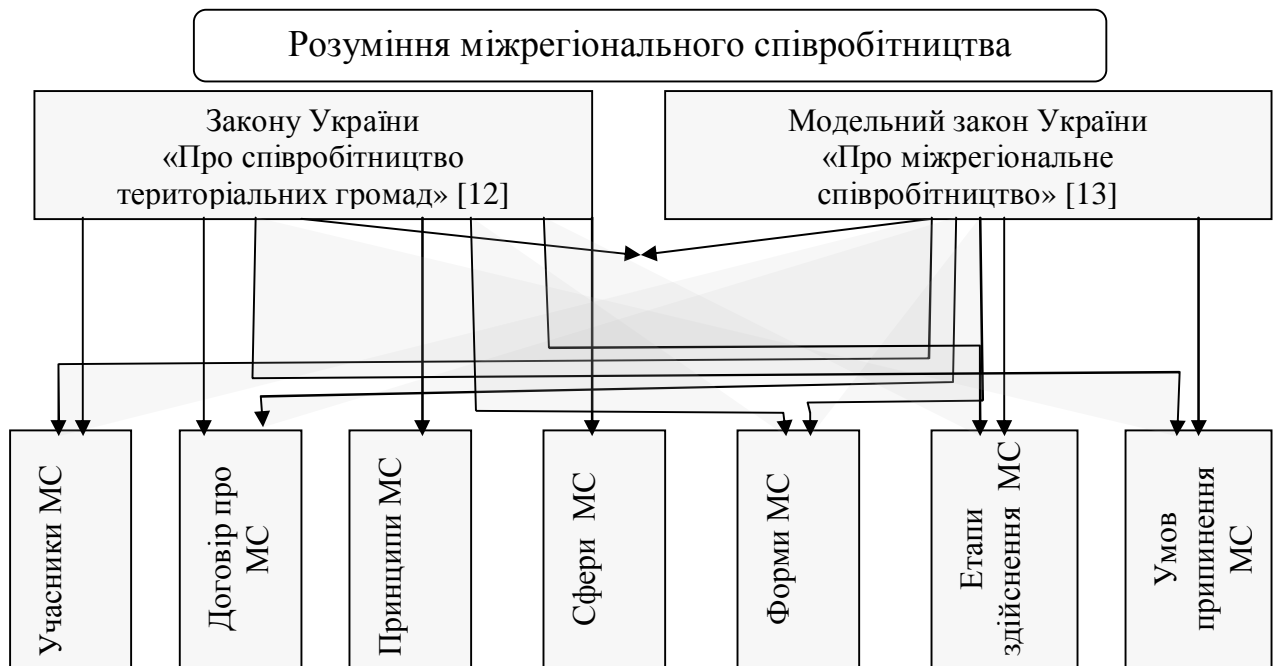


Рис. 1. Система термінів міжрегіонального співробітництва та принцип їх формування

Це дозволило уточнити визначення сутності поняття міжрегіональне співробітництво, під яким належить вважати злагоджені дії між двома або більше територіальними громадами, що здійснюються на договірних засадах з метою забезпечення соціально-економічного та культурного розвитку регіону.

Також це дало змогу визначити склад і роль суб'єктів міжрегіонального співробітництва, які зведені (умовно) у чотири групи: суб'єкти державної та місцевої влади, суб'єкти корпоративного сектору, суб'єкти приватного сектору економіки, а також громадські організації та об'єднання громадян; запропонувати пріоритетні напрями розвитку міжрегіонального співробітництва; доведено, що міжрегіональне співробітництво є не тільки інструментом розв'язання поточних проблем розвитку регіонів, але й визначає напрям розвитку економічних відносин в країні, а також є потужним чинником впливу на процес відтворення суспільного продукту та економічного зростання. Також виділено переваги та негативні ефекти від участі регіонів у міжрегіональному співробітництві; запропоновано методичний підхід до формування системи показників міжрегіонального співробітництва та за його допомогою побудовано відповідну систему. Її застосування має спростити оцінювання результатів міжрегіонального співробітництва як загалом, так і за окремими програмами чи проектами.

Науковцями удосконалено механізм реалізації політики міжрегіонального інноваційного співробітництва шляхом визначення сукупності елементів (принципи, інструментарій, методи та рівні реалізації політики міжрегіонального інноваційного співробітництва), способів їхньої взаємодії з

урахуванням стратегічних орієнтирів реалізації політики міжрегіонального інноваційного співробітництва та ефектів його розвитку, що сприяє зниженню міжрегіональних економічних нерівностей; уточнено сутність політики міжрегіонального інноваційного співробітництва як комплексу заходів, спрямованих на розроблення, впровадження й використання інновацій задля відтворення знань, наукової інформації і нововведень за допомогою консолідації науки, освіти, бізнесу та за участю держави з метою посилення економічного потенціалу регіонів-партнерів, що дає змогу поглибити термінологічний апарат регіональної економіки; досліджено підхід до формування та реалізації політики міжрегіонального інноваційного співробітництва шляхом визначення напрямів взаємодії всіх компонентів міжрегіонального інноваційного співробітництва, які забезпечують формування та реалізацію такої політики на державному, регіональному й корпоративному рівнях, що дає змогу узгодити інтереси регіонів-учасників міжрегіонального інноваційного співробітництва.

Дослідниками запропоновано концептуальні підходи до забезпечення розвитку міжрегіонального співробітництва на засадах формування системи відповідних уявлень про визначення загальних цілей, форм і критеріїв оцінювання очікуваних результатів міжрегіонального співробітництва з урахуванням інтересів усіх його учасників, що сприяє розширенню існуючих і налагодженню нових міжрегіональних зв'язків; удосконалено механізм забезпечення розвитку міжрегіонального співробітництва, шляхом встановлення аналітичного, методичного та процесного блоків, що дає змогу узгодити інтереси регіонів-партнерів завдяки використанню відповідних

організаційних форм (єврорегіонів, кластерів, спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку) з метою підвищення ефективності розвитку міжрегіонального співробітництва; запропоновано підхід до аналізу стану і тенденцій розвитку сучасного міжрегіонального співробітництва в Україні, який ґрунтується на аналізі показників розвитку областей, що входять до єврорегіонів України та дає змогу визначити, що сучасною організаційною формою міжрегіонального співробітництва є єврорегіони, а напрямом – транскордонне співробітництво, що сприяє ефективній міжрегіональній взаємодії державних, суспільних установ і господарюючих суб'єктів регіонів-партнерів.

Науковцями обґрунтовано, що під інформаційною інфраструктурою міжрегіонального співробітництва слід розуміти сукупність суб'єктів (підприємств, установ, організацій тощо), діяльність яких пов'язана зі збором, фіксацією, обробкою, накопиченням, зберіганням і використанням будь-яких інших інформаційних даних, необхідних для повноцінного й ефективного функціонування цих суб'єктів з метою реалізації функцій міжрегіонального співробітництва; визначено проблеми розвитку інформаційної інфраструктури; визначено рівні суб'єктів інформаційного забезпечення міжрегіонального співробітництва; запропоновано заходи з модернізації інформаційної інфраструктури.

За результатами дослідної роботи визначено чинники впливу на інфраструктуру ринку праці; доведено, що вдосконалення інфраструктури ринку праці повинно забезпечити збалансування попиту та пропозиції на робочу силу; доведено, що основні проблеми розвитку ІРП акумулюються на регіональному рівні, проте у значній мірі залежать від заходів державного регулювання у сфері соціально-трудових відносин. Досліджено елементи, функції та роль суб'єктів інфраструктурного забезпечення регіонального ринку праці, здійснено класифікацію основних видів послуг, які надаються інфраструктурними посередниками та запропоновано напрями щодо удосконалення їх функціонування. Визначено напрями підвищення ефективного функціонування ринку праці та запропоновано модель конфігурації інфраструктури ринку праці, яка враховує вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на розвиток регіональної інфраструктури ринку праці.

Науковцями Інституту запропоновано алгоритм оцінки ефективності міжрегіонального співробітництва, що включає чотири етапи, а його використання дозволить оцінити ефективність міжрегіональних зв'язків. Доведено, що для ефективного міжрегіонального співробітництва необхідно враховувати такі принципи: цільова спрямованість; комплексність; оперативність; багаторівневність. Також було запропоновано напрями, критерії та показники оцінки міжрегіонального співробітництва, які дають можливість розрахувати інтеграційні можливості регіонів, оцінити наявний рівень співробітництва та

резерви для подальшого поглиблення співпраці між регіонами.

Дослідниками запропоновано теоретико-методичні й організаційно-економічні засади створення територіально-виробничої структури регіону у формі кластеру диверсифікованого типу, що дає інструментарій для обґрунтування доцільності створення й функціонування кластеру в паливно-енергетичному комплексі регіону; удосконалено підхід до визначення сили взаємозв'язку між параметрами (виробничим, трудовим, фінансовим, інноваційним, управлінським, інформаційним, мотиваційним) функціонування кластеру на основі системи рівнянь, які зведено в матрицю, що дало змогу ранжувати параметри функціонування кластеру задля забезпечення його ефективного функціонування.

За результатами науково-дослідної роботи запропоновано принциповий підхід до визначення напрямів розвитку транспортної системи старопромислових регіонів на засадах логістичного підходу, що дало можливість визначити етапи сценарію створення й функціонування транспортно-логістичного центру із встановленням складу його учасників, функцій і напрямів взаємодії між партнерами; обґрунтована послідовності дій щодо застосування логістичного підходу до розвитку транспортної системи регіону, яка передбачає визначення й використання логістичних переваг задля вирішення проблем розвитку транспортної системи Харківського регіону, що дало змогу обґрунтувати витрати на створення й функціонування транспортно-логістичного центру.

Науковими співробітниками запропоновано систему показників оцінювання розвитку транспортної системи регіону шляхом додання до неї інтегрального індикатора, що дає змогу проводити ґрунтовний аналіз розвитку транспортної системи України та її регіонів; сформульовано підхід до оцінювання розвитку транспортних систем старопромислових регіонів у контексті їх інфраструктурного забезпечення шляхом формування набору показників, які дали можливість здійснити оцінку розвитку транспортних систем Харківського, Луганського та Донецького регіонів у порівнянні з показниками розвитку транспортної системи України, і це дозволило обґрунтувати напрями подальшого розвитку транспортних систем старопромислових регіонів у контексті їх інфраструктурного забезпечення; досліджена процедура проведення ситуаційної оцінки розвитку транспортної системи регіону, яка передбачає проведення оперативного аналізу показників функціонування транспортної системи регіону порівняно з європейськими вимогами до інтегрованих транспортних мереж, що дало можливість встановити, що побудова транспортної системи Харківського регіону відбувається на основі самоорганізації, а також визначити доцільність застосування логістичного підходу до розвитку транспортної системи регіону.

З погляду практичних розробок, то авторами співробітництво між обласними державними підготовлено типову угоду про міжрегіональне адміністраціями.

УГОДА
про міжрегіональне співробітництво
між Луганською обласною військово-цивільною адміністрацією
та _____ обласною державною адміністрацією

«_____» _____ 2016 року

Луганська обласна військово-цивільна адміністрація, в особі її голови Г.Б. Туки з однієї сторони та _____ обласна державна адміністрація в особі її голови _____ з іншої сторони, на основі чинного законодавства і сучасних наукових поглядів на відновлення економіки Донбасу уклали угоду про наступне:

1. ПРЕДМЕТ І МЕТА УГОДИ

1.1. Предметом угоди є активізація міжрегіонального співробітництва, яке має на меті подальший розвиток та підтримку малого і середнього підприємництва.

1.2. З метою розвитку партнерства між підприємствами малого і середнього бізнесу у різних видах економічної діяльності та різних форм власності регіональні органи виконавчої влади домовились про здійснення спільних заходів з активізації міжрегіонального співробітництва.

2. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

2.1 Сторони будують відносини на основі принципів взаємної поваги, цивільного врегулювання спорів співробітництва, сумлінного виконання взятих зобов'язань, а також інших загальноновизнаних норм вітчизняної системи права.

2.2. Сторони для активізації міжрегіонального співробітництва сприяють формуванню і розвитку економічних і торгівельних відносин, кооперації технологічно пов'язаних виробництв для розвитку малого і середнього підприємництва, і мають право укладати інші угоди для реалізації суспільних проєктів.

2.3. Сторони можуть здійснювати співробітництво в різних організаційно-правових формах, які не суперечать чинному законодавству України.

2.4. Фінансування спільних заходів щодо міжрегіонального співробітництва цією угодою не передбачається.

3. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ОСНОВИ СПІВРОБІТНИЦТВА СТОРІН

3.1. Дана угода відповідає положенням національної доповіді «Відновлення Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики».

3.2. Угода ґрунтується на положеннях Модельного Закону щодо міжрегіонального співробітництва від 31.10.2007, [Закону України «Про співробітництво територіальних громад»](#) від 17.06.2014 № 1508-VII і Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.2014 № 385

4. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

4.1. Кожна сторона має право: вносити пропозиції іншій стороні стосовно вирішення питань, що виникають під час реалізації угоди; запитувати й одержувати в установленому порядку від іншої сторони інформацію та документи, необхідні для виконання угоди.

4.2. Сторони зобов'язані: виконувати свої зобов'язання за угодою в установлені порядок і строки та сприяти іншій стороні в їх виконанні; вчасно повідомляти про зміни чи інші обставини, що можуть вплинути на виконання сторонами своїх зобов'язань за угодою; інформувати іншу сторону у порядку, визначеному угодою, про стан здійснення спільних заходів.

4.3. Сторони забезпечують проведення моніторингу стану виконання угоди та надання відповідної інформації іншій стороні.

4.4. Сторони забезпечують оприлюднення звіту про виконання угоди у засобах масової інформації.

5. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

5.1. Усі спори, що виникають, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами. Якщо відповідний спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в судовому порядку за встановленою підвідомчістю та підсудністю такого спору відповідно до чинного законодавства України.

5.2. Сторони несуть відповідальність за невиконання або неналежне виконання своїх зобов'язань за Угодою відповідно до чинного законодавства України.

5.3 У разі порушення строків здійснення спільних заходів сторони зобов'язані організувати роботу для виправлення становища.

6. ДІЯ УГОДИ

6.1. Ця угода вважається укладеною і набирає чинності з моменту її підписання Сторонами та скріплення печатками. Дія угоди припиняється у зв'язку із закінченням її строку.

6.2 Умови угоди можуть бути змінені за письмовою згодою сторін. Дія угоди може бути припинена достроково за письмовою згодою сторін. Сторона, що ініціює дострокове припинення дії угоди, письмово повідомляє про це іншу сторону не пізніше ніж за місяць до дати, з якої вона передбачає припинити дію угоди.

6.3 Угоду укладено у двох примірниках, які мають однакову юридичну силу.

МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ І РЕКВІЗИТИ СТОРІН

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, проведені дослідження та отримані науко-практичні результати сприяють активізації міжрегіонального

співробітництва в Україні завдяки розробки та впровадженню сучасних науково-методичних і правових положень інфраструктурного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С. О. Біла, І. Г. Бабець, І. В. Валюшко, Я. А. Жаліло [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2011. – 32 с.
2. Посібник «Розвиток міжмуниципального співробітництва: вітчизняний та зарубіжний досвід». Під редакцією В.В. Толкованова. – Київ, Видавництво «Крамар», 2011. - 261 с.
3. Балян А. В. Міжрегіональне транскордонне співробітництво України за умов розширення Європейського Союзу (на прикладі прикордонних регіонів України та Угорщини). - Ужгород: Ліра, 2005. - 320 с.
4. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. / Н. Мікула – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
5. Тимечко І. Р. Конвергенція конкурентоспроможності прикордонних регіонів в українсько-російському транскордонному просторі / Тимечко І. Р., Федоришин О. З. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональна конвергенція та транскордонні ринки (зб. наук. пр.) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: відп. ред. Кравців В.С. – Львів, 2011. – Вип. 5(91). – 2011. – С. 44-59.
6. Матвеев Є. Е. Статистичний аналіз транскордонної конвергенції регіонів// Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональна конвергенція та транскордонні ринки (зб. наук. пр.) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: відп. ред. Кравців В.С. – Львів, 2011. – Вип. 5(91) – 2011. – С. 33-43.
7. Макогон Ю.В. Формы и направления межрегионального трансграничного экономического сотрудничества / Ю.В. Макогон, В.И. Ляшенко. – 2 изд., испр. и доп. – Донецк: Юго_Восток, 2003. – 510 с.
8. Методичні рекомендації щодо реалізації в Україні Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД / В.І. Ляшенко: Мінрегіонбуд України, ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2011. – 248 с.
9. Алфьоров М.А. Урбанізаційні процеси в Україні в 1945-1991 рр: Монографія/ М.А.Алфьоров – Донецьк: Донецьке відділення НТШ ім. Шевченка, ТОВ «Східний видавничий дім» 2012. – 552 с.
10. Розвиток міжрегіонального співробітництва: [монографія] / І.В. Заблудська, О.М. Татарченко, А.С. Алексеев, А.В. Сивоконь. – Чернігів : Десна Поліграф, 2015. – 152 с.
11. Домінанти політики міжрегіонального інноваційного співробітництва: монографія / І.В. Заблудська, Ю.В. Завойських, С.О. Бурбело, М.С. Кроленко. – Чернігів: Десна Поліграф, 2015. – 152 с.
12. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» Відомості Верховної Ради України від 22.08.2014 2014 р., № 34, стор. 2544
13. Модельний Закон України «Про міжрегіональне співробітництво» [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://docs.cntd.ru/document/902092618>

Аннотація

Инна Заблудская

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ОБЕСПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ МЕЖРЕГІОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В УКРАЇНІ: РЕЗУЛЬТАТИ НАУЧНИХ ІССЛЕДОВАНИЙ

В статье приведены результаты научно-исследовательской работы, проведенной для активизации межрегионального сотрудничества в Украине с помощью развития инфраструктурного обеспечения. Определена система понятий межрегионального сотрудничества и принцип их формирования. Уточнена сущность понятия межрегиональное сотрудничество, под которым следует понимать согласованные действия между двумя или более территориальными общинами, которые осуществляются на договорных началах с целью обеспечения социально-экономического и культурного развития региона. К основным результатам научно-исследовательской работы отнесены научно-методические и правовые положения инфраструктурного обеспечения, среди которых - соглашение о межрегиональном сотрудничестве между областными государственными администрациями.

Ключевые слова: межрегиональное сотрудничество, инфраструктура, активизация.

Summary

Inna Zabloudska

INFRASTRUCTURAL SUPPORT OF INTERREGIONAL COOPERATION ACTIVATION IN UKRAINE: THE RESULTS OF SCIENTIFIC RESEARCH.

In article the results of research work for strengthen interregional cooperation in Ukraine through development of infrastructure support are defined. Determined the paradigm of interregional cooperation and the principle of their formation. Refined the essence of the concept of interregional cooperation and by which it should understood the concert action between two or more territorial communities, carried out on the contractual basis in order to ensure the socio-economic and cultural development of the region. The main results of research work include the scientific-methodological and legal provision of infrastructural support among them - the agreement on interregional cooperation between regional state administrations.

Keywords: interregional cooperation, infrastructure, activation.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА: НІМЕЧЧИНА ТА ІТАЛІЯ

Розкривається європейський досвід реалізації міжрегіонального співробітництва та стратегій його розвитку на прикладі Німеччини й Італії як економічно розвинених країн. Представлено та проаналізовано основні програми і плани дій щодо розвитку міжрегіонального співробітництва та деякі показники соціально-економічного розвитку країн.

Ключові слова: міжрегіональне співробітництво, європейські країни, стратегічний розвиток, програма, план дій

Постановка проблеми. За останні роки Україна нарешті почала розвиток у питаннях проведення узгодженої митної, торгово-тарифної, антимонопольної, податкової, грошово-кредитної та валютно-фінансової політики. Реальною складовою міждержавних відносин нарешті постає міжрегіональне співробітництво, яке є конкретною формою інтеграції в європейське співтовариство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями механізмів реалізації регіональних та міжрегіональних стратегій займалися дослідники Ю.Амосов, І.Белей, М.Долішний, А.Дегтяр, Ю.Жарков, В.Зайченко, А.Колодій, О.Лебединська, В.Мартиненко, Н.Мельтюхова, В.Моторний, Т.Пахомова, А.Пойченко, та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зрозуміло, що підхід до міжрегіонального співробітництва повинен бути заснований та реалізований на принципах рівноправності його учасників, взаємної вигоди та врахування інтересів один одного, не нанесення шкоди, поваги територіальної цілісності та непорушності кордонів, проте його довгостроковий розвиток ще не досить повно досліджено. Тому найважливішими завданнями на цьому напрямку треба вважати сприяння створенню пояса добросусідства по всьому периметру кордонів, забезпечення сприятливих зовнішніх умов для створення спільних стратегій розвитку та міжнародних контактів територій, розташованих в міжрегіональному просторі.

Формулювання цілей статті. Саме тому особливого значення набуває вивчення світового досвіду реалізації стратегій розвитку міжрегіонального співробітництва, що і стало завданням даної роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження. Глибинне прагнення України стати європейською державою потребує здійснення ґрунтовних реформ соціально-економічного та політичного спрямування, формування в суспільстві відповідної системи цінностей, надійної системи взаємодії інститутів громадянського суспільства й органів державної влади тощо.

Основними інструментами реалізації регіональної та міжрегіональної політики на національному та наднаціональному рівнях в ЄС виступають такі інструменти: інвестиційні

гранти, субсидіювання відсоткових ставок (Бельгія, Німеччина, Греція, Норвегія, Португалія, Великобританія), податкові пільги (Фінляндія, Франція, Греція, Італія), податкові знижки на амортизацію (Греція), субсидії, пов'язані з використанням робочої сили (Австрія, Бельгія, Франція, Ірландія, Швеція, Великобританія), транскордонні пільги (Фінляндія, Швеція).

Досить довгий час дискусійною була проблема диференціації країн за рівнем економічного розвитку, яка, мала чітку взаємодію з показниками максимального рівня допомоги з боку фондів ЄС. Країни-"аутсайтери" - Греція, Ірландія, Португалія - могли розраховувати на фінансування 75% вартості регіонального проекту з боку Структурних фондів (максимум), Іспанія - на 60%, Італія - на 50%, Великобританія - на 47,5%, Австрія - на 40%, Фінляндія, Німеччина, Швеція - на 35%, Франція - на 30%, нарешті, країни-лідери - Бельгія, Данія, Люксембург, Нідерланди - лише на 25%. Остання група фінансувалася у таких обсягах здебільшого з політичних міркувань, адже за відносним показником ВВП на душу населення вони були на першому місці в ЄС, що вело до створення регіонально-інтеграційного ефекту [1].

Для такої європейської успішної країни як Німеччини є характерною досить висока ступінь централізації, тобто значна роль центрального рівня влади в соціально-економічному розвитку країни і регіонів, значні масштаби міжрегіонального перерозподілу бюджетних коштів.

Міжрегіональний досвід Німеччини цікавий стабільністю економічної взаємодії центру та регіонів. Система міжрегіонального співробітництва склалася в результаті реформ 1969 р. і принципово не змінювалася. Навіть після об'єднання Німеччини нові землі були виключені із загальних правил міжрегіонального перерозподілу коштів тільки до 1995 року: спеціальний фонд для підтримки східних земель «Німецька єдність» («Deutsche Einheit») існував тільки в 1990-1994 рр.

У федеральному регулюванні територіального розвитку в Німеччині можна виділити три його складові: міжбюджетні

відносини, власне регіональна політика та регіональне (територіальне) планування [2].

У Німеччині на даний час немає окремого міністерства з міжрегіональної або регіональної проблематики – таким напрямком німецької федеральної політики займається міністерство економіки (з 2013 року Федеральне міністерство економіки і енергетики). Законодавчо закріпленого визначення терміна «міжрегіональне співробітництво» в Німеччині теж немає. На сайті Міністерства економіки та енергетики Німеччини заявляється, що «міжрегіональна політика – це взаємна штандортна політика регіонів» (у перекладі з німецького штандорт (Standort) – місце розміщення або місце розташування). При цьому в науковій літературі однозначного тлумачення даної дефініції не існує. Отже, як і в інших європейських країнах, німецька регіональна політика та міжрегіональне співробітництво спрямовані на підтримку економічно слабозрозвинених територій та на досягнення мети забезпечення рівноцінних умов життя на всій території країни.

Фактично міжрегіональна політика в Німеччині зводиться до двох складових: реалізації на території країни наднаціональної регіональної політики ЄС і спільного завдання центру та регіонів, що має назву «Удосконалення регіональної економічної структури».

Існування спільних завдань було закріплено в Основному законі Німеччини (в статті 91а) в 1969 р, а в даний час таких завдань залишилося тільки два - поряд з вищезазначеним, це «Удосконалення аграрної структури і охорона узбережжя». За спільної задачі «Удосконалення регіональної економічної структури» (далі - «Спільної задачі») з федерального бюджету фінансується половина витрат на її реалізацію в

кожній із земель, що підпадають під дію завдання, причому «спільність» виражається не тільки в співфінансуванні завдання з боку федерального і земельного бюджетів, а й в участі земельної влади в розробці та реалізації заходів завдання. При цьому підтримуються в рамках «Спільного завдання» інвестиції у виробництво і виробничу інфраструктуру, а також не інвестиційні заходи, наприклад, формування кластерів. Пріоритет надається підтримці малого і середнього підприємництва, технологічного та інноваційного розвитку, допомоги сільським територіям регіонів.

Досвід «Спільного завдання» цікавий використовуваними підходами до відбору територій, які стають об'єктами підтримки. По-перше, аналіз ситуації проводиться за тими регіональними ринками праці, які виділяються на основі трудових міграцій населення, їх можна вважати вузловими районами, і сам по собі факт їх виділення свідчить про те, що в країні з розвинутою міжрегіональною політикою не обмежуються мережею адміністративно-територіальних одиниць, а займаються економічним районуванням. По-друге, виділення підтримуваних регіонів ґрунтується на формалізованих підходах, точніше на розрахунку інтегрального показника, що відображає структурні проблеми регіонів ринків праці. Так, для рамкового плану 2014-2020 рр. розрахунки проводилися для 258 регіонів ринку праці; інтегральний показник містив 4 приватних індикатори: середній рівень безробіття в 2009-2012 рр. (Вага показника - 45%); внески до фонду соціального страхування за 2010 р. (40%); прогноз чисельності економічно активного населення до 2018 р. (7,5%); інтегральний інфраструктурний індикатор 2012 р. (7,5%) (табл. 1).

Таблиця 1

**Німецькі землі у виконанні завдання
«Удосконалення регіональної економічної структури»
(план 2014-2020 рр.)**

Назва земель	Частка, %
Баварія	1,59
Берлін	10,85
Бранденбург	12,45
Бремен	1,51
Гессен	1,30
Мекленбург-Передня Померанія	10,14
Нижня Саксонія	3,46
Рейнланд-Пфальц	1,05
Саар	1,38
Саксонія	19,99
Саксонія-Анхальт	13,85
Північна Рейн-Вестфалія	6,51
Тюрингія	12,18
Шлезвіг-Гольштейн	3,74
Усього	100,00

* Складено автором на основі [2]

Підтримка промисловості в рамках «Спільного завдання» здійснюється за

допомогою інвестиційних субсидій, максимальні розміри яких розрізняються залежно від категорії

підтримуваних регіонів і розмірів підприємств. Найбільшу підтримку отримують малі підприємства, з чисельністю зайнятих менше 50 осіб і річним оборотом або сумою річного балансу не більше 10 млн. євро. До середніх належать підприємства з чисельністю зайнятих менше 250 осіб, річним оборотом не більше 50 млн. євро або сумою річного балансу не більше 43 млн. євро. Усі інші підприємства вважаються

великими, і масштаби їх підтримки мінімальні (табл. 2). Тобто на підтримку можуть претендувати усі підприємства, незалежно від розміру, важливого та принципового для Німеччини, оскільки, як показує досвід, тільки збалансований розвиток бізнесу різних масштабів дозволяє забезпечити стійкість регіональної економіки та посилити міжрегіональні зв'язки.

Таблиця 2

Інвестиційні субсидії в рамках завдання «Удосконалення регіональної економічної структури»

Регіони, що підтримуються	Проміжок часу	Інвестиційна субсидія для підприємств, %		
		Малі	Середні	Великі
Брандербург, Саксонія, Саксонія-Анхальт, Тюрингія, Мекленбург-Передня Померанія	01.01.2014-31.12.2017	35	25	15
	01.01.2018-31.12.2020	30	20	10
Берлін, Саксонія, Баварія, Бремен, Гессен, Нижня Саксонія, Рейнланд, Пфальц, Саар, Північний Рейн-Вестфалія, Шлезвиг-Гольштейн	01.01.2014-31.12.2020	30	20	10

* Складено автором на основі [2]

На відміну від України, в німецькому нормативно-правовому полі відсутні стратегії розвитку тієї чи іншої території (регіону), проте їх роль виконують програми, плани та інші документи, що стосуються міжрегіональних зв'язків. Так, основними міжрегіональними документами на даний час є:

1. «Програма спільного розвитку регіонів Рура та Саар». Пріоритетом реалізації даної програми – спільне зміцнення соціальної політики: соціальні гарантії для безробітних, доплати підприємствам за перенавчання працівників, утримання робочої сили тощо. Особливе місце займає процес реконструкції та соціального переорієнтування міст даних регіонів, створення спільної соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, спорт);

2. «План земельного розвитку регіонів Північний Рейн – Вестфалія, Гессен і Нижня Саксонія». Основою реалізації даного плану є фінансова підтримка спільних розробок нових технологій видобутку вугілля для збереження конкурентоспроможності вугільної промисловості.

3. Довгострокова програма розвитку на 2010-2020 рр. «Програма дій в Рурі та Тюрингії». Даний документ реалізовується в частині зниження рівня безробіття регіонів, розвитку нових спільних технологій і впровадження інновацій, спільні заходи щодо захисту навколишнього середовища індустриальних

регіонів, стимулювання міжрегіональної інвестиційної активності.

4. «Програма створення інноваційної системи регіонів». Основу програми складає процес налагодження ефективної взаємодії між університетами, науковим сектором і бізнесом трьох регіонів: Брандербург, Саксонія, Саксонія-Анхальт та інших.

Інший європейський досвід реалізації міжрегіональної стратегії належить Італії, перш за все, в силу наявності великого регіону, що значно відстає від середніх по країні показників за рівнем соціально-економічного розвитку (Південь Італії - Медзоджорно (Mezzogiorno)). Італія складається з 20 областей, які становлять п'ять великих соціально-економічних регіонів, а саме Північно-Схід, Північно-Захід, Центр, Південь і острови. Медзоджорно - це Південь і острови, які складають 6 областей Південної частини Апеннінського півострова (Базіліката, Кампанія, Калабрія, Апулія, Молізе, Абруццо) і острова Сицилія й Сардинія.

На Півдні країни доходи на душу населення в 1,8 рази нижче, ніж в найбільш розвиненому Північно-Західному регіоні, та в 1,5 разу нижче, ніж у середньому по країні (таблиця 3). При цьому принаймні протягом 2007-2011 рр. (за якими є останні дані Євростату) масштаби відмінностей між регіонами Італії за доходами домогосподарств залишалися незмінними.

Таблиця 3

Дохід домогосподарств в регіонах Італії (євро на душу населення) за період 2009-2013 рр.

Назва регіону	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Північно-Захід	23 200	23 500	22 000	22 100	22 400
Північно-Схід	23 000	23 100	21 900	21 900	22 300
Центр	20 400	20 800	19 800	19 800	19 900

Південь	12 800	12 900	12 200	12 200	12 400
Острови	12 500	12 700	12 300	12 200	12 200

* Складено автором на основі [3].

Медзоджорно відрізняється високим рівнем безробіття, який на протязі останніх років більш ніж в два рази перевищує аналогічний показник Північно-Заходу (табл. 4). Більш того, розрив

між показниками безробіття Медзоджорно і Північно-Заходу, так само як і Італії в середньому, в останні роки наростає.

Таблиця 4

**Рівень безробіття в регіонах Італії
в період 2009-2013 рр. (%)**

Назва регіону	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Північно-Захід	5,8	6,2	6,3	8,0	8,9
Північно-Схід	4,7	5,5	5,0	6,7	7,7
Центр	7,2	7,6	7,6	9,5	10,9
Південь	11,9	12,8	13,3	16,9	19,6
Острови	13,7	14,5	14,1	17,7	20,0

* Складено автором на основі [3].

Важливість регіональної політики ЄС для Італії полягає в тому, що вона формує принципи, які взяті на озброєння на національному рівні. Однак не варто перебільшувати значення заходів, прийнятих на рівні ЄС, оскільки в частині регіональної політики наднаціональні і національні органи в Євросоюзі ділять повноваження приблизно порівну. Існування регіональної політики Європейського союзу не скасовує необхідності розробки та здійснення заходів на національному рівні, особливо в контексті міжрегіонального співробітництва, навпаки, політика ЄС є скоріше доповненням до національної міжрегіональної політики.

На даний час в Італії також відсутні такі документи, як стратегії розвитку міжрегіонального співробітництва, їх роль виконують програми та заходи:

1. «Директиви та напрями програм у сфері сприяння розвитку на 2009-2019 рр.». Основою даного документа є співпраця регіонів Кампанія, Калабрія та Апулія у соціально-економічній сфері та захисту навколишнього середовища, розвитку і підтримки глобальних суспільних благ даних регіонів.

2. «Інноваційно-інвестиційна Програма розвитку Умбрії, Тоскани, Базілікати та Венето». Основою даного співробітництва є реалізації спільних заходів щодо залучення інвестицій та розробки спільних нових технологій, продуктів

та послуг, обмін кадрами інноваційних підприємств регіонів тощо.

3. «Програма реалізації освітніх заходів» охоплює території двох італійських регіонів - Валле д'Аоста та Венето, які вважаються сильними у сфері освіти. Тому пріоритетами даної програми є обмін кадрами та досвідом університетської освіти та інновацій.

4. «План програми ефективності допомоги відстаючим областям» передбачає обмін досвідом від економіко-розвинених територій Італії (Трентино-Альто-Адидже, Сіцилія, Сардинія, П'ємонт та ін.) до тих, що розвиваються (Фріулі-Венеція-Джулія, Абруццо).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Німецька та італійська регіональна політика являє собою складну систему заходів, які розробляються, здійснюються і фінансуються на національному та регіональних рівнях при безпосередній співпраці різних рівнів влади. Проте, для здійснення міжрегіональної політики створено не достатньо інституцій та заходів, в які було би вбудовано механізми розвитку. Ті проблеми, з якими стикаються німецькі та італійські регіони в контексті міжрегіонального співробітництва, властиві й українським, тому головним завданням для міжрегіональних зв'язків України є розробка дієвих стратегій розвитку та суворий контроль за їх дотриманням.

Список використаних джерел

1. Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС // Економіка України. - 2008. - № 3. - С. 51-58

2. Koordinierungsrahmen der Gemeinschaftsaufgabe «Verbesserung der regionalen Wirtschafts», ab 1. Juli 2014, accessed <https://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/J-L/koordinierungsrahmen-gemeinschaftsaufgabe-verbesserung-regionale-wirtschaftsstruktur-ab-010714,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>

3. Eurostat. Income of households by NUTS 2 regions, Juli 2014, accessed <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/TGS00026>

Аннотация

Юлия Рогозян

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ГЕРМАНИЯ И ИТАЛИЯ

Статья раскрывает европейский опыт реализации межрегионального сотрудничества и стратегий его развития на примере Германии и Италии как экономически развитых стран. Представлены и проанализированы основные программы и планы действий по развитию межрегионального сотрудничества и некоторые показатели социально-экономического развития стран.

***Ключевые слова:** межрегиональное сотрудничество, европейские страны, стратегическое развитие, программа, план действий*

Summary

Yulia Rohozyan

EUROPEAN EXPERIENCE OF INTERREGIONAL COOPERATION STRATEGIES DEVELOPMENT: GERMANY AND ITALY

The article reveals the European experience implementing interregional cooperation and strategies for its development on the Germany and Italy example as the developed countries. Presents the main programs and action plans for the development of interregional cooperation and analyzes some indicators of social and economic development.

***Keywords:** interregional cooperation, European countries, strategic development, program, action plan*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА

Виділені та проаналізовані основні аспекти інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів. Окреслено основні перешкоди інтеграції інформаційного ринку у глобальний ринок факторів виробництва та шляхи їх подолання. Визначені головні галузі прав інтелектуальної власності та напрями захисту їх. Запропоновані заходи з детінізації економіки та підвищення прозорості фондового ринку.

Ключові слова: економічна інформація, фондовий ринок, фактори виробництва, інтелектуальна власність.

Постановка проблеми. У сучасних умовах будь-який ринок не може бути ефективним без інтеграції у відповідні ринкові структури наднаціонального, тобто глобального рівня. Глобалізація світової економіки, зумовлена швидкоплинними змінами, посилила нерівність економічного розвитку регіонів, загострила міжнародну конкуренцію та перерозподіл сфер політичного й економічного впливу на регіональних ринках, де стикаються численні національні інтереси та пріоритети потужних транснаціональних корпорацій, представників провідних виробничих галузей інформаційної індустрії. Значні можливості обміну інформаційними продуктами і послугами впливають на регіональний попит, координують виробництво, заохочують інвестиції в інформаційно-комунікаційну індустрію, створюють нові потужності для співробітництва в різних сферах — від традиційних, де запроваджуються нові технології, до інтелектуальних, високотехнологічних, які визначають прогресивний потенціал економіки майбутнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми інтеграції ринків фінансових, природних, людських ресурсів у відповідні глобальні ринки присвячено значна кількість наукових праць, зокрема цю проблему досліджували Михайловська О.В., Чухно А.А., Глуха Г.Я., Тищенко М.П., Євдоченко О.О., Ніколаєв Є.Б.. Певну увагу сучасна економічна наука приділяє й інтеграції інформаційного ринку та інформаційного середовища у відповідні світові структури. Питаннями європейської тіншової економіки займалися Шнайдер Ф., Порат М., Махлуп Ф., Стігліц Д.

Формулювання цілей статті. Визначення конкретних проблем інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок факторів виробництва й аналіз можливих шляхів розвитку, поліпшення ситуації, виділення основних рис, ознак, сфер з детінізації економіки є головною метою статті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах ця проблема все частіше розглядається в контексті регулювання соціально-економічної еволюції

різних макроекономічних систем. Така еволюція нерозривно пов'язана з невизначеністю результатів діяльності економічних суб'єктів, яка може бути знижена шляхом виявлення необхідної економічної інформації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розвиток ринку економічної інформації неможливий без формування інфраструктури, що забезпечує прийом-передачу інформації між покупцем та споживачем. Суб'єктною складовою в даному випадку є підприємства й організації, які працюють у відповідних сегментах ІКТ, об'єктною — канали та засоби прийому, передачі та зберігання інформації. Для цього потрібен розвиток інститутів захисту прав як споживачів (забезпечення ексклюзивного використання унікальної інформації), так і продавців інформації (захист від несанкціонованого копіювання та розповсюдження інформації).

Необхідно звернути увагу на дві особливості самої інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок факторів виробництва [1].

По-перше, економічна інформація є сама по собі чинником виробництва. Тому інтеграція у глобальний ринок чинників виробництва передбачає інтеграцію у глобальний ринок економічної інформації. А це передбачає забезпечення чотирьох процесів: забезпечення узгодженості ринкового середовища відповідно до уже створених світових стандартів; забезпечення відповідності «інформаційного базису» ринку економічної інформації до аналогічних стандартів (під інформаційним базисом ми розуміємо інформацію, яка є економічною, але не є товаром); забезпечення відповідності економічної інформації, яка є товаром на відповідному ринку світовим стандартам; забезпечення відповідності технологій створення й обміну економічною інформацією.

По-друге, будь-який національний ринок економічної інформації (в тому числі й український) має бути інтегрований у глобальні ринки неінформаційних ресурсів. Це означає, що робота ринку економічної інформації має бути побудована так, щоб забезпечувати доступ суб'єктів господарювання — резидентів до

інформаційних і неінформаційних ресурсів глобальних ринків.

З іншого боку ринок економічної інформації має забезпечувати можливість виходу місцевим

суб'єктам економічної діяльності зі своїми ресурсами на глобальні ринки з метою їх найбільш ефективного використання (рис.1.)



Рис.1. Основні аспекти інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів

Джерело: Розроблено автором

Ринок економічної інформації, на відміну від інших ринків виробничих ресурсів, має два аспекти інтеграції у відповідний глобальний ринок. Як сегмент глобального ринку економічної інформації він має інтегруватися у відповідний глобальний ринок. Водночас, він має забезпечувати сприяння потокам ресурсів від відповідних глобальних ринків і навпаки.

Звичайно, забезпечення інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів може здійснюватися і за рахунок ринкових чинників і за рахунок цілеспрямованих впливів держави, як суб'єкта, зацікавленого в розвитку ринку економічної інформації. Адже його розвиток виступає акселератором економічного зростання.

Розглянемо основні перешкоди інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів та шляхи їх подолання.

Ринковим чинником ефективної інтеграції ринку економічної інформації у відповідний сегмент глобального інформаційного ринку є прагнення суб'єктів інформаційної діяльності (міжнародних інформаційно-аналітичних, рейтингових агентств, консалтингових, маркетингових, аудиторських інформаційних фірм тощо) отримати додатковий прибуток. Однак, як і на інших ринках, суттєвим бар'єром, який перешкоджає нарощуванню діяльності

іноземних суб'єктів господарювання в Україні, є недосконалість і непрозорість ринкового середовища взагалі та часті зміни нормативно-правової бази. Ринок економічної інформації в Україні не є з цього погляду якимось особливим ринком і суб'єкти, які планують здійснювати діяльність на ньому, стикаються з тими ж труднощами, що й і на інших ринках: велика кількість податків, звітів, зміна ставок податків, строків подачі звітності, частин перевірки контролюючих органів та інше. На проблеми в формуванні ринкового середовища в Україні звертали і продовжує звертати значна кількість фахівців [6]. Хоча останніми роками помітний певний прогрес у даному напрямі. За ступенем розвитку ринкового середовища Україна залишається все ще в кінці першої сотні світового рейтингу (рис.2.). Країнами-сусідами є зовсім не європейські країни: Домініка, Філіппіни, Шрі-Ланка. Натомість значна частина країн географічних сусідів України значно випереджають її по легкості ведення бізнесу. Так, Білорусь займає 57-му позицію в рейтингу, Росія - 62-гу, Молдова - 63-тю, Казахстан - 77-му. Хоча основні проблеми, на які вказують фахівці світового банку, які й здійснюють дослідження бізнес-середовища в країнах світу [2], знаходяться в тих сферах, які не зачіпають у значній мірі суб'єктів ринку економічної інформації: підключення до електромереж,

**ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ
У ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА.**

отримання дозволів на будівництво, такі загальні аспекти, як недосконалість оподаткування, слабкий захист прав суб'єктів господарських

відносин у суді, безперечно, негативно впливає на ринкове середовище і ринку економічної інформації.

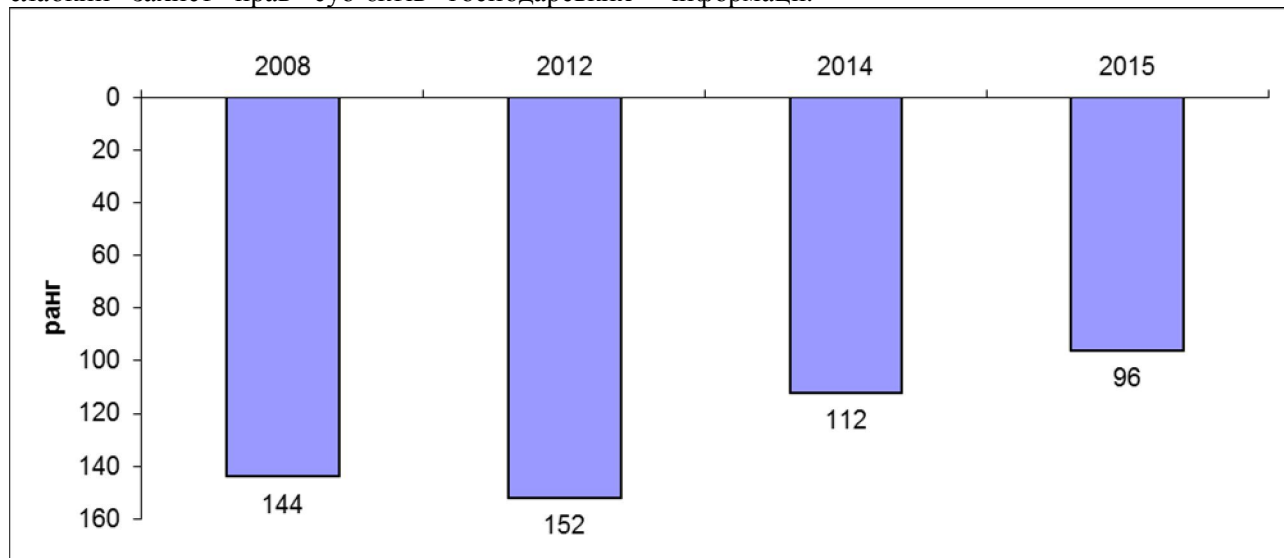


Рис.2. Рейтинг України за розвитком ринкового середовища

Джерело: побудовано автором згідно [2]

Потрібно відзначити, що для розвитку ринкового середовища ринку економічної інформації дуже важливим є механізми захисту прав споживачів та виробників інформації. Як уже було зазначено вище, категорія «інтелектуальна власність» не має однозначного трактування в економічній науці, що пов'язано з певною невизначеністю власності по відношенню до інформації. У практичній площині, згідно з міжнародною практикою, право інтелектуальної власності прийнято поділяти на чотири галузі [3, с.107]:

- авторські та суміжні права;
- патентне право (включаючи захист промислових зразків);
- торговий захист;
- правовий захист комерційної таємниці.

З функціонуванням ринку економічної інформації безпосередньо пов'язаний правовий захист комерційної таємниці (в частині захисту споживачів унікальної інформації), а також авторські та суміжні права (стосуються переважно використання програмних продуктів для отримання оперативної інформації а також тих. Удосконалення захисту інтелектуальної власності знаходиться здебільшого в юридичній, а не в економічній площині, проте зазначимо, що в Україні існують проблеми захисту інтелектуальної власності, тоді як її захист визнається одним з головних чинників формування «економіки знань». Основні шляхи вирішення проблем, пов'язаних із захистом права інтелектуальної власності, згруповані професором Ю. Бошицьким у п'ять напрямів [7, с.215-216]:

1) удосконалення нормативно-правової бази інтелектуальної власності, адаптація її до норм

ЄС та удосконалення механізмів захисту прав у цій сфері;

2) удосконалення та спрощення процедур захисту прав авторів і володілців виключних прав інтелектуальної власності;

3) удосконалення законодавства у сфері авторського права й суміжних прав у частині сприяння легальному бізнесу з метою детінізації цього ринку послуг, адаптація законодавства до норм ЄС; легалізація програмного забезпечення, яке використовується на ринку економічної інформації;

4) підготовка фахівців з питань інтелектуальної власності;

5) здійснення державної міжнародної політики з метою підвищення міжнародного іміджу нашої держави у сфері охорони інтелектуальної власності.

До вищевказаних напрямів додамо лише й необхідність активізації роботи в суспільстві, спрямованої на поширення знань, рівня культури й освіти у зазначеній сфері серед підприємств і населення (користувачів економічної інформації). Така робота має проводитися спільно як державними органами, так і саморегульованими організаціями ринку економічної інформації. Однак невідповідність розвитку ринкового середовища (включаючи й регулювання ринкових відносин) є не єдиним бар'єром, який необхідно подолати для інтеграції ринку економічного середовища у відповідний глобальний ринок. Не менш суттєвим є адаптація інформаційного продукту на ринку до світових стандартів. Частково дана проблема розв'язується за рахунок діяльності на ринку економічної інформації представництв іноземних компаній та міжнародних інформаційних агентств. Не менш важливим в даному напрямку є

й діяльність саморегулювальних організацій на ринку в напрямі вироблення стандартів тих чи інших інформаційних продуктів, а також етичного кодексу поведінки на ринку. Це полегшить взаємодію суб'єктів ринку з іноземними партнерами не тільки на власне ринку економічної інформації, але й на інших ринках виробничих ресурсів. Головну роль в даному напрямі мають відігравати ринкові чинники, однак і держава може стимулювати створення таких стандартів, виступаючи замовником інформації лише в тих суб'єктів, які дотримуються прийнятих на неофіційному рівні стандартів.

Також необхідно відзначити суттєвий «інформаційний провал», який існує відносно фондового ринку України унаслідок високої частки операцій на неорганізованому ринку та конфлікту інтересів сторін, внаслідок чого приховується та подається недостовірна інформація. Тому українські фондові індекси нерепрезентативні, в тому сенсі, що не виконують усіх тих функцій, які їм притаманні в розвинених країнах. Репрезентативний, або «ідеальний» фондовий індекс реалізує такі функції [8]:

- відображення точної та своєчасної ситуації на фондовому ринку;
- інструмента прогнозування динаміки ринку, передбачення його майбутнього стану;
- інструмента порівняння різних географічних ринків з позиції інвестиційної привабливості;
- інструмента порівняння ф'ючерсних і опціонних контрактів з метою хеджування ризиків як по ринку, так і по окремих його показниках (наприклад, за відсотковими ставками);
- бази для формування оптимального інвестиційного портфеля по критерію «надійність» – «дохід»;

Додамо, що отримання інформації щодо фондових індексів має бути доступним або безоплатним починаючи з невеликого часового лагу, методика їх розрахунку – простою і зрозумілою, а самі індекси повинні представлятися у зручному для користувача (покупця) форматі.

Дану проблему на нашу думку, необхідно розглядати ширше. Значна частина економіки України знаходиться «у тіні», тобто перебуває за межами офіційної статистики, а часто і за межами інформаційного середовища. За оцінками фахівців «в тіні» продовжує залишатися стільки ж, скільки становить і офіційна економіка країни, або, принаймні, ненабагато менше. Для порівняння, за оцінками австрійського економіста Ф. Шнайдера, в Європі на тіньову економіку припадає 18,5% всієї економічної діяльності [4]. З погляду формування ринку економічної інформації найбільш негативний вплив тіньової економіки проявляється у викривленні результатів. Це не

тільки знижує ефективність регуляторних впливів держави на макrorівні, збільшення кількості помилок у прогнозуванні, на що справедливо вказує Г. Глуха [5, с.85], але й знижує достовірність будь-якої економічної інформації, а також ефективність ринку економічної інформації у цілому. Відзначимо, що конкретні заходи з детінізації економіки та підвищення прозорості фондового ринку знаходяться в компетенції держави. Вони зводяться до зниження бюрократизації у взаємодії держави і бізнесу, проведенні податкової реформи, зміні самого підходу до ринкового регулювання з адміністративно-командного на партнерський, який передбачає врахування інтересів держави, суспільства і бізнесу. Без здійснення активних дій держави у зазначених напрямках інтеграція українського ринку економічної інформації у глобальний ринок виробничих ресурсів буде утруднена, так як умови роботи на вказаному ринку будуть суттєво ускладнені, насамперед за рахунок низької достовірності первинної інформації на основі якої буде формуватися інформаційний продукт, який буде реалізуватися на ринку.

Висновки. Тенденції на світовому інформаційному ринку реалізуються на рівні національних суб'єктів, виявляють специфіку економічного розвитку та проблеми включення в процеси міжнародної інтеграції. Ринок економічної інформації в Україні має відображати регіональні стратегії, формувати національні моделі використання факторів виробництва.

На нашу думку, для інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок факторів виробництва, потрібно розв'язати такі проблеми: невідповідність світовим стандартам і тенденціям розвитку ринкового середовища, змістового наповнення та репрезентативності економічної інформації (зокрема, зумовлену тінізацією економічних процесів), технологій створення та передачі інформації.

Суттєвим бар'єром на шляху інтеграції в глобальний ринок економічної інформації є невідповідність світовим стандартам первинної інформації, яка є «інформаційним базисом» створення «товару» на ринку економічної інформації. Така невідповідність суттєво ускладнює діяльність на українському ринку іноземних фірм, а також впливає й на змістове наповнення та достовірність економічної інформації, яка продукується на основі зазначеного «базису». Основні проблеми в даному напрямі сконцентровані в недосконалості існуючих в Україні форм розкриття інформації суб'єктами господарської діяльності, обмежена інформаційна непрозорість економічних процесів, а також недосконала робота державної служби статистики та інших органів, які формують економічну інформацію на безоплатній основі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У даному напрямі доцільним бачиться реальне врахування інтересів суб'єктів ринку економічної інформації. Необхідне проведення круглих столів, конференцій керівників служби статистики, інформаційних підрозділів НБУ, міністерств з суб'єктами ринку

економічної інформації. Проте ці заходи не повинні бути декларативними, пропозиції та побажання щодо того, якої інформації не вистачає ринку, чи видів інформації, достовірність якої викликає сумнів має враховуватися державними органами.

Список використаних джерел

1. Михайловська О. В. Глобальне інформаційне середовище інвестиційної діяльності: сутність та структура. / О. В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. ВНЗ „Національна академія управління” м. Київ №11. – 2007. – С.199-209.

2. Doing Business 2015 [електронний ресурс] – режим доступу:

<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>

3. Ніколаєв Є.Б. Теорія інформаційної економіки: зміст і основні суперечності : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / Ніколаєв Є. Б. ; Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2011. – 176 с.

4. Schneider F. The Shadow Economy in Europe, 2013 [Електронний ресурс] / F. Schneider, A. Kearney. – Режим доступу:

[http://www.visa-](http://www.visa-europe.fr/media/images/shadow%20economy%20white%20paper-58-8752.pdf)

[europe.fr/media/images/shadow%20economy%20white%20paper-58-8752.pdf](http://www.visa-europe.fr/media/images/shadow%20economy%20white%20paper-58-8752.pdf)

5. Глуха Г.Я. Тіньова економіка: гальмування економічного зростання чи викривлення реальних результатів / Г.Я. Глуха // Європейський вектор економічного розвитку. - 2013. - № 2 (15). – С.82-91.

6. Тевелєв Д. М. Причини недосконалості державного регулювання і ринку цінних паперів в Україні / Д. М. Тевелєв // Право_та державне управління. - 2013. - № 1. - С. 177-180.

7. Бошицький Ю.Л. Інтелектуальна власність в сучасній Україні – актуальні питання модернізації та правового регулювання / Ю.Л. Бошицький // Часопис Київського університету права - 2013 – Вип.1 – С.213 – 217.

8. Герасименко О.М. Індекс як кількісний вимірник стану фондового ринку [електронний ресурс] / О.М. Герасименко // режим доступу: <http://nauka.zinet.info/7/gerasymenko.php>

Анотація

Леонід Клевчик

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНСКОГО РЫНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Раскрыты и проанализированы основные аспекты интеграции украинского рынка экономической информации в глобальный рынок производственных ресурсов. Выявлены основные препятствия интеграции информационного рынка в глобальный рынок факторов производства и пути их преодоления. Определены главные области прав интеллектуальной собственности и направления защиты их. Предложены меры по детенизации экономики и повышению прозрачности фондового рынка.

Ключевые слова: *экономическая информация, фондовый рынок, факторы производства, интеллектуальная собственность.*

Summary

Leonid Klevchik

KEY ASPECTS OF ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINIAN MARKET INFORMATION IN THE GLOBAL MARKET OF PRODUCTION FACTORS

Constructed and analyzed the main aspects of economic integration of the Ukrainian market of information in the global market inputs. The basic obstacle information market integration in the global market of production factors and ways to overcome them. The basic intellectual property rights and protect their directions. Submitted measures shadow economy and transparency of the stock market.

Keywords: *economic information, stock market, factors of production, intellectual property.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341

© Рекова Н.Ю., Клопов І.О., 2016

Донбаська державна машинобудівна академія, Краматорськ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Проведено дослідження категорії «енергозбереження». Розглянено особливості організації системи державного управління у сфері енергозбереження. Визначено проблемні аспекти здійснення державної політики у сфері ефективного використання енергетичних ресурсів. Проаналізовано найрезультативніші державні програми енергозбереження провідних країн світу. Запропоновано удосконалити механізм державного управління у сфері енергозбереження, що покликаний стимулювати ефективно використання енергоресурсів господарюючими суб'єктами.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, механізм державного регулювання, система показників, енергетична політика.

Постановка проблеми. На тлі світових тенденцій особливої актуальності набуває формування збалансованої політики державного стимулювання енергоефективності України з метою забезпечення енергетичної безпеки економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників і поліпшення іміджу держави на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні значний науково-практичний інтерес у сфері організації та державного управління енергозбереження представляють праці таких вітчизняних та закордонних учених, як Андрижівський А. А., Гаприндашвілі Б. В., Лазепко І. М., Гнідий М. В., Гордієнко О. С., Данілов О. Л., Костюченко П. А., Захарова О. В., Копейкіна Б. В., Смирнова Е. А., Матарас Е. В., Олехнович Л. В., Михайлов С. А., Мішалки В. П., Балясіна А. А., Степанов В. С.

Однак існує необхідність визначення комплексу заходів державного регулювання ефективності використання традиційних енергоносіїв заснованого на застосуванні позитивного досвіду зарубіжних країн.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у подальшому розвитку теоретичних та методичних аспектів управління процесом енергозбереження на основі аналізу категорій енергозбереження та шляхом формування, заснованого на міжнародному досвіді, організаційно-економічного механізму енергозбереження для підвищення енергоефективності функціонування загальнодержавного, регіонального та галузевого рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергоефективність та енергозбереження є пріоритетними напрямками енергетичної політики більшості країн світу. Перш за все це зумовлено

вичерпанням невідновлювальних паливно-енергетичних ресурсів, відсутністю реальних альтернатив їх заміни, наявністю ризиків і значних витрат при їх виробництві та транспортуванні. Розвинені країни світу, у першу чергу країни ЄС, які вже досягли значних успіхів у розв'язанні проблем енергоефективності, продовжують пошук нових джерел енергозабезпечення та розроблення заходів щодо енергозбереження, що є позитивним прикладом для України [1].

У зв'язку з тим, що у науковій літературі немає єдиного підходу до визначення понять «енергозбереження», у таблиці 1 наведено підходи до визначення поняття «енергозбереження» за різними джерелами.

Незважаючи на різні підходи, більшість дослідників з цього питання прямо чи опосередковано ототожнюють поняття «енергозбереження» з підвищенням енергоефективності. І цей процес неможливий без формування дієвого організаційно-економічного механізму енергозбереження. Тому розглянемо процес формування організаційно-економічного механізму енергозбереження.

Міжнародний досвід реалізації політики у сфері енергозбереження свідчить про те, що у всіх країнах присутні нормативно-правові, економічні, технічні, інформаційні та інші стримуючі фактори, що перешкоджають підвищенню енергоефективності [2, с.50].

Виявлення, усунення або подолання цих стримуючих факторів часто вимагає значних і тривалих зусиль з боку держави, а також наявності організацій і фахівців, зацікавлених у впровадженні та подальшому просуванні технологій підвищення енергоефективності та розвитку відновлюваної енергетики.

Підходи до визначення сутності поняття «енергозбереження»

Автор	Зміст поняття «енергозбереження»
Андрижиєвський А. А. [3]	Організаційна, наукова, практична та інформаційна діяльність, що спрямована на ефективне використання енергетичних ресурсів і реалізується із застосуванням технічних, економічних і правових методів.
Гаприндашвілі Б. В., Лазепко І. М. [4]	Комплекс організаційних, наукових, економічних, екологічних і технологічних дій, спрямованих на раціональне та безпечне використання енергетичних і природних ресурсів у національному господарстві з метою скорочення витрат при виробництві продукції, наданні послуг і задля досягнення кінцевих корисних соціально-економічних ефектів від їх використання.
Гнідий М. В. [5]	Процес реалізації комплексу напрямів із заощадження різних видів ПЕР.
Гордієнко О. С. [6]	Процес, у ході якого скорочується потреба в енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого корисного ефекту від їхнього використання.
Данілов О. Л., Костюченко П. А. [7]	Система правових, організаційних, наукових, виробничих, технічних і економічних заходів, спрямованих не лише на ефективне використання первинних енергетичних ресурсів, але і на залучення до господарського звороту для зниження вжитку органічного палива нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії.
Захарова О. В. [8]	Загальні положення енергозбереження повинні здійснюватися в рамках енергетичного менеджменту, який є сукупністю методів, що дозволяють підприємству з найменшими витратами і в найкоротший строк впровадити концепцію енергозбереження.
Копейкіна Б. В. Смирнова Е. А. [9]	Економія палива за рахунок економії конкретних видів енергії за етапами її переробки.
Матарас Е. В., Олехнович Л. В. [10]	Енергозбереження означає перехід до енергоефективних технологій у всіх галузях економіки, включаючи паливно-енергетичний комплекс, і, передусім, енергоємні галузі, а також комунально-побутовий сектор.
Михайлов С. А., Мішалки В. П., Балясіна А. А. [11]	Ефективне використання енергії споживачами, у тому числі мінімізація енерговитрат на одиницю продукції.
Степанов В. С. [12]	Наслідок підвищення ефективності енерговикористання.
Закон України «Про енергозбереження» [13]	Діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економічне витрачання первинної та перетвореної енергії та природних енергетичних ресурсів у національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних і правових методів.
Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) [14]	1. Ефективність управління енергетичним попитом з метою збільшення продуктивності енергоспоживання 2. Використання енергії більш ефективно шляхом зміни трудової поведінки, удосконалення рівня управління та впровадження нових технологій.
Директива Європейського Союзу [15]	Кількість заощадженої енергії, яка визначається на підставі вимірювання та/чи оцінювання споживання до та після впровадження одного чи більше заходів щодо підвищення енергоефективності, що забезпечує узгодження системи за умовами зовнішнього середовища, які впливають на рівень енергоспоживання.

До основних бар'єрів (табл. 3) упровадженню енергозберігаючих заходів можна віднести:

1. Невиправдано високі інвестиційні витрати на реалізацію заходів.
2. Неприйнятні умови отримання зовнішнього фінансування заходів.
3. Специфіка ризиків і неоднозначність оцінки ефективності заходів, державна підтримка заходів з енергозбереження неефективна (утруднена).
4. Державна підтримка заходів з енергозбереження неефективна.

5. Фінансові та податкові інструменти підтримки енергозбереження не працюють.

6. Енергосервіс і енергоаудит не отримує належної державної підтримки.

7. Високі витрати на експлуатацію та технічне обслуговування сучасної енергозберігаючої техніки.

8. Власних коштів підприємств недостатньо для реалізації заходів.

9. Відсутня повна інформація про заходи державної підтримки та можливості її отримання.

Для усунення цих бар'єрів Україні треба звернутися до використання позитивного досвіду зарубіжних країн, які свого часу зіткнулися з подібною проблемою й успішно її розв'язують.

Існуючі механізми державного стимулювання енергозбереження та підвищення енергоефективності можна об'єднати в чотири групи:

– механізми, спрямовані на нормативно-правове регулювання та методичне забезпечення;

– механізми, спрямовані на фінансове стимулювання;

– інституційні / ринкові механізми;

– механізми інформаційного характеру.

У таблиці 2 представлений порівняльний аналіз існуючих механізмів державного стимулювання енергозбереження та підвищення енергоефективності в країнах Європейського Союзу, США, Китаї.

Таблиця 2

Механізми державного стимулювання енергозбереження та підвищення енергоефективності [16]

Напрямок	Механізм державного стимулювання	ЄС	США	Китай
Нормативно-правове регулювання та методичне забезпечення	Технічне регулювання	+	+	+
	Планові завдання з досягнення енергоефективності	+	-	+
	Стандарти управління енергоефективністю та її вимірювання	+	+	+
	Система держзакупівель енергоефективного обладнання	+	+	+
Фінансово-економічне стимулювання	Податкові пільги	+	+	+
	Державні виплати за заощаджену енергію	+	+	+
	Екологічні податки	+	+	+
	Система пільгового позикового фінансування	+	+	-
Інституційні / ринкові механізми	Тарифне стимулювання	+	-	-
	Державно-приватне партнерство	+	+	+
	Залучення ресурснабжаючих організацій до енергозбереження у споживачів	+	+	-
	«Білі сертифікати» (свідчення про скорочення енергоспоживання)	+	+	-
	Енергоаудит компаній	+	+	+
Механізми інформування	Маркування обладнання, техніки і будівель	+	+	+
	Бази даних про передові доступні технології, публічна звітність компаній	+	+	-

Виходячи з даного порівняльного аналізу, можна виділити такі напрямки вдосконалення державної політики для України (табл.3.).

Таблиця 3

Механізми і заходи з усунення (нейтралізації) виявлених бар'єрів енергозбереження в промисловості [17]

Виявлені бар'єри	Пропоновані механізми та заходи з усунення бар'єрів
1	Державні гарантії позик; Податкові пільги на інноваційні проекти.
2	Жорстка державна політика по фінансуванню проектів модернізації промисловості.
3	Розробка і затвердження пакету методик комплексної оцінки ефективності промислового енерго- і ресурсозбереження.
4	Спрощення доступу і механізмів отримання державної підтримки, інформування про це.
5	Розробка гнучкої тарифної та податкової політики підтримки інноваційних проектів.
6	Методологічна і правова підтримка енергоаудиту, енергосервісної діяльності.
7	Підвищення інформованості про нові технології, підготовка фахівців для обслуговування.
8	Створення регіональних, корпоративних, галузевих револьверних фондів для фінансування енергозберігаючих проектів і програм.
9	Інформування підприємств (по регіонах, галузях) про можливості та формати державної підтримки.

Державна політика щодо енергоефективності має бути спрямована на створення умов господарювання, які дозволять забезпечити постійно зростаючі суспільні потреби, зростання ВВП за мінімальних витрат

енергоресурсів. Результативність такої політики відображається у досягненні цільових значень системи показників енергоефективності підприємства та країни, зокрема рис. 1 [18].

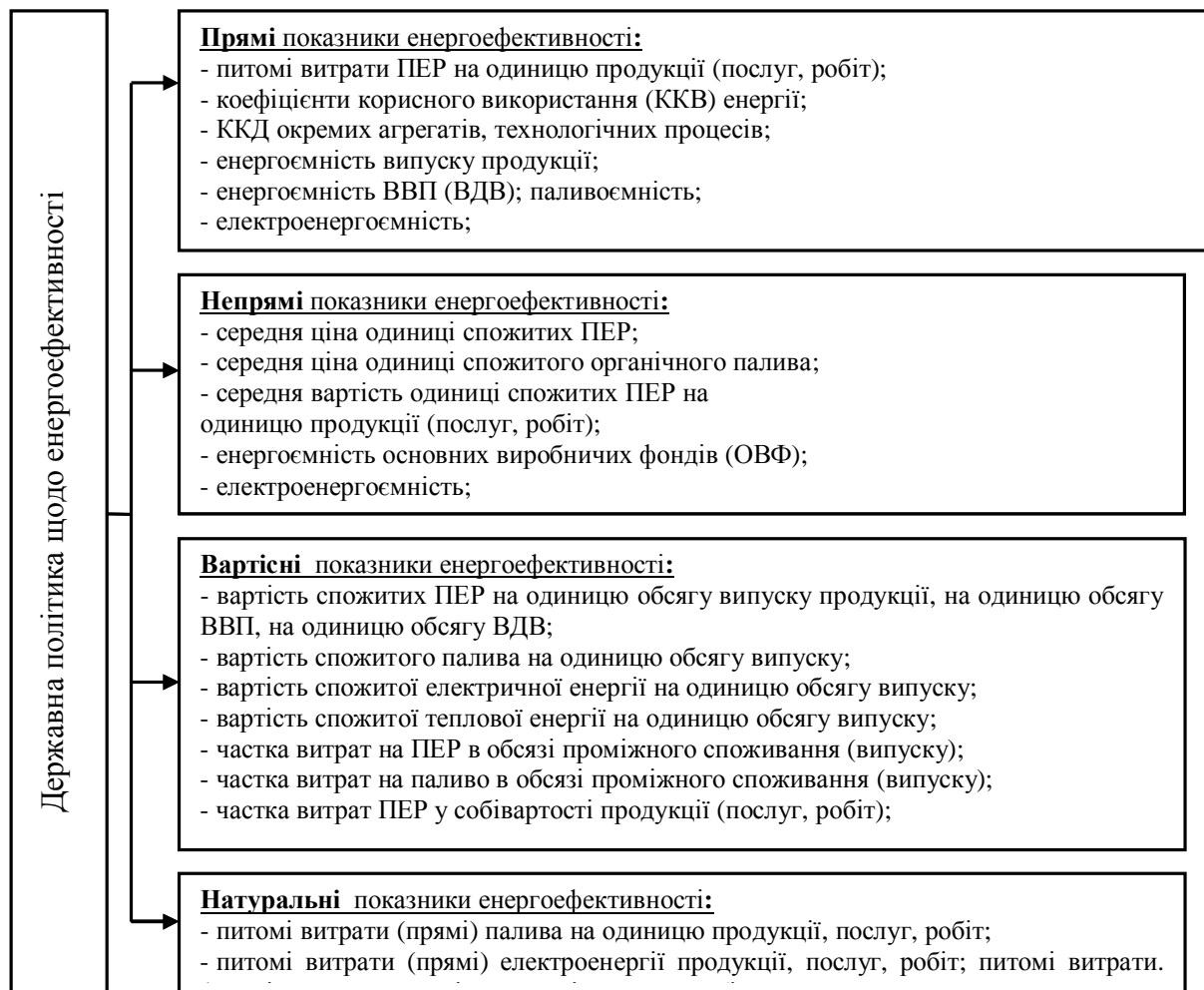


Рис. 1. Системи показників енергоефективності підприємства та країни

Досвід провідних країн світу вказує на необхідність дотримання принципу відповідності між управлінським впливом і встановленим показником (групою показників) енергоефективності, що дозволить чітко визначити цілі, оцінити результативність та ефективність управлінських дій та їх узгодженість із законодавством. Дотримання цього принципу потребує вироблення такої

системи показників енергоефективності, такої державної політики, які б відображали всю сферу регулювання енергоефективності.

Зважаючи на низьку ефективність існуючої державної політики у сфері енергозбереження, доцільне удосконалення механізму державного управління енергозбереження з урахуванням позитивного міжнародного досвіду (рис. 2).

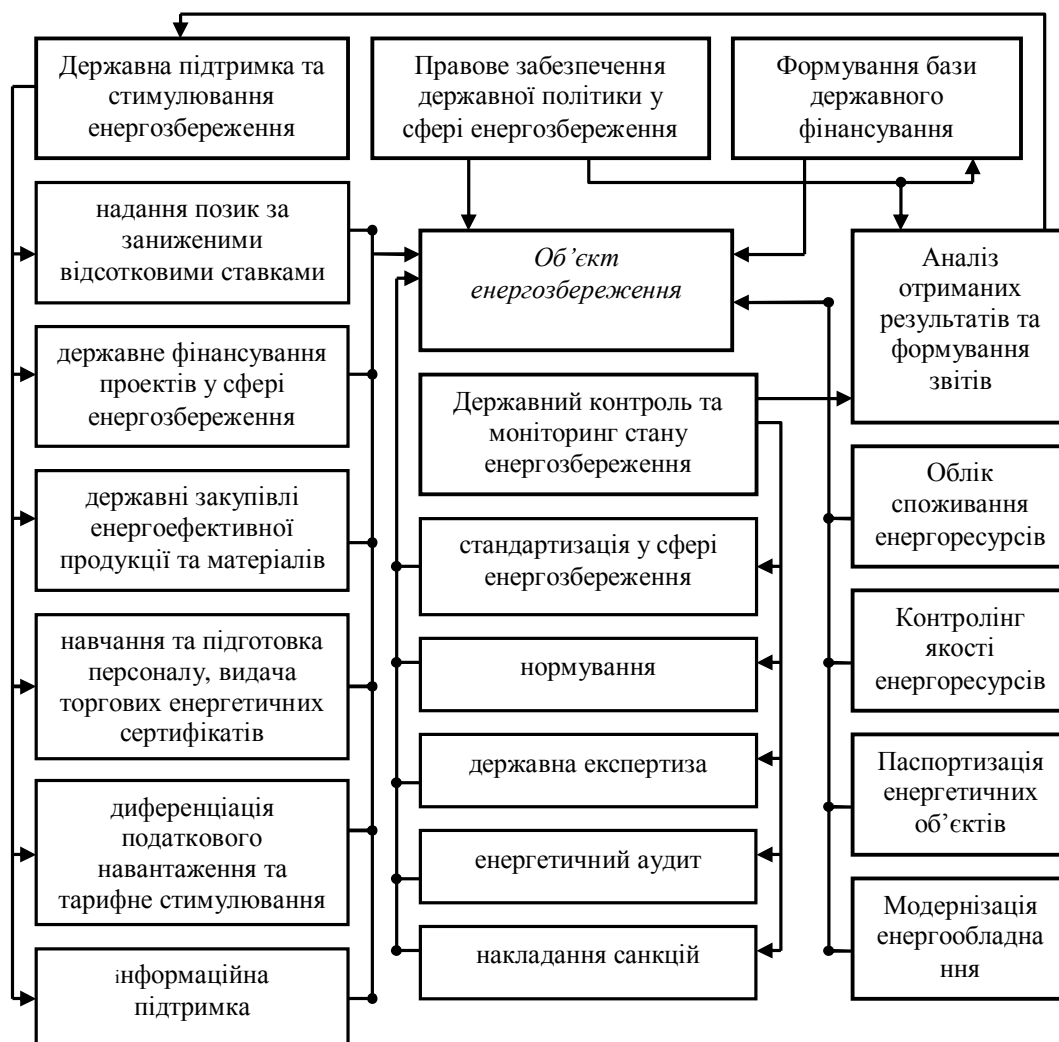


Рис. 2. Механізм державного управління у сфері енергозбереження [19]

Як організаційно-економічний механізм енергозбереження потрібно розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні показники з метою забезпечення ефективності її діяльності й отримання конкурентних переваг.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Реалізація існуючого потенціалу енергозбереження в Україні на підґрунті міжнародного досвіду – це шанс підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, відновити виробництво й створити додаткові робочі місця. У процесі дослідження визначено чинники, які впливають на енергоефективність і використання паливно-енергетичних ресурсів, а

також основні перспективні заходи, які необхідно впроваджувати в країні, з метою поліпшення енергоефективності, що призведе до прибутковості підприємств та економії енергетичних ресурсів. У процесі досліджень запропоновано структуру організаційно-економічного механізму державного управління у сфері енергозбереження, яка передбачає механізми інформаційного, інфраструктурного, організаційного та нормативно-правового забезпечення, а також механізми ціноутворення, фінансового забезпечення, стратегічного планування розвитку та мотивації енергозбереження. Перспективи подальших досліджень убачаємо у деталізації елементів запропонованої концептуальної структури організаційно-економічного механізму.

Список використаних джерел

1. Торкатюк В. І. Проблеми енергозбереження в контексті забезпечення енергетичної безпеки держави [Електронний ресурс]: ст. / В. І. Торкатюк, О. С. Салтанова, С. В. Мозговий та ін. – Харків, 2013. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/32271/1/86.pdf>.

2. Проект ЕЭК ООН «Повышение синергетического эффекта национальных программ стран-членов СНГ по энергоэффективности и энергосбережению для повышения их энергетической безопасности [Электронный ресурс] / Разработка Регионального плана действий и Рекомендаций по

- вопросам формирования и реализации политики в сфере повышения энергоэффективности и энергосбережения в странах СНГ, 2013 г. – Режим доступа: http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/energy/se/pdfs/ee21/EE21_Subregional_projects/RegionalActionPlanRus_Jan_2014_Final.pdf
3. Андрижьевский А. А. Энергосбережение и энергетический менеджмент / А. А. Андрижьевский, В. И. Володин. – Минск: Вышэйш. шк., 2005. – 294 с.
4. Гаприндашвілі Б. В. Энергосбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Б. В. Гаприндашвілі // БізнесІнформ – 2014. – № 8. – С. 213–217.
5. Гнідий М. В. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою / М. В. Гнідий, О. Є. Малярєнко // Проблеми загальної енергетики. – 2007. – № 15. – С. 1–21.
6. Гордієнко О. С. Энергосбереження транспортних підприємств / О. С. Гордієнко // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 1 (7). – Т. 5. – С. 13–14.
7. Данилов О. Л. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов / О. Л. Данилов, П. А. Костюченко. – М.: ЗАО «Технопромстрой», 2006. – 668 с.
8. Захарова О. В. Экономические аспекты энергосбережения на промышленных предприятиях / О. В. Захарова // Интегрированные технологии и энергосбережение. – 2002. – № 2. – С. 40–45.
9. Копейкин Б. В. Эффективность энергосбережения: опыт ПО «Невский завод им. Ленина» / Б. В. Копейкин, Е. А. Смирнов, Г. С. Багиев. – Л.: Энергоатомиздат, 1985. – 112 с.
10. Матарас Е. В. Реализация основных процессов энергосбережения в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Е. В. Матарас, Л. В. Олехнович // Студенческий вестн. – 2007. – № 10. – Режим доступа: <http://www.bru.mogilev.by>
11. Михайлов С. А. Место стратегии энергосбережения в стратегии социально-экономического развития региона / С. А. Михайлов, В. П. Мешалки, А. А. Балябина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 22–30.
12. Степанов В. С. Потенциал и резервы энергосбережения в промышленности / В. С. Степанов, Т. Б. Степанова. – Новосибирск: Наука. Сибир. отд-ние, 1990. – 248 с.
13. Про енергозбереження: Закон України від 01.07.1994 р. № 75/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 30. – Ст. 284.
14. Руководство по энергетической статистике / Международное энергетическое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iea.org/stats/docs/statistics_manual_russian.pdf.
15. Evaluation and Monitoring for the EU Directive on Energy End-Use Efficiency and Energy Services [Electronic resource]. – Access mode: http://www.evaluate-energysavings.eu/emeees/en/publications/reports/EMEEE_S_Final_Report.pdf.
16. Форум ENES 2013 «Путь к глобальной конкурентоспособности: повышение энергоэффективности нефтегазового комплекса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://enesxpo.ru/docs/prezentatsii_dlya_programmy/21112013/BCG.pdf
17. Гашо Е. Г. Энергосбережение в зеркале промышленной политики информационный. Информационный обзор / Е. Г. Гашо. – М.: Аналитический центр при правительстве РФ. – 2012. – 37 с.
18. Мітрахович М. М. Методика розрахунку основних показників енергоефективності підприємства [Електронний ресурс] / М. М. Мітрахович, І. С. Герасимчук // Науковий журнал. – 2009. – № 3. – Режим доступа до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nt/2009_3/20.pdf
19. Овчаренко Д. М. Організаційно-економічний механізм державного регулювання енергозбереження / Д. М. Овчаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 17. – С. 188–191.

Аннотация

Наталья Рекова, Иван Клопов

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Проведено исследование категорий «энергосбережения». Рассмотрены особенности организации системы государственного управления в сфере энергосбережения. Определены проблемные аспекты осуществления государственной политики в сфере эффективного использования энергетических ресурсов. Проанализированы самые результативные государственные программы энергосбережения ведущих стран мира. Предложено усовершенствовать механизм государственного управления в сфере энергосбережения, который призванный стимулировать эффективное использование энергоресурсов хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, механизм государственного регулирования, система показателей, энергетическая политика.

Summary

Nataliia Reкова, Ivan Klopov

ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC MECHANISM OF STATE ADJUSTING OF ENERGY-SAVINGS

Research of categories of «energy-savings» is conducted in the article. The features of organization of the state control system are considered in the field of energy-savings. Certainly problems aspects of realization of public policy in the field of the effective use of power resources. The most effective government programs of energy-savings of leading countries of world are analysed. Offered to perfect the mechanism of state administration in the field of energy-savings, which called to stimulate the effective use of energy resources by being subjects in charge.

Keywords: energy conservation, energy efficiency, state regulation mechanism, system performance, energy policy.

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено сучасний стан інвестиційного клімату і методи його оцінки в Україні. Проаналізовано проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну, їх вплив на розвиток національної економіки та розглянуто шляхи реалізації основних інвестиційних стратегій. Визначено переваги інвестування в Україну, головні причини, що стримують розвиток інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. На основі проведеного аналізу окреслені шляхи покращання інвестиційного клімату в Україні та можливості інтеграції її економіки у світовий фінансовий простір в умовах глобальної фінансової нестабільності.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційний клімат в Україні, інвестиційна привабливість, глобальна фінансова нестабільність.

Постановка проблеми. Проблематика іноземного інвестування та поліпшення інвестиційного клімату у різних країнах світу на сьогодні належить до найбільш актуальних питань, які дискутуються у економічній теорії та потребують свого вирішення на практиці. Необхідність подальшого теоретичного дослідження зумовлена останніми тенденціями інтернаціоналізації господарських зв'язків, її переходом у нову стадію свого розвитку – глобалізацію, для якої характерні свої особливості.

Для України, яка знаходиться на шляху формування ринкових відносин, питання іноземного інвестування належать до найбільш значних. Адже питання щодо сприяння залученню іноземних інвестицій постає, в основному, за умови недостатньої кількості внутрішніх ресурсів для модернізації економіки. Практична значущість даної теми обумовлена необхідністю формування чіткої та ефективної стратегії щодо залучення та регулювання іноземних інвестицій в економіці України, з урахуванням особливостей трансформаційного стану економіки з метою швидкої інтеграції у світове господарство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування сприятливого інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій в економіку різних країн світу, зокрема в Україну, знайшли відображення в дослідженнях відомих іноземних та вітчизняних фахівців, зокрема Є.Брігхема, Л.Вальраса, Р.Вернона, В.Гейця, А.Даніленка, В.Міщенко, В.Осецького, В.Сиденка, В.Сизоненка, А.Тобіна, С.Хаймера, С.Якубовського та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, у сучасних дослідженнях практично немає наукових розробок проблем формування сприятливого інвестиційного клімату з методологічних позицій системно-функціонального аналізу та теоретичної оцінки його ролі для країн із трансформаційною економікою і світового господарства у цілому. Основну увагу в дослідженнях іноземних і вітчизняних науковців присвячено питанням побудови активної

інвестиційної політики, а також застосування важелів державного регулювання цієї діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження інвестиційного клімату в Україні, чинників, які на нього впливають, і визначення заходів щодо його поліпшення в умовах глобальної фінансової нестабільності з урахуванням досвіду інших країн світу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розвиток національної економіки України, в умовах посилення глобальної фінансової нестабільності, неможливий без активізації інвестиційної діяльності, пошуку та залучення надійних іноземних інвесторів, які б уклали свої кошти на довгостроковій основі, забезпечуючи цим стабільний розвиток важливих сфер народного господарства. Україна на сучасному етапі розвитку її економіки повинна створити сприятливе інвестиційне середовище для залучення значних фінансових ресурсів. Адже інвестиції є джерелом коштів, необхідних для модернізації та розвитку української економіки. Вони сприяють залученню нових виробничих технологій, а також технологій ринкової поведінки.

У загальному визначені під інвестиційним кліматом прийнято розуміти сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які впливають на процес інвестування національної економіки, галузей та окремих підприємств. Варто особливо наголосити, що в даному визначенні не проводиться поділу між вітчизняними та іноземними інвестиціями [1]. Це дає змогу розглядати насамперед базові чинники, які впливають на економічну активність в країні.

Потенційно Україна може бути однією з провідних країн світу щодо залучення прямих та портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, кваліфікована й водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, природні ресурси та наявність відповідної інфраструктури. Та, попри ці суттєві переваги, інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою, оскільки інвестиційний клімат у ній досить ризикований. З кожним роком частка України у світових обсягах інвестицій

скорочується і в 2015 р. становила вже менш ніж 0,2% [2].

Події останніх років суттєво вплинули на економічну систему України, призвели до її глибоких структурних деформацій. Збройний конфлікт на Сході України, політична й економічна нестабільність викликали відплив прямих іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для інвесторів та високий ступінь ризику. Така ситуація негативно вплинула на платіжний баланс країни. З початку 2014 року Україна втратила більше 10 млрд. дол. США інвестицій, у той час як приплив капіталу становив лише близько 3 млрд. дол. США. В сучасних умовах Україна не спроможна забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує притоку іноземного капіталу. Ситуація ускладнюється зростаючою конкуренцією на світових ринках капіталу між різними країнами світу [2].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) в Україну за весь час інвестування на 31.12.2015 р. становив лише 51,2 млрд. дол. США, з них – 43,4 млрд. дол. США акціонерного капіталу. Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Зокрема, з країн ЄС із початку інвестування внесено – 33,1 млрд. дол. США інвестицій (76,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10,3 млрд. дол. США (23,8%). Найбільше інвестицій надійшло з Кіпру – 11,8 млрд. дол. США, Нідерландів – 5,6 млрд. дол. США та Німеччини – 5,4 млрд. дол. США. При цьому заборгованість українських підприємств за кредитами, позиками та іншими зобов'язаннями (борговими інструментами) перед прямими іноземними інвесторами на 31.12.2015 р. становила 7,8 млрд. дол. США [3].

Структура прямих інвестицій у розрізі країн-донорів свідчить про низький рівень інтересу і довіри до України з боку її стратегічних політичних партнерів (Польщі, Канади та США). Варто також зазначити, що в 2014-2015 рр. відбулося падіння інвестицій навіть з Кіпру, через який український і російський бізнес реінвестують кошти в Україну. Неоднорідною є й інвестиційна привабливість регіонів України. Лідерами в залученні інвестицій багато років поспіль є місто Київ та Київська область, Дніпропетровська і Харківська області [3]. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Значною проблемою для збільшення інвестицій є також відсутність державної концепції структурної перебудови економіки і, зокрема, інвестиційної програми із чітким визначенням галузевих та кількісних потреб в інвестиційних ресурсах. Але, саме інвестиційна активність є одним з найважливіших результатів

будь-яких перетворень у галузі економіки. Привертає увагу і той факт, що за явної нестачі іноземних інвестицій в Україні щорічно відбувається їхній відтік за кордон, а також зворотний рух, тобто інвестування Україною інших країн.

Обсяги відпливу прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) з України, порівняно навіть з їх невисокими надходженнями, у цілому незначні та на 31.12.2015 р. становили лише 6,2 млрд. дол. США, у т.ч. у країни ЄС – 6,0 млрд. дол. США (96,7% загального обсягу), в інші країни світу – 0,2 млрд. дол. США (3,3%). Прямі інвестиції з України здійснено до 47 країн світу, переважна їхня частка спрямована до Кіпру (93,7%). Це свідчить про те, що для України залишається актуальною проблема відпливу капіталу через офшорні зони. Загальний обсяг інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) в економіку країн світу становив 6,4 млрд. дол. США. Вимоги українських інвесторів за борговими інструментами до підприємств прямого інвестування за кордоном на 31.12.2015 р. становили 0,2 млрд. дол. США [3].

Отже, Україна, незважаючи на це, залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться і осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні. За результатами дослідження Світового банку «Doing Business 2015», за легкістю ведення бізнесу Україна вперше увійшла в ТОП-100, піднявшись за рік на 16 позицій і зайнявши 96 місце серед 189 країн світу (у 2014 р. – 112 місце, а у 2013 р. – 140). Укладачі рейтингу відзначили ряд покращень у бізнес-кліматі України: спрощення процесу сплати податків для компаній, завдяки введенню електронної системи декларацій та єдиного соціального податку; зменшення кількості центральних органів виконавчої влади, що здійснюють нагляд у сфері господарювання; адаптація українських стандартів до європейських. Крім того, Україну було визнано країною, що досягла гарних результатів щодо покращення регуляторного середовища серед усіх країн світу ще у 2012/2013 р. [4].

Ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено. З 01.01.2013 р. набрав чинності Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який визначає особливості оподаткування ввезним митом суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, зокрема, звільнення від сплати ввезного мита та податку на прибуток до 2017 р. [5].

Разом з тим, більшість цих заходів лише незначно поліпшили існуючу систему, і Україна в рейтингу поступається як країнам-членам ЄС,

так і своїм найближчим сусідам, включно з РФ. За результатами досліджень Європейської бізнес асоціації (ЄБА) показник індексу інвестиційної привабливості у 2015 р. склав 2,51 і так і не перевищив докризовий рівень 2011 р., залишаючись в негативній площині (є нижчим за 3 бали). Занепокоєність іноземних інвесторів викликає і високий рівень криміналізації економіки України, насамперед розгул організованої злочинності та корупція, що безпосередньо впливають на діяльність іноземних компаній у країні [6; 7].

Для подальшого покращення місця України у рейтингу Світового банку «Doing Business» актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Отже, особливого значення для створення сприятливого інвестиційного клімату і посилення інвестиційної активності, на території України, набувають правові гарантії для іноземних інвесторів. Відповідно до чинного законодавства для них встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Крім того, для окремих суб'єктів може встановлюватися пільговий режим.

Зокрема, Закон України «Про іноземні інвестиції» гарантує іноземних інвесторів від примусових вилучень (націоналізації, реквізиції або конфіскації), окрім передбачених законодавчими актами виняткових випадків і тільки в суспільних інтересах. Надаються також гарантії, щодо незаконних дій державних органів та їх посадових осіб. Передбачається надання компенсацій і відшкодування збитків іноземним інвесторам у випадках порушення державними органами вимог законодавства щодо іноземних інвестицій. Відшкодування збитків може включати врахування упущеної вигоди і моральної шкоди. У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його коштів в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі. Держава також гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків і інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах унаслідок здійснення іноземних інвестицій [1].

З метою належної реалізації національних зовнішньоекономічних пріоритетів, сприяння виходу українських експортерів на зовнішні ринки, захисту їх економічних і торговельних інтересів за кордоном та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України було підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

Для активізації роботи щодо розвитку та реалізації інвестиційного потенціалу України, підтримки пріоритетних інвестиційних проєктів, поліпшення інвестиційного клімату в державі, забезпечення захисту прав інвесторів, Україна ще у 2000 р. приєдналась до Вашингтонської Конвенції 1965 р. по врегулюванню інвестиційних спорів між державою та фізичними і юридичними особами інших країн. Ця багатостороння конвенція передбачає можливість звернення іноземних інвесторів до юрисдикції Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів [8].

Для сприяння ефективній взаємодії інвесторів з державними органами Урядом України на регулярній основі проводяться бізнес-форуми за участю потенційних іноземних інвесторів. Крім того, з квітня 2013 р. при МЗС функціонує Рада експортерів та інвесторів України, а у грудні 2014 р. Указом Президента України було утворено Національну інвестиційну раду. Зазначені заходи покликані сприяти покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій в економіку держави [2].

Отже, трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, дедалі більше залучають її до загальносвітових процесів глобалізації фінансових потоків. Але, на жаль, поки що це залучення недостатньо ефективне. Досвід останніх років засвідчив низький рівень контрольованості фінансових потоків і диспропорцію в їхній структурі. Іноземні інвестиції, залучені в Україну, поки що не здійснили очікуваного позитивного впливу на національну економіку.

Вищезазначене свідчить про необхідність суттєвого вдосконалення державної політики щодо створення сприятливих умов для ведення бізнесу на території України та залучення до української економіки іноземних інвестицій. Базовою причиною низького рівня іноземних інвестицій в Україну є невідповідність між рівнем інвестиційних ризиків і рівнем прибутковості інвестицій. Високий ризик вимагає високої прибутковості, між тим, легальна прибуткова діяльність у реальному секторі економіки проблемна.

Також серйозним негативним чинником на шляху іноземного капіталу в українську економіку є слабкість національної банківської системи. Важливу роль у її становленні та розвитку могла б відіграти діяльність іноземних банків на внутрішньому фінансовому ринку України, які б не тільки стимулювали національні комерційні банки до підвищення ефективності їхньої роботи в умовах зростаючої конкуренції, а й могли б стати джерелом інвестиційних ресурсів. Але, протягом 2014-2015 рр. відбулося значне скорочення банківських установ. На 01.01.2016 р. у банківській системі України зі 180 банків залишилось лише 117, із них банків з іноземним капіталом 41, у т.ч. 17

банків із 100% іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків становить 43,3%. Але, рівень капіталізації банківської системи України не відповідає сучасним потребам національної економіки і значно поступається іншим країнам Європи і світу [3; 9].

Таким чином, у теперішніх умовах доцільно сконцентрувати зусилля насамперед на заходах щодо мобілізації і підвищення ефективності використання внутрішніх інвестиційних ресурсів, які формуються за рахунок заощаджень населення та суб'єктів підприємницької діяльності. І навіть незначне поліпшення у цій сфері спроможне нині дати Україні значно більший економічний ефект, ніж помітне збільшення потоку іноземних інвестицій. Відповідно до цього, якщо в Україні не вдасться сформувати сприятливий інвестиційний клімат, то в подальшому можна не говорити про економічний розвиток або ефективну соціальну політику. Україна має орієнтуватися насамперед на національних інвесторів.

Отже, в Україні продовжує зберігатися цілий ряд факторів, що роблять інвестиційний клімат недостатньо сприятливим. Це фактично зводить нанівець ті переваги, які вона могла б запропонувати іноземним інвесторам. Водночас кожен із цих чинників відрізняється за ступенем впливу на інвестиційну активність західних компаній. Тому концентрація зусиль держави у зміні найліпше ключових чинників дала б можливість досягти вагоміших результатів, ніж спроба перебороти відразу всі інвестиційні проблеми. Досвід інших держав свідчить, що таким ключовим чинником є соціально-політична і макроекономічна стабільність, без досягнення якої важко залучити іноземний капітал у національну економіку.

Важливим етапом щодо залучення іноземних інвестицій в Україну має також стати створення відповідної інвестиційної інфраструктури: мережі інвестиційних фондів, страхових компаній, інформаційно-консалтингових центрів. На жаль, цей процес стримується цілим рядом факторів політичного, економічного, юридичного і соціально-психологічного характеру. Йдеться, насамперед, на думку експертів, про відсутність гарантій повернення вкладених коштів та недавню динаміку українського ВВП. Водночас активізація

співпраці України з такими організаціями, як багатостороннє Агентство з гарантування інвестицій, що входить до групи Світового банку, або з американською Корпорацією закордонних приватних інвестицій, з якими наша держава раніше підписала відповідні угоди, сприяли б поліпшенню ситуації щодо надання гарантій іноземним інвесторам [9; 10; 11].

В якості спеціального заходу заохочення іноземних інвестицій можливе зниження рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями у визначених пріоритетних галузях економіки при перевищенні інвестиціями певного розміру або виконанні завдань створення нових робочих місць, виконанні соціальних функцій, здійсненні інноваційної діяльності тощо. Особливий наголос слід зробити на можливостях спільного фінансування інвестиційних проєктів вітчизняними та зарубіжними інвесторами, яке дозволяє поєднати зарубіжні фінансові ресурси з досвідом ведення бізнесу в нашій країні, а також, фактично, закладає основу для створення українських ТНК [12].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Формування сприятливого інвестиційного клімату – одне зі стратегічних завдань, що сьогодні стоять перед українською державою, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка. Тому проблема підвищення інвестиційної привабливості національної економіки України надзвичайно актуальна і важлива. Притоку в інвестиційну сферу національного та іноземного капіталу перешкоджають політична нестабільність, інфляція, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення. Взаємопов'язаність цих проблем посилює їх негативний вплив на інвестиційну ситуацію.

Для розвитку інвестиційної привабливості нашої країни та з метою ефективної реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики державою повинне здійснюватися належне регулювання інвестиційної діяльності. Відсутність такого регулювання може вести до експлуатації іноземними інвесторами дешевих ресурсів (робочої сили, сировини, виробничих фондів, інше) без належної компенсації.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про іноземні інвестиції» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Інвестиційний клімат в Україні // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.me.gov.ua. – Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.
3. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Офіційний сайт проєкту Світового банку «Doing business» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org>.
5. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua>.

7. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.

8. Правове регулювання іноземних інвестицій / В.М. Коссака, В.Н. Денисов, Н.Є. Кузнецова та ін. / За ред. В.М. Коссака. – К.: УЦПС, 2014. – 176 с.

9. Міщенко В. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В. Міщенко // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 3-11.

10. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення: монографія / А.І

Даніленко, В.В. Зимовець, В.І. Сіденко та ін.; за ред. А.І Даніленко. – К.: ІЕП НАН України, 2012. – 348 с.

11. Структурні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [Т.2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. В.М. Геєця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2010. – 564 с.

12. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний, та ін. – К.: НІСД, 2013. – 144 с.

Аннотація

Руслана Білик

ПУТИ УЛУЧШЕННЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Исследовано современное состояние инвестиционного климата и методы его оценки в Украине. Проанализированы проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в Украину, их влияние на развитие национальной экономики и рассмотрены пути формирования и реализации основных инвестиционных стратегий. Определены преимущества инвестирования в Украину, главные причины, которые сдерживают развитие инвестиционной деятельности субъектов предпринимательства и предложены основные пути их решения. На основе проведенного анализа очерчены пути улучшения инвестиционного климата в Украине и возможности интеграции ее экономики в мировое финансовое пространство в условиях глобальной финансовой нестабильности.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционный климат в Украине, инвестиционная привлекательность, глобальная финансовая нестабильность.

Summary

Ruslana Bilyk

DIRECTIONS OF INVESTMENT CLIMATE IMPROVEMENT IN UKRAINE UNDER GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY

The paper examines the present state of investment climate in Ukraine and its estimating procedures. Analyzes the problems of attracting foreign direct investments into Ukraine and their impact on the national economy, presents the methods of creation and implementation of the major investment strategies in Ukraine. The advantages of investing in Ukraine, the main reasons hampering the development of investment entities have been defined and basic solutions have been offered. Based on the research findings, directions of investment climate improvement in Ukraine and prospects for integration of its economy into the global financial environment have been outlined under financial instability.

Keywords: foreign investment, investment climate in Ukraine, investment potential, global financial instability.

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянено методи визначення рівня економічної безпеки підприємства, їх ключові аспекти позитивні та негативні сторони. Установлено, що відсутність загальновизначеної методики її оцінки пояснюється складністю математичної формалізації багатьох явищ і процесів цієї проблеми.

Ключові слова: *рівень економічної безпеки підприємства, інтегральний показник, загрози, небезпеки*

Постановка проблеми. На даний час вітчизняний досвід теоретико-методологічної бази діагностування рівня економічної безпеки підприємства перебуває на етапі формування, а кількість методів і способів визначення постійно поповнюється. Діагностування рівня економічної безпеки для підприємства є багатовимірне та складне завдання. Проте від його вирішення залежить своєчасність вжиття заходів протистояння загрозам і небезпекам, спрямованих на збереження стабільної та прибуткової роботи суб'єктів господарювання, забезпечення захисту інтересів як власників, так і всього колективу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств, описаних у літературних джерелах багатьох вітчизняних авторів, у них відображені різні бачення та розуміння самого поняття «економічна безпека підприємства» та ідеології її оцінки [1-11].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проаналізувати основні методи визначення рівня економічної безпеки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Рівень економічної безпеки визначається шляхом порівняння індикаторів фактичних показників за результатами оцінки загроз економічній безпеці підприємства та ефективності заходів для їхнього запобігання.

Для оцінки стану чи визначення рівня економічної безпеки підприємства використовуються відповідні критерії і показники економічної безпеки. Тобто, йдеться про те, що саме є предметом аналізу і оцінювання. У літературних джерелах є різні думки з даного питання. Під критерієм оцінювання економічної безпеки належить розуміти ознаку, за якою визначається стан і здатність системи протидіяти загрозам чи проявам небезпеки. Кожен критерій має якісне чи кількісне вираження – показник, що свідчить про стан системи протидіяти загрозам чи проявам небезпек. При прийнятті рішення щодо організації економічної безпеки підприємства важливе значення має не тільки сам показник того чи іншого критерію, а його граничне значення (граничний показник). Граничний показник сигналізує, з одного боку, про зону безпеки, а з іншого – про розвиток небезпеки [1, с. 43].

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розробило методичку розрахунку рівня економічної безпеки, яка затверджена наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. Дана методика розроблена з метою визначення рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки держави і визначає перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи обчислення інтегрального індексу економічної безпеки [2].

Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та в окремих сферах діяльності. Інші органи виконавчої влади, наукові інститути в межах своєї компетенції можуть використовувати цю методичку та визначати рівень складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, попередження та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері. Використовуючи градацію значень індикаторів, доцільно застосовувати методичку Міністерства економіки України для показників визначення економічної безпеки підприємства [3].

Зазначимо, що велика кількість економістів відзначають неточність вихідних даних при використанні даної методички.

Деякі вчені [4, 5, 6] вважають за доцільне при визначенні рівня економічної безпеки використовувати комбінації загальновідомих і перевірених практикою методик, таких як STEP, SWOT, SPACE та ФВА-аналіз. Дані методи є невід'ємною складовою оцінки розвитку підприємств і включають: аналіз сильних і слабких сторін, зовнішніх загроз, оцінку надійності прогнозування.

Використання STEP-аналізу дозволяє дати оцінку зовнішній економічній ситуації комплексно, аналізуючи вплив на неї суспільних, технологічних, економічних та політико-правових факторів. За результатами аналізу можна здійснити оцінку зовнішньої економічної ситуації на досліджуваному підприємстві, що складається у сфері виробництва та комерційної діяльності. Одним із інструментів аналізу

внутрішніх факторів виробництва визначають також SWOT-аналіз, за допомогою якого виявляються ринкові умови підприємства, в яких воно функціонує: його сильні та слабкі сторони, загрози та можливості їх подолання [7, 8].

У сучасній науковій літературі пропонується значна кількість різноманітних загальнонаукових до авторських методик та пропозицій оцінки рівня економічної безпеки підприємств. Серед яких найбільш застосовуваним є ресурсно-функціональний підхід. Він передбачає визначення рівня економічної безпеки за допомогою оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, інформації та технологій, техніки та обладнання, а також права). Дану методику визначення економічної безпеки підприємства вивчають у своїх працях вітчизняні вчені І. Мойсеєнко і О. Мартинюк [9]. Даний метод передбачає проведення оцінки економічної безпеки за рівнем стану складових економічної безпеки підприємства. Відповідно до ресурсно-функціонального підходу для адекватної оцінки досліджується основна сутність функціональної складової економічної безпеки організації, «...під якою розуміється певна сукупність процесів, які складають єдину групу з погляду їх функціональної ролі в забезпеченні економічної безпеки організації».

При застосуванні цього підходу оцінювання рівня економічної безпеки підприємства ототожнюється з аналізом стану його фінансово-господарської діяльності. При цьому серед джерел негативних впливів на економічну безпеку виділяються свідомі чи несвідомі дії

$$P_{ek} = F(X_i) = b_1 f(x_1) + b_2 f(x_2) + \dots + b_n f(x_n) \quad (1)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n основні показники діяльності підприємства;

$f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ - локальні функції, які показують залежність рівня економічної безпеки від відповідних показників діяльності підприємства;

b_1, b_2, \dots, b_n - питома вага значущості кожного показника для економічної безпеки підприємства;

n - кількість показників, за якими проводиться характеристика економічної безпеки підприємства.

Однак даний метод в основному також дістав своє визнання і використовується для визначення та оцінки економічних загроз розвитку країни. Ще один метод визначення економічної безпеки підприємства – прибутково-інвестиційний, який формується на основі відбору критеріїв для її визначення на основі розуміння сутності економічної безпеки підприємства як такої. Розробниками даного методу є відомі економісти В.П Пономарьов, Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко [11, с. 98-115]. Вони розглядають економічну безпеку

окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання та збіг об'єктивних обставин.

Перевага цього підходу – його комплексний характер. Економічна безпека підприємства розглядається надто детально і ототожнюється із самою діяльністю підприємства. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства за усіма підходами формується на основі обробки інформації за статистичними даними, що дуже його ускладнює, адже більшість аспектів, на які звертається увага в методиці, важко піддаються математичному обґрунтуванню, а деякі не піддаються взагалі. Проте і в ньому існує ряд недоліків. Фахівці зазначають, що даний метод визначення економічної безпеки підприємства дуже наближений та не має кількісного конкретного вираження, а намагання охопити всі функціональні напрями діяльності підприємства призводить до нечіткого визначення економічної безпеки підприємства та ототожнює отримане значення зі значенням ефективності використання ресурсів.

Часто застосовуваний економістами за кордоном економіко-математичний метод, який пропонують використовувати в Україні Д. Ковальов та І. Плетнікова [10]. Економіко-математичний аналіз економічної безпеки підприємства полягає в розрахунку критерію (інтегрального показника) економічної безпеки підприємства. За твердженням розробників методу, вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на економічну безпеку підприємства дістає свій прояв у зміні показника його діяльності. Рівень економічної безпеки підприємства за економіко-математичним методом визначається наступним чином:

підприємства як міру узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Основним критерієм (інтересом) підприємства в даному методі пропонується розглядати прибуток підприємства. Вчені стверджують, що сам показник прибутковості підприємства не може в повній мірі характеризувати економічну безпеку, а тому пропонують для оцінки рівня економічної безпеки здійснювати порівняння обсягу інвестицій підприємства з обсягом прибутку.

Даний підхід у виборі критерію економічної безпеки підприємства ґрунтується на визначенні значення розширеного відтворення виробничих фондів підприємства для реалізації його інтересів та гармонії з інтересами зовнішнього середовища.

На думку вчених, найвищого рівня економічної безпеки підприємство досягає тоді, коли його виробничо-господарська діяльність є прибутковою. Основою економічної безпеки є прибуток, отриманий у результаті взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем. Чим більша гармонія у взаємодії та узгодженість інтересів, тим більше прибутку отримує підприємство. Визначення рівня економічної

безпеки підприємства за даним методом здійснюють шляхом оцінки і порівняння бруто-інвестицій та обсягу ресурсів підприємства, які

необхідні для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Методика розрахунку критерію економічної безпеки підприємства має такий вигляд:

$$P_{Е.Б.} = \frac{BI^i}{I_{К.Б.}^i} \quad (2)$$

де, BI^i – бруто-інвестиції в i -тому році;

$I_{К.Б.}^i$ – інвестиції в i -тому році, необхідні для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Даний метод серед учених має як своїх прихильників, так і противників. Адже величина прибутку та рівень інвестицій не можуть у повній мірі характеризувати та показувати рівень економічної безпеки підприємства. Вважаємо, що інвестиції є функцією багатьох змінних і залежать як від зовнішніх, так і від внутрішніх впливів.

Аналіз вищеописаних методів оцінки рівня економічної безпеки підприємств дозволяє стверджувати, що кожна із розглянутих нами методик має певні обмеження у використанні, а тому не дає можливості повно і точно визначити становище, у якому перебуває те чи інше підприємство. Із зростанням рівня економічної безпеки підприємства зростає ефективність його господарської діяльності та конкурентоспроможності. А зі зростанням показників ефективності виробництва представляється можливим реалізувати в повній мірі заходи з його економічної безпеки.

Для визначення рівня економічної безпеки найбільш вагомою вважаємо методику визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки. А саме: визначення інтегрального показника рівня економічної безпеки підприємства на основі використання експертних оцінок і математичного апарату, що спрощує практичне використання даного методу. Під інтегральним показником рівня економічної безпеки розуміємо узагальнюючий показник, який комплексно характеризує стан підприємства. Вважаємо, що рівень економічної безпеки на підприємстві залежить від трьох основних показників: фінансово-економічної стабільності підприємства, техніко-технологічного забезпечення та плинності та кваліфікації кадрів.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Г. Васильців. — Львів : Арал, 2008. — 384 с.
2. Наказ Міністерства економіки України №60 від 02.03.2007р. «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ua-info.biz/legal/basejw/ua-qmtype/index.htm>.
3. Методика оцінки рівня економічної безпеки дистанції колії / І. Л. Назаренко, Т. Г. Сухорукова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2014. - Вип. 48. - С. 64-69.

Підсумовуючи кожен з часткових показників, обчислюємо загальний. Порівняння його значення дає підстави зробити висновок про характер змін в котромусь із напрямів по відношенню до зазначених складових. Гармонізація поставлених цілей передбачає визначення показників для кожного з них (ЕБ= Σ (ЕБІ, ЕБП, ЕБПІ)) та регулювання їх відповідно до виявлених відхилень. Така діагностична модель дозволяє виявити проблеми підприємства та удосконалити процеси управління, завдяки охопленню багатьох аспектів формування цілей та задач.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розглянуті в дослідженні методи є лише невеликою частиною з сукупності запропонованих вченими для визначення рівня економічної безпеки підприємства. Та на даний час не досягнуто єдиного консенсусу стосовно одного, який би задовольняв усі критерії, які вважають ключовими при його визначенні. Багато з існуючих методів оцінки характеризуються відсутністю чітких фіксованих меж інтегрального показника та надто громіздкі і складні для практичного застосування. Інші ж, навпаки, пропонують аналізувати діяльність підприємства в цілому, здійснюючи оцінку лише одного показника (моделі прогнозування банкрутства, аналіз показника дієвості підприємства). Важливим і актуальним для підприємства є завдання внутрішньої самооцінки та прогнозування свого стану з погляду виконуваних ним виробничих функцій, вживання різноманітних засобів захисту даних функцій, тобто забезпечення його економічної безпеки від різних загроз зовнішнього та внутрішнього походження, що негативно впливають на розвиток потенціалу підприємства, створення системи моніторингу індикаторів економічної безпеки, обґрунтування та встановлення їх граничних значень.

4. Протопова Н. А. Методика оцінювання рівня економічної безпеки підприємства / Н. А. Протопова // Науково-виробничий журнал : Держава та регіони, 2011. – С. 190-193.
5. Нижник В. М. Тенденції та оцінка чинників підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудування : [монографія] / В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 359 с.
6. Новак А. Я. Як підняти українську економіку : [монографія] / А. Я. Новак. – Вид.2-ге доп. – К : Гнозис, 2007. – 344 с.
7. Саміотика вирішення проблем ресурсно-економічної безпеки / [Андрушків Б.М., Паляниця

В.А., Погайдак О.Б. та ін.] – Тернопіль : Тернограф, 2013. – 306 с.

8. Карчевська Л. О. Система принципів забезпечення економічної безпеки підприємства / Л. О. Карчевська // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – №38. – С. 44–49.

9. Мойсеєнко І. П. Методика діагностики рівня економічної безпеки банку / І. П. Мойсеєнко, О. А. Мартинюк // Збірник наукових праць «Економічні науки», 2012. – вип.8. – С. 55-65.

10. Ковалев Д. Количественная оценка уровня экономической безопасности предприятия / Д. Ковалев, И. Плетникова // Экономика Украины. – 2001. – № 4. – С. 35–40.

11. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення : [монографія] / Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

Аннотация

Ольга Мишківч

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены методы определения уровня экономической безопасности предприятия, их ключевые аспекты, положительные и отрицательные стороны. Установлено, что отсутствие общих критериев определенной методики ее оценки объясняется сложностью математической формализации многих явлений и процессов этой проблемы.

Ключевые слова: уровень экономической безопасности предприятия, интегральный показатель, угрозы, опасности

Summary

Olga Mushkovuch

DESCRIPTION METHODS FOR DETERMINING LEVEL ECONOMYCHESKOY SECURITY ENTERPRISES

In the article the methods of determining the level economic safety of enterprise, key aspects of both positive and negative sides. It was established that the lack of common definitions of evaluation techniques due to the complexity of the mathematical formalization of many phenomena and processes of this problem.

Keywords: the level of economic security, integral index, threat, danger

ПОВЕДІНКОВІ ПІДХОДИ У МЕТОДОЛОГІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Досліджується проблема взаємозв'язку між принципами стратегічного управління, що застосовуються представниками різних шкіл стратегічного управління, та способами прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано необхідність застосування поведінкових підходів у теорії і практиці сучасного менеджменту. Доведено, що ці підходи мають розрізнятися залежно від завдань, що стоять перед організацією, та наявних реальних поведінкових моделей, які можуть ефективно застосовуватися у конкретних умовах реалізації стратегічних завдань.

Ключові слова: стратегічний менеджмент; школи стратегічного управління; принципи стратегічного управління; поведінкові підходи у менеджменті; функції менеджерів.

Постановка проблеми. Сучасні теоретичні засади стратегічного менеджменту свідчать про наявність інтегративних тенденцій у формуванні та розвитку наукових підходів до управління організаціями. Це пояснює органічний взаємозв'язок та взаємопроникнення об'єктів їх дослідження, що зумовлює природне зародження нових шкіл менеджменту у межах розвитку попередніх, поєднання їх наукових надбань через інтеграцію наукових ідей і технологій реалізації класичного, функціонального, поведінкового, мотиваційного, кількісного, системного і ситуаційного наукових підходів до менеджменту.

Серед наведених підходів особливе місце займають поведінкові та мотиваційні теорії менеджменту, що пояснюється, зокрема, особливостями переходу управлінців від довгострокового планування та поточного (тактичного) управління у виробничій сфері до стратегічного менеджменту. Така тенденція ґрунтується на специфіці принципів стратегічного управління, до яких належать: 1) організація розглядається як відкрита система, на яку впливає ряд факторів зовнішнього середовища; 2) головні передумови успіху знаходяться не всередині, а поза організацією; 3) застосовується ситуаційний підхід до управління; 4) відбувається децентралізація управління; 5) підприємство розглядається не тільки як економічна, а й як соціальна система; 6) пріоритетне значення має організаційна культура. Нові підходи до управління ґрунтуються на: використанні нових методів управління; врахуванні специфічних особливостей функціонування сучасних організацій; застосуванні сучасних технологій та нових засобів інформації та комунікації; використанні нових характеристик професійних здібностей працівників [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічний менеджмент як теорія і практика управління почав застосовуватися із середини ХХ ст. в американських компаніях, а у 80-х

роках з'явилися національні моделі стратегічного управління у європейських країнах та в Японії. Поведінкові ж теорії менеджменту почали формуватися у 30-х роках ХХ ст. Їх методологічні засади заклали представники школи поведінських наук (біхевіоризму), вихідна передумова якого полягає у необхідності вивчення не свідомості, а поведінки людини. Відповідно до цієї теорії поведінка являє собою реакцію на стимул, а повторення позитивних стимулів закріплює позитивну реакцію, чим самим виробляє стійку поведінку. Структура мотивів виступає як внутрішня характеристика праці. Позитивна мотивація – головний фактор успішності виконання роботи.

У теорії менеджменту дослідження мотивації становить особливий напрям. Значний внесок у цю сферу знань здійснили Е. Мейо (теорія людських відносин), Р. Лайкерт (теорія стилів лідерства), А. Маслоу (ієрархічна теорія потреб), Ф. Герцберг (двох факторна теорія мотивації), Д. Мак Грегор (теорія «Х» і «У»), Б. Басс (теорія ефективної організації).

Сучасні поведінкові підходи до управління закладено як у працях з теорії управління [2], так і у дослідженнях психологів і соціологів [3]. Економіко-теоретичні дослідження стратегічної поведінки фірм представлено у працях А. Курно, Дж. Бертрана, А. Боулі, Ф. Еджворта, Г. Хотеллінга, Е. Чемберлен, Дж. Робінсон, Дж. фон Неймана і О. Моргенштейна, Дж. Неша та інших вчених. Підтвердженням важливості їх використання стало те, що у 2002 році лауреатом Нобелівської премії з економіки став Д. Канеман – основоположник психологічної (поведінкової) економічної теорії, «за застосування психологічної методик в економічній науці, особливо – при дослідженні формування суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності». І. Ансофф, П. Друкер, М. Портер розробили засади стратегічної поведінки фірм в умовах конкуренції. Г. Саймон, Дж. Марч, Ч. Ліндблом, В. Врум, М. Круазье тривалий час цілеспрямовано досліджували

процеси прийняття рішень в організаціях і розробили для їх опису багато оригінальних моделей, які значно вплинули на розвиток менеджменту та стали згодом «абеткою» теорії управління.

У працях сучасних науковців висвітлюються окремі аспекти використання методології інших соціальних наук в управлінні. Зокрема, синергетичні підходи до управління персоналом використовуються у працях В. Варцаби [4], А. Полянської, С. Афонькіна [5], А. Серікова, А. Кабанець [6].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, до сьогодні у теорії управління не існує системних досліджень впливу поведінкових чинників на прийняття стратегічних рішень. З нашого погляду, не вистачає обґрунтування специфіки та необхідності використання поведінкових підходів саме у стратегічному управлінні.

Формулювання цілей статті. Мета статті – показати необхідність застосування поведінкових підходів у теорії і практиці сучасного менеджменту на основі обґрунтування їх взаємозв'язку із принципами стратегічного управління.

Викладення основного матеріалу дослідження. Особливістю історії управлінської думки виступає той факт, що кожна з наступних теорій не заперечувала попередні підходи до управління, а доповнювала вже існуючі, відкриваючи нові грані, чинники, механізми, способи розв'язання управлінських завдань та прийняття управлінських рішень. Не виключенням стала й теорія стратегічного управління. І. Ансофф визначив стратегічне управління як діяльність, що пов'язана з постановкою мети і завдань організації та підтриманням взаємовідносин між організацією і оточенням, які дозволяють їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприймаючою до зовнішніх умов. За таких умов нова сучасна філософія управління базується на тому, що об'єднання чи підприємства ні в якому разі не розглядаються як замкнена, відокремлена система. На основі комплексного ситуаційного аналізу головні передумови успіху її розвитку відшукуються в економічному, науково-технічному та соціально-політичному оточенні господарської одиниці. Основна увага акцентується на тому, чи зуміє підприємство своєчасно передбачити розвиток зовнішніх для нього процесів і подій, розпізнати майбутні загрози і переваги, нові ділові можливості та зробити з цього свої висновки, негайно адаптуватись до нових умов.

Важливою рисою стратегічного менеджменту став підхід до визначення концепції підприємства одночасно як соціальної й економічної системи. Новим фактором у розвитку підприємств є їх об'єктивна соціалізація, тобто перетворення чисто

виробничих систем у виробничо-соціальні системи – новітні соціальні фабрики. За таких умов основний наголос ставиться на стиль керівництва, нову роль і місце працівників, їх поступове перетворення у співвласників, особливості їх характерів та реакцію на управлінські рішення. Людський фактор стає вирішальним у формуванні високого рівня ефективності управління. Отже, у сучасному стратегічному управлінні особливого значення надається фактору організаційної культури, типом взаємодії кожної людини в умовах ускладнення ситуації, діловій етиці і моралі.

Ще однією суттєвою рисою стратегічного менеджменту є демократизація управління, активізація творчого потенціалу робітників для спільного розв'язання проблем, через що знижується адміністративний тиск корпоративного менеджменту на нижні рівні управління, ведеться політика, спрямована на пом'якшення соціальних протиріч, установлюються неформальні зв'язки між співробітниками, створюються гнучкі організаційні структури, що базуються на потребах фірми.

Динамічні зовнішні умови створюють необхідність постійного перегляду стратегічних цілей, збалансування між стабільністю та змінністю підприємства. Керівники повинні забезпечувати стратегічну гнучкість, тобто здатність підприємства до формування превентивних управлінських заходів і швидкого реагування на зовнішні зміни для підтримки конкурентних переваг.

Поведінкові підходи до стратегічного управління змінюються відповідно до визначення його основного змісту науковцями і менеджерами на різних рівнях управління на кожному з етапів його розвитку. У працях Р. Мінцберга, Б. Альстренда і Дж. Лемпела знаходимо найбільш ґрунтовний аналіз шкіл стратегічного менеджменту та їх основного змісту [7]:

1. Школа дизайну: формування стратегії як процес осмислення. Представники цієї школи, що домінувала у 1960-ті рр., розглядали стратегію як процес неформального дизайну – конструювання, проектування, моделювання.

2. Школа планування: формування стратегії як формальний процес. Розквіт цієї школи припав на 1970-ті рр., розглядає стратегію як відносно незалежний процес формального планування.

3. Школа позиціонування: формування стратегії як аналітичний процес. Прихильники цієї школи, яка заявила про себе в 1980-ті рр., зосередилися не на плануванні стратегії, а на її утриманні. Найменування «школи позиціонування» вона отримала тому, що її послідовники в якості найважливішого завдання розглядали принципи вибору стратегії позиціонування фірми на ринку.

4. Школа підприємництва: формування стратегії як процес передбачення. Її представники роблять акцент на дослідженні реальних процесів розробки стратегій. Прагнучи пов'язати стратегію з реальним поведінкою фірми, вони намагаються розглядати її як результат передбачення майбутнього, осяяння, що дозволяє менеджеру прийняти ризик.

5. Когнітивна школа: формування стратегії як ментальний процес. Стратегія пов'язується з процесами, що відбуваються у свідомості менеджера.

6. Школа навчання: формування стратегії як розвиваючий процес. Її представники вважали, що стратегія повинна розроблятися крок за кроком по мірі розвитку, самонавчання організації.

7. Школа влади: формування стратегії як процес ведення переговорів. Представники школи влади розглядали стратегію як процес переговорів між конфліктуючими групами усередині організації або між організацією і її зовнішнім середовищем

8. Школа організаційної культури: формування стратегії як колективний процес. Згідно з поглядами прихильників школи культури, стратегія залежить від культури організації, а процес її вироблення є колективним процесом.

9. Школа зовнішнього середовища: формування стратегії як реактивний процес. Теоретики школи зовнішнього середовища вважають, що побудова стратегії є реактивний процес і визначається як реакція на зміни у зовнішньому середовищі.

10. Школа конфігурації: формування стратегії як процес трансформації. Ця школа являє собою підхід, що прагне об'єднати завдання всіх попередніх - процес вироблення стратегії, її зміст, організаційну структуру та її оточення. Вона спирається на принципи і методи організаційного розвитку, виводячи з них закономірності стратегічних змін: стратегія розглядається як процес трансформації.

О. Дроб [12] до переліку цих шкіл відносить ще «школу границь», виділену Х. Вольбердою, Т. Ельфрінгом, Н. Фоссом [8] із сукупності праць, присвячених отриманню конкурентних переваг завдяки в певний спосіб побудованій взаємодії різних організацій і осіб, що їх представляють), теорію динамічних здатностей (авторами якої прийнято вважати Тіс Д., Пізано Г. і Шуен А. [9]), концепцію організації, що зорієнтована на стратегію (запропонована Нортон Д. і Капланом Р. [10]), і виділену Т. О'Шеннесі концепцію стратегічного мислення [11].

Навіть самі назви наведених шкіл свідчать про необхідність специфічних вимог до стратегічного управління, зумовлених принципами його здійснення у той чи інший період господарювання. Економічна поведінка характеризує структурний взаємозв'язок між економічними і соціальними процесами

усередині організації і поза нею. Спочатку вона втілюється в конкретних видах праці, які насичуються якісними ознаками і характеризують форми її прояву. Специфіка економічної поведінки менеджерів полягає в особливих функціях щодо здійснення взаємозв'язку між економічними і соціальними процесами, а також в особливій соціальній ролі менеджера в економіці, що втілюється у його функціях.

Зазначимо, що кожна зі шкіл, надаючи переваги використанню тих чи інших підходів, втрачає або ризикує втратити інші. Відомо, що школа дизайну характеризується нехтуванням можливості навчання інструментарію стратегічного управління, втратою гнучкості реакції на зміни, певним відривом процесу мислення від практичної діяльності. Школа планування, намагаючись прилаштувати середовище до своїх потреб формальними інструментами, нехтує людським фактором, характеризується бюрократизацією процедур розробки та реалізації стратегій. Школа позиціонування орієнтована на переважно кількісні оцінки, розрахунки «ринкових показників» та звужений підхід щодо розробки стратегій, зосереджуючись на певному сегменті ринку та визначаючи стратегію як жорсткий курс поведінки організації на ринку. Школа підприємництва зводить стратегії до процесу впровадження поглядів (інтуїції) людини-підприємця, домінування «культури залежності» та підпорядкування їй працівників під час виконання стратегій; нехтує формальними процедурами розробки та реалізації стратегій. Когнітивна школа передбачає домінування індивідуального підходу над колективним, допускає деякий розрив між процесом розробки (усвідомлення, розуміння) та виконання стратегій, допускає залежність змісту стратегій від особистих якостей розробників; надвисоке значення надає факторам, що впливають на процес мислення. Школа навчання допускає ризик значних витрат часу, грошей за сумнівних результатів. Школа влади надає надвисокого значення ролі альянсів, на які орієнтуються вищі рівні управлінської ієрархії; допускає можливість блокування стратегічних змін окремими зацікавленими групами. Школа культури має такі характеристики як концептуальна невизначеність, декларативність, домінування ідей підтримки «статус-кво», спрямованість на інтереси персоналу, визнання опору змінам. Школа зовнішнього середовища характеризується нехтуванням інтересів підприємства як організаційної цілісності, домінуванням абстрактних, розпливчастих стратегій. Школа конфігурації характеризується нехтуванням складними взаємозв'язками організацій між собою та оточенням, затеоретизованістю моделей розвитку.

Більшість наведених недоліків, з нашого погляду, мають суб'єктивний характер, і тому

можуть бути виправлені за умови прийняття раціональних управлінських рішень.

Менеджер формує систему взаємовідносин та вплив на основі розуміння певних установок, цінностей, а також цілей підлеглих. Особливість його поведінки визначається вимогами до функцій у його професійній діяльності: організації колективності, змагальності і конкуренції; ініціативності та підприємливості; створенні організованих, солідарних і згуртованих трудових груп; управлінні впровадженням інновацій; провадженні оцінки і

контролю за економічними і соціальними процесами у виробництві; мотивації ефективної праці; комунікації між організацією і соціальним середовищем, між підрозділами, керівниками і підлеглими; неформальних комунікаціях у трудових групах.

З нашого погляду, існує взаємозв'язок між характеристиками шкіл стратегічного управління, функціями менеджерів та детермінантами застосування поведінкових підходів (Табл.1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок між характеристиками шкіл стратегічного управління, функціями менеджерів і детермінантами застосування поведінкових підходів

Школи стратегічного управління	Головні підходи до формування стратегії	Функції менеджерів	Чинники, що зумовлюють необхідність застосування поведінкових підходів
Дизайну	Формування стратегії як процес осмислення	Генерація і вибір стратегії є індивідуально організованим і формалізованим процесом, індивідуальним творчим актом [7, с. 32], що ґрунтується на знаннях керівника-стратега [7, с. 41]	Об'єктивна соціалізація, тобто перетворення чисто виробничих систем у виробничо-соціальні системи
Планування	Формування стратегії як формальний процес	Імплементация стратегії – виконання сукупності планів	Планування від «майбутнього до сучасного» – формування ситуативного мислення
Позиціонування	Формування стратегії як процес передбачення	Імплементация стратегії – процес виходу на обрану стратегічну позицію. Принципове керівництво	Відповідальність за виконання місії перед суспільством
Підприємництва	Формування стратегії як процес передбачення	Підприємець особисто керує процесом впровадження і вносить необхідності корективи [7, с. 123]	Стратегія формується напівсвідомо, на підставі життєвого досвіду й інтуїції підприємця або сприймається ним ззовні.
Когнітивна (пізнання)	Формування стратегії як ментальний процес	Процес прийняття і імплементации стратегічних рішень – «інтелектуальний, формується «по ходу»» [7, с. 297]	Демократизація управління, активізація творчого потенціалу робітників для спільного розв'язання проблем
Навчання	Формування стратегії як розвиваючий процес	Процес стратегічного управління формується у процесі навчання, має неформальний, неорганізований і описовий характер	Необхідність забезпечення спрямованості розвитку організації
Влади	Формування стратегії як процес ведення переговорів	Вибір одного з відомих шаблонів стратегії управління	Лідерство, умови децентралізації управління
Культури	Формування стратегії як колективний процес	Формування стратегії – це процес соціальної взаємодії, що ґрунтується на загальних для членів організації переконань і розумінь [7, с. 221]	Імплементация стратегії ґрунтується на загальному переконанні внутрішніх стейкхолдерів організації; пріоритетне значення має організаційна культура
Зовнішнього	Формування стратегії як реакція	Ідентифікація стану зовнішнього середовища й обрання шаблонів	Усвідомлення, що головні передумови успіху відшукуються

Школи стратегічного управління	Головні підходи до формування стратегії	Функції менеджерів	Чинники, що зумовлюють необхідність застосування поведінкових підходів
середовища	на зміни зовнішнього середовища	єдиної стратегії	в економічному, науково-технічному та соціально-політичному оточенні господарської одиниці
Конфігурації	Формування стратегії як процес трансформації	Характеристика організації у зіставленні з умовами її функціонування	Визнання системного взаємозв'язку екологічних, економічних і організаційних аспектів розвитку організації
Границь	Формування стратегії – рішення щодо границь організації [8, с. 247]	Отримання конкурентних переваг завдяки в певний спосіб побудованій взаємодії різних організації і осіб, що їх представляють	Необхідність визначення форм взаємодії із іншими організаціями (франчайзинг, ліцензійні згоди, довгострокові контракти із постачальниками, спільні підприємства тощо)
Динамічних здатностей	Формування матеріальних і нематеріальних активів, які сприятимуть оперативній адаптації організації до змін у її зовнішньому середовищі	Керівники, які водночас є підприємцями й управлінцями, можуть «одночасно шукати нові можливості та здійснювати організаційне управління» [9, с. 58–59]	Необхідність визначити можливості та загрози, використовувати можливості і підтримувати конкурентоспроможність через розширення, комбінування, захист, і, якщо це необхідно, реконфігурувати матеріальні і нематеріальні активи
Стратегічного мислення	Розгалуження стратегічних цілей між усіма учасниками процесу стратегічного управління за групами цільових показників	Контроль відповідності прийнятих стратегічних рішень новим умовам функціонування організації	Розробка концепції організації, зорієнтованої на стратегію

Примітка. Доповнено автором на основі : [7; 8; 9; 12]

З огляду на наведене влучне пояснення дослідниками характеристик шкіл стратегічного управління та їхніх підходів до формування і реалізації стратегій ми зауважуємо на тому, що специфіка підходів вимагає і специфіки їх реалізації у конкретній управлінській діяльності. Детермінанти застосування поведінкових підходів при реалізації стратегій наведених шкіл ми пов'язуємо із: специфікою організацій і тих, хто виступає учасником прийняття стратегічних рішень; періодичністю прийняття управлінських рішень; головним змістом стратегій; інструментарієм, який застосовується менеджерами для здійснення функцій стратегічного управління.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наведене дослідження акцентує

увагу на існуванні взаємозв'язку між принципами стратегічного управління, що застосовуються представниками різних шкіл, та способами прийняття управлінських рішень. Цей зв'язок свідчить про необхідність застосування поведінкових підходів у теорії та практиці сучасного менеджменту. Причому ці підходи мають розрізнятися залежно від завдань, що стоять перед організацією, та наявних реальних поведінкових моделей, які можуть ефективно застосовуватися у конкретних умовах реалізації стратегічних завдань. Подальші наукові розвідки у цьому напрямі вимагають міждисциплінарних досліджень, усвідомлення сутності та конкретних механізмів застосування на практиці поведінкових підходів в управлінні.

Список використаних джерел

1. Стратегічний менеджмент. Навчально-методичний посібник / З.І. Галушка, І.Ф. Комарницький. – 2-е вид., доп. та перероб. – Чернівці: «Чернівецький національний університет», 2011. – 240 с.

2. Ковальова В.І. Поведінкові аспекти сучасного менеджменту/ В.І. Ковальова // Проблеми економіки. – 2011. – №4. – С. 101-106.
3. Базалійська Н.П. Методологічні основи формування поведінкової моделі управління персоналом підприємства / Н.П. Базалійська// Економіка і регіон. – 2013. – № 4. – С. 100-105.
4. Варцаба В.І. Синергетична парадигма гармонізованого управління людськими ресурсами / В.І. Варцаба // Проблеми економіки. – 2015. – №2. – С. 247-252.
5. Полянська А. Визначення ефекту синергії в процесі прийняття управлінських рішень /А. Полянська, С. Афонькін// Економіка. – 2013. 5 (125). – С.84-89.
6. Серіков А.В. Управління персоналом підприємств: синергетичний /А.В. Серіков, А.І. Кабанець А.І.// Вісник Харківського національного університету. Ерія: Економічні науки. – 2013. – №4. – С. 102-112.
7. Минцберг Г. Школи стратегій. Стратегическое сафари: экскурсия по делям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
8. Rethinking Strategy/ Edited by Henk W. Volberda and Tom Elfring, Guildford: Biddles Ltd. – 2001. – 322 p.
9. Teece David J. . Dynamic Capabilities and Strategic Management /David J. Teece; Gary Pisano; Amy Shuen//Strategic Management Journal. – Aug., 1997. – Vol. 18, No. 7. – P. 509–533.
10. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон: пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2004. – 416 с.
11. O’Shannassy T. Lessons from the Evolution of the Strategy Paradigm / Tim O’Shannassy // Working Paper Series. – 1999. – № 20. – С. 1–25.
12. Дроб О.М. Школи стратегії як основа розробки усталеної парадигми стратегічного управління /О. Дроб // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/23455/1/22-148-158.pdf>

Аннотация

Зоя Галушка

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В МЕТОДОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Исследуется проблема взаимосвязи между принципами стратегического управления, применяемыми представителями разных школ стратегического управления, и способами принятия управленческих решений. Обоснована необходимость применения поведенческих подходов в теории и практике современного менеджмента. Доказано, что эти подходы должны различаться в зависимости от задач, стоящих перед организацией, а также имеющихся реальных поведенческих моделей, которые могут эффективно применяться в конкретных условиях реализации стратегических задач.

Ключевые слова: стратегический менеджмент; школы стратегического управления; принципы стратегического управления; поведенческие подходы в менеджменте; функции менеджеров

Summary

Zoya Halushka

THE BEHAVIORAL APPROACHES IN METHODOLOGY OF ORGANIZATION STRATEGIC MANAGEMENT

In the article the problem of the relationship between the principles of strategic management used by the different schools of strategic management and the methods of decision-making are investigated. The necessity of the application of behavioral approaches in the theory and practice of modern management is grounded. It is proved that these approaches should vary depending on the challenges facing the organization, and available real behavioral patterns that can be effectively applied in concrete terms of strategic objectives implementation.

Keywords: strategic management; school of strategic management; principles of strategic management; behavioral approaches in management; function managers.

© Терлецька Н.М., Терлецька Ю.О., Горобець-Надольська Ж.В., 2016
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ЙОГО ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Досліджено проблеми формування та оцінювання інноваційного потенціалу як необхідних складових процесу розроблення стратегії, стратегічних переваг підприємства у довготривалій перспективі. Проаналізовано вплив елементів організаційного механізму на структуру та рівень інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, визначено чинники внутрішнього та зовнішнього впливу на комерційний успіх нововведень. Обґрунтовано застосування моніторингу ринку новацій, ринкової поведінки конкурентів та інших суб'єктів підприємництва, які працюють у суміжних видах бізнесу. Це дає змогу правильно оцінити тенденції їхнього розвитку і сформуванати адекватні їм інноваційні програми, а також розробляти оптимальні інноваційні стратегії.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, оцінювання інноваційного потенціалу, моніторинг інновацій, інноваційна стратегія, інноваційна політика.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність суб'єктів господарювання спрямована на створення та залучення із зовнішнього середовища таких інновацій, які сприяли б зміцненню їхніх ринкових позицій, підвищенню конкурентоспроможності, а також забезпечували б поступальний розвиток у довготривалій перспективі. Однак можливості підприємств в умовах поглиблення кризових процесів, що мають місце у сучасній національній економіці, різні. Тому управління інноваційною діяльністю необхідно здійснювати з огляду на потенційні можливості інновацій у формуванні конкурентних переваг, а також враховуючи інвестиційні можливості суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположні ідеї теорії та практики управління інноваціями, інноваційним потенціалом у процесі досліджень та експериментів сформулювали й обґрунтували Д.Белл, Дж.Гелбрейт, Я.Гельдерен, А.Гельфанд, П.Друкер, М.Кондратьєв, Г.Менш, Г.Мюрдаль, П.Ромер, Ф.Перру, М.Туган-Барановський, Р.Фостер, Ф.Хайек, Й.Шумпетер. Вказана проблема знайшла своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: О.Волкова, М.Денисенка, С.Ілляшенка, М.Йохни, Г.Ковальова, В.Краснокутської, Н.Круглової, М.Крупки, П.Микитюка, Л.Нейкової, А.Поручника, А.Пригожина, В.Стадника, Д.Стеценка, Д.Черваньовата інших.

Формування цілей статті. З метою забезпечення постійного оновлення продукції та вдосконалення виробничих процесів операційної системи треба постійно виявляти поточні та майбутні проблеми, пов'язані зі зміною життєвого циклу продукції та технології. Це означає необхідність здійснення пошукової інноваційної діяльності в різних напрямках з виділенням окремих інноваційних проектів, що є пріоритетними на час їхньої актуалізації. Управління сукупністю інноваційних процесів визначає інноваційну політику підприємства, яка формується на основі певних принципів і

установлює зв'язок між розвитком підприємства і напрямками його інноваційної діяльності.

Необхідність розроблення та вдосконалення інноваційної політики організації зумовлена потребою в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю. За умов стрімкого зростання НТП своєчасне й оперативне впровадження новацій забезпечує гнучкість, маневреність підприємства, його здатність пристосуватися до мінливого зовнішнього оточення. З огляду на це, інноваційна політика суб'єкта господарювання передбачає послідовну цілеспрямовану комплексну інноваційну діяльність щодо зміни будь-якого із елементів бізнесу. Інноваційна політика є формою стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимального використання наявного виробничого потенціалу. Вона є частиною загальної політики суб'єкта господарювання, яка регламентує взаємодію науково-технічної, маркетингової, виробничої та економічної діяльності у процесі реалізації нововведень.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інноваційний потенціал організації відображає рівень її готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін. Він залежить, насамперед, від параметрів організаційної структури управління, професійно-кваліфікаційного складу промислово-виробничого персоналу, а також зовнішніх умов господарської діяльності підприємства.

Структура інноваційного потенціалу охоплює ті елементи організації, які зумовлюють її готовність до змін: децентралізацію в процесі ухвалення рішень, низький рівень формалізації і регламентації управлінських робіт, здатність організаційної структури гнучко перебудовуватися відповідно до змін завдань і умов діяльності. Негативно впливають на інноваційний потенціал централізовані ієрархічні організаційні структури, які

суперечать творчому характеру інноваційної діяльності. Стабільні відносини та процедури менеджменту чинять активний опір будь-яким нововведенням.

Інноваційний потенціал суб'єкта господарювання значною мірою визначається техніко-технологічними характеристиками виробничого устаткування, його здатністю до переналадження, перепланування операцій тощо. Ще більшого значення у сучасних умовах набувають творча атмосфера співпраці, стиль управління та мотиваційні преференції працівників підприємства. Вплив елементів організаційного механізму на структуру та рівень інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання проілюстровано у табл. 1.

Готовність організації до змін передбачає детальне оцінювання інноваційного потенціалу,

з використанням схеми «ресурси - функції - проекти». Цю схему використовують ще на стадії обґрунтування інноваційного проекту. Вона охоплює:

- опис проблеми розвитку підприємства і визначення завдання, що входить до складу програми розв'язання проблеми;
- аналіз середовища розв'язання проблеми (стан внутрішнього середовища, чинники зовнішнього середовища, що впливають на інноваційну діяльність);
- оцінювання ресурсного потенціалу щодо визначеного інноваційного завдання (забезпечення проекту необхідними для його реалізації ресурсами);
- оцінювання здатності персоналу досягати визначених результатів діяльності (ресурсне забезпечення управлінських функцій);

Таблиця 1

Структура та рівень інноваційного потенціалу організації

Елементи організаційного механізму	Інноваційний потенціал	
	Низький	Високий
<i>Організаційна структура</i>	Лінійна, лінійно-функціональна	Лінійно-функціональна з елементами програмно-цільових організаційних утворень, матрична структура
<i>Технологія</i>	Спеціалізоване виробниче обладнання, жорстко пов'язане в єдиний потік для масового випуску продукції	Гнучкі автоматизовані виробничі модулі, пов'язані безрейковою гнучкою транспортною системою
<i>Виробничі та офісні приміщення</i>	Спеціально спроектовані під певний виробничий процес, повне використання простору приміщень	Універсального типу, наявність резервних площ та можливість змінити компоновання цехів і відділів
<i>Організація Праці</i>	Індивідуальна, поопераційна	Бригадна з високим рівнем поєднання операцій і професій
<i>Оплата праці</i>	Індивідуальна, відрядна	Погодинно-преміальна, бригадна з використанням КТУ
<i>Мобільність персоналу</i>	Мінімальна, здебільшого за ієрархічною градацією	Можливість горизонтальних і вертикальних переміщень згідно з вирішуваними завданнями
<i>Стиль управління</i>	Авторитарний, мінімум делегування повноважень, жорсткий контроль за виконанням	Делегування повноважень, що забезпечує високий ступінь залучення персоналу до розроблення рішень; робота у команді
<i>Система інформування персоналу</i>	Оперативна інформація про виконання планових завдань певним підрозділом	Докладне інформування про діяльність організації в цілому, її життя, проблеми та завдання
<i>Орієнтири роботи</i>	Спрямованість на виконання поточних завдань у межах робочого місця	Спрямованість на пошук як оперативних, так і довгострокових рішень, у тому числі і поза межами свого робочого місця
<i>Психологічний клімат</i>	Переважають формальні стосунки	Висока корпоративна культура, довірливі стосунки у колективі

- оцінювання рівня забезпечення проекту необхідними для його реалізації функціями (функціональне забезпечення проекту);

- визначення інтегральної оцінки потенціалу організації, її готовності виконувати інноваційні завдання;

- визначення основних заходів, необхідних для досягнення певного потенціалу щодо реалізації інноваційного проекту.

Успіх чи невдача просування нової продукції на ринок, значний чи низький попит на неї залежить від того, наскільки точно взяті до уваги особливості його сприйняття потенційними споживачами і від того, якими засобами будуть впливати на попит продуценти нового товару на різних стадіях його життєвого циклу. Вивчення прогнозного попиту на інноваційну продукцію, оцінювання наявного попиту і тенденції його зміни для товару, що вже виведений на ринок, а також розроблення заходів для їхнього стимулювання є важливою функцією комерційної служби підприємства. Вона має враховувати різноманітні чинники, що можуть впливати на попит, зменшуючи чи збільшуючи комерційний успіх нововведень.

До внутрішніх чинників впливу на попит, які характеризують виробничо-торговельну стратегію підприємства і вказують напрям його дій з метою підвищення попиту на нову продукцію, належать:

- відповідність галузевим стандартам;
- висока якість нової продукції;
- відповідність тенденціям моди;
- гарантійне та сервісне обслуговування;
- розмір витрат на наукові дослідження і розробки;

- швидкість впровадження інновацій;
- використання реклами та інших засобів комунікації для пропагування новинки.

Зовнішні чинники впливу на попит, які характеризують середовище функціонування підприємства, охоплюють:

- загальний стан економіки;
- політичну нестабільність;
- правову базу інноваційної діяльності;
- прискорення науково-технічного прогресу;
- доходи споживачів.

Кризові явища в економіці України, її нестабільність унеможливають належне інвестування інноваційних процесів, що спричиняє зниження попиту на інновації. Політична нестабільність знижує попит на інновації у сфері виготовлення товарів широкого вжитку, водночас стимулюючи його для військово-технічної продукції, яку реалізують у зонах конфлікту. Отже, кінцевою метою інноваційного процесу є комерційне освоєння інновації та її рентабельне використання. Цього можна досягти тоді, коли дослідження та розробки зорієнтовані на споживача і можливості виробництва підприємства; процес

створення нової продукції здійснюється на основі сучасних наукових, технічних і організаційних рішень; оновлення виробництва відбувається з урахуванням стадії життєвого циклу товарів.

Ще одним способом оцінювання інноваційного потенціалу організації є SWOT-аналіз, який дає змогу не просто оцінити здатність організації реалізовувати інновації, а й визначити, як впливає на неї інноваційний клімат зовнішнього середовища. Стандартна методика SWOT-аналізу осмислюється з погляду інноваційних можливостей, які може надати середовище господарювання та потенціал самої організації. У процесі такого аналізу, зазвичай, беруть до уваги:

- сильні сторони потенціалу фірми, які забезпечать їй використання можливостей, що з'явилися у зовнішньому середовищі;

- слабкі сторони потенціалу фірми, які позбавляють її шансу використати нові можливості або створюють загрози для її існування.

Функціонування та розвиток суб'єкта господарювання спрямовані на збереження та зміцнення його ринкових позицій і забезпечення належного рівня прибутковості. За жорсткої конкуренції це вдається лише тим підприємствам, які постійно відстежують зміни у ринковому середовищі і дбають про утримання та зміцнення конкурентних переваг шляхом створення інновацій власними силами або шляхом їхнього придбання. Моніторинг ринку новаций, ринкової поведінки конкурентів та інших суб'єктів підприємництва, що працюють у суміжних чи споріднених видах бізнесу, дає змогу правильно оцінити тенденції їхнього розвитку і сформувані адекватні їм інноваційні програми.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Викладене вище дає підстави стверджувати, що інноваційний потенціал суб'єкта господарювання формує його здатність створювати та використовувати інновації, а також впливає на вибір і реалізацію інноваційної стратегії. Завдяки наявному високому інноваційному потенціалу підприємство може оперативнo реагувати на зміни нестабільного зовнішнього середовища, вести інноваційний пошук і здійснювати організаційні зміни. Інноваційна політика підприємства має бути результатом глибокого дослідження ринку, постійного моніторингу дій конкурентів. Вона повинна базуватися на сучасних науково-технічних досягненнях у відповідній галузі та ефективному використанні інтелектуального та творчого потенціалу працівників. Саме це дає змогу апарату управління суб'єкта господарювання розробляти оптимальні інноваційні стратегії, які формуватимуть стратегічні переваги підприємства у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Богашко О.Л. Дослідження особливостей становлення й розвитку національної інноваційної системи України / О.Л.Богашко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТІ КНТЕУ, 2014. – Вип.1 (53). Економічні науки. – С.259-270.
2. Валінкевич Н.В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації / Н.В.Валінкевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТІ КНТЕУ, 2012. – Вип.1 (45). Економічні науки. – С.128-134.
3. Жук М.В. Інфраструктурне забезпечення інноваційного процесу в Україні / М.В.Жук, О.М.Бородіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №8. – С.66-71.
4. Іжевський В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства / В.В.Іжевський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. - №7. – С.160-166
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С.М. Ілляшенко, О.А.Біловодська. - Суми: «Університетська книга», 2010. – 298 с.
6. Капітан І.Б. Формування стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №11(65). – С.137-143.
7. Коць О.О. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні та шляхи її активізації / О.О.Коць, Т.І.Свідрик // Вісник ЧТЕІ КНТЕУ, 2014. - Вип. 1 (53). Економічні науки. – С.279-289.
8. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки/ Е.М.Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. - № 1.- С.5-22.
9. Седляр М.О. Модернізація національно-правової системи в контексті інноваційного розвитку економіки України / М.О.Седляр // Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наук.праць. Вип.694-695. Економіка. – Чернівці: ЧНУ, 2014. – С.73-76.
10. Соколюк О.В.Інвестиційно-інноваційний розвиток у регіональному вимірі / О.В.Соколюк //Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТІ КНТЕУ, 2012. – Вип.1 (45). Економічні науки. – С.113-119.

Аннотація

Наталия Терлецкая, Юлия Терлецкая, Жанна Горобець-Надольская

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА КАК РЕЗУЛЬТАТ ЕГО ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Исследованы проблемы формирования и оценки инновационного потенциала как необходимых составляющих процесса разработки стратегии, стратегических преимуществ предприятия в долгосрочной перспективе, а также влияние элементов организационного механизма на структуру и уровень инновационного потенциала субъекта хозяйствования. Определены факторы внутреннего и внешнего влияния на коммерческий успех нововведений. Обосновано применение мониторинга рынка новаций, рыночного поведения конкурентов и других субъектов хозяйствования, которые работают в смежных видах бизнеса. Это дает возможность правильно оценить тенденции их развития и сформировать адекватные им инновационные программы, а также разработать оптимальные инновационные стратегии.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала, мониторинг инноваций, инновационная стратегия, инновационная политика.

Summary

Nataliya Terletska, Yuliya Terletska, Zhanna Gorobets-Nadolska

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ECONOMIC ENTITY AS A RESULT OF INNOVATION POLICY

In the article problems of formation and evaluation of innovative potential as necessary components of the process of development of a strategy, strategic advantages of the enterprise in long-term prospect are investigated. The influence of elements of the organizational mechanism on structure and level of innovative potential of the business entity is analyzed, factors of internal and external impact on commercial success of innovations are determined. The application of market monitoring of innovations, market behavior of competitors and other business entities, which work in adjacent types of business, is proved. This allows to estimate correctly tendencies of their development and to create innovative programs adequate to them, and also to develop optimum innovation strategy.

Keywords: innovations, innovative potential, evaluation of innovative potential, monitoring of innovations, innovation strategy, innovation policy.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У ТУРИЗМІ З УРАХУВАННЯМ ТЕНДЕНЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються маркетингові інструменти та особливості їх застосування у туристичній галузі з урахуванням тенденцій сучасного економічного розвитку. Зі зростанням актуальності туризму підвищуються прибутки, а це нові надходження, які сприяють поліпшенню інфраструктури в цілому та підвищення добробуту населення.

Ключові слова: туризм, економіка, маркетинг, маркетингові інструменти, фактори розвитку туризму.

Постановка проблеми. Туризм потребує до себе не меншої уваги з боку маркетингу, ніж будь-яка інша галузь, тому що є однією з найприбутковіших і найперспективніших галузей економіки. Звідси для ліпшого функціонування сфери туризму потрібно застосовувати маркетингові дослідження, які дадуть змогу оцінити діяльність підприємства та внести відповідні корективи в його роботу як складової одиниці єдиного економічного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кифяк В. Ф. вважає, що туризм за своїми характеристиками несуттєво відрізняється від інших форм господарської діяльності, тому всі маркетингові інструменти можуть бути застосовані і до туризму. Але в той же час туризм має свою специфіку, яка відрізняє його від звичної торгівлі товаром чи надання послуги. Правик Ю. М. ставить маркетинговий комплекс підприємства на головне місце, адже він дозволяє керівництву виявити можливі шляхи для отримання конкурентних переваг і вибрати відповідну стратегію маркетингу. Папірян Г. А. наполягає, що в умовах жорсткої конкуренції кожне підприємство, незалежно від його розмірів і виду діяльності, для успішного функціонування і задоволення попиту ринку використовує певні інструменти маркетингу. Тому за кордоном організації, що працюють у сфері туризму, широко застосовують дослідження ринку. Філіп Котлер, Джон Боуен та Джеймс Мейкенз зазначають, що маркетинг – це філософія бізнесу, а не функція, яку виконує відділ маркетингу. Маркетинг – це спосіб ведення бізнесу, сфокусований на клієнті. Орієнтація на клієнта повинна просочувати всю організацію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. І хоча даній темі багато хто з дослідників приділяв увагу, все ж є питання, які потребують детальнішого дослідження. Ні в кого не виникають сумніви, що маркетинг є невід'ємною частиною діяльності підприємства. Саме тому потрібно приділяти більше уваги дослідженню потреб клієнтів для максимального їх задоволення. Водночас не варто забувати про підприємство, яке повинно отримувати прибуток від своєї діяльності. Ще одним актуальним питанням є зниження витрат на виробництво продуктів і послуг, яке робить продукт

доступнішим для більшої кількості споживачів за рахунок зниження ціни.

Постановка завдання. Цілі статті – розглянути маркетингові інструменти в туризмі, визначити сутність туристичної галузі з позиції економіки, а саме: виокремити позитивні та негативні економічні фактори туризму та його функції, дослідити фактори впливу на споживача у сфері туризму.

Викладення основного матеріалу дослідження. Територія України займає найвигідніше положення в Європі. Завдяки різноманітній флорі і фауні, видатним пам'яткам архітектури, багатому історичному минулому та традиціям, Україна досить перспективна для розвитку різних галузей економіки, особливо туристичної. Актуалізується питання раціонального й ефективного використання наявних ресурсів з найбільшою користю для населення і держави в цілому. Адже головним завданням використання ресурсів є наповнення державного бюджету та підвищення іміджу нашої країни за допомогою туристичної галузі.

Туризм займає передові позиції у світовій економіці. Аргументовано, що індустрія туризму є однією з найприбутковіших і найдинамічніших галузей світового господарства. Тому розвиток сфери туризму на сьогодні визнано Україною одним із пріоритетних напрямів діяльності. Наявність у держави унікальних рекреаційних і культурно-історичних ресурсів є підґрунтям для розвитку туристично-рекреаційної сфери. На сьогодні туризм посідає друге місце у світовій економіці, після електронної та комп'ютерної промисловості, випереджаючи такі галузі, як нафтопереробну й автомобілебудівну.

Туризм – досить складне і багатогранне економічна сфера, що поєднує в собі культуру, мистецтво, житлово-комунальне господарство, побутові послуги, страхування та промисловість. До 1914 року туризм в Україні був малопоширеною. Починаючи з середини ХІХ ст. почав зростати інтерес населення до своєї мови, історії та культури, що сприяло появі туризму як способу пізнання свого краю. З того часу стали актуальними подорожі. Найактивнішими мандрівниками, звичайно, були студенти та молодь, які відчували потребу в поглибленні своїх знань про культуру, звичаї та традиції свого народу.

Оскільки туризм порівняно нова галузь економіки, він вимагає детального дослідження та вдосконалення. Починаючи з 2002 року керівництво нашої країни зацікавилася розвитком туризму. Було створено Державну туристичну адміністрацію, внесено зміни до Закону України «Про туризм», за яким зазначено, що держава проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності, забезпечує становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочує національні та іноземні інвестиції у розвиток індустрії туризму, розвиває в'їзний та внутрішній туризм, розширює міжнародне співробітництво для зміцнення позиції України на світовому туристичному ринку [1].

І хоча туризм досить прибуткова галузь економіки, його розвиток знаходиться на низькому рівні. Матеріально-технічна база більшості курортних закладів знаходиться у незадовільному стані. Приблизно третина

закладів майже не працює. Це відбувається тому, що держава не достатньо фінансує галузь на регіональному та державному рівнях, не створює сприятливих умов для залучення інвестицій з боку іноземних інвесторів.

Узагалі розвиток туризму залежить від багатьох факторів. Основні фактори, що впливають на ефективність туристичного бізнесу можна розподілити на дві групи: статичні і динамічні. Статичні фактори незмінні в часі – природно-кліматичні, географічні, культурно-історичні. До динамічних факторів відносяться: демографічні, соціальні, економічні, культурні, науково-технічний прогрес, міжнародні фактори [2].

Впливовим фактором розвитку туризму є економічний. Саме від стану економіки країни залежить, чи буде виділено достатньо коштів на розвиток галузі. Адже для розвитку туристичної діяльності потрібні значні капіталовкладення. Неможливо приймати іноземних гостей без належної інфраструктури, а саме (рис. 1):

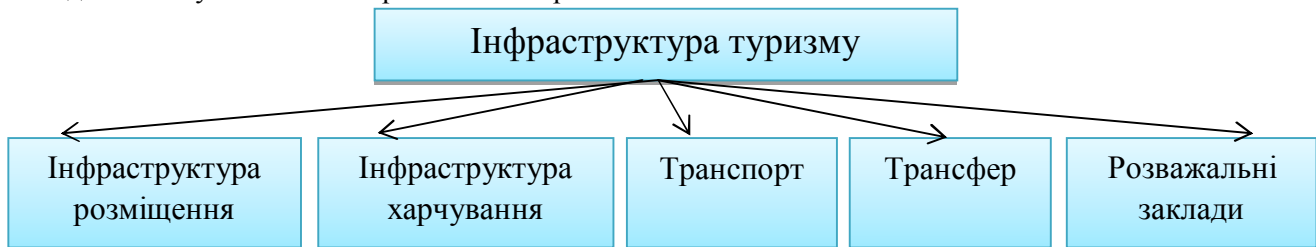


Рис. 1. Складові інфраструктури туризму

1) інфраструктури розміщення – найважливішого елементу туризму. Недостатньо лише мати розвинений туристський центр, необхідно також забезпечити туристів житлом зі стандартизованими умовами проживання. Немає розміщення – немає туризму;

2) інфраструктури харчування – у туристичному центрі повинна знаходитись достатня кількість закладів харчування, які могли б задовольнити найвибагливіші смаки споживачів;

3) транспорту – важливої складової, без якої туризм був би відсутнім. Неможливо подорожувати без засобів пересування – автомобілів, літаків, поїздів, круїзних лайнерів і т. д.

4) трансферу – переміщення туриста в туристичному центрі з місця прибуття до місця розміщення. Важливо проявити гостинність і подбати про те, щоб клієнт благополучно дістався до свого готелю;

5) розважальних закладів, які слугують задоволенням потреб туриста у відпочинку та розвагах. Це можуть бути театри, музеї, галереї, розважальні комплекси та інше.

Ось чому так необхідно покращувати туристичну інфраструктуру. Від якості інфраструктури залежить рівень задоволення туриста своїм відпочинком і бажання повернутися в туристичний центр. Та на якість

туристичного продукту впливає не лише інфраструктура, а й безліч факторів (рис. 2).

Але яким би якісним не був туристичний продукт, як і для будь-якого товару йому потрібен добре спланований маркетинг, який являє собою діяльність, спрямовану на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів. Маркетинг став невід'ємною частиною життя. Успіх підприємства значно залежить від маркетингової кампанії. Маркетинг – невід'ємна складова діяльності підприємства, яке реалізує свою продукцію. Завдання служби маркетингу полягає в тому, щоб тримати курс на споживача, постійно слідкувати за його потребами, стежити за діяльністю конкурентів, визначати їх слабкі і сильні сторони, виходячи з цього визначити шляхи поліпшення своєї діяльності [4].

Отже, розробники отримують від маркетологів інформацію про розвиток продукту, про те, як саме треба вдосконалювати послугу або продукцію, та які інновації застосовувати. Маркетинг є основною функцією, що визначає технічну та виробничу політику підприємства, стиль і характер управління підприємницькою діяльністю. Фахівці з маркетингу повинні встановити і пояснити кожному працівнику, яким споживач хоче бачити даний продукт, яку ціну він готовий платити, де і коли буде потрібен цей продукт.

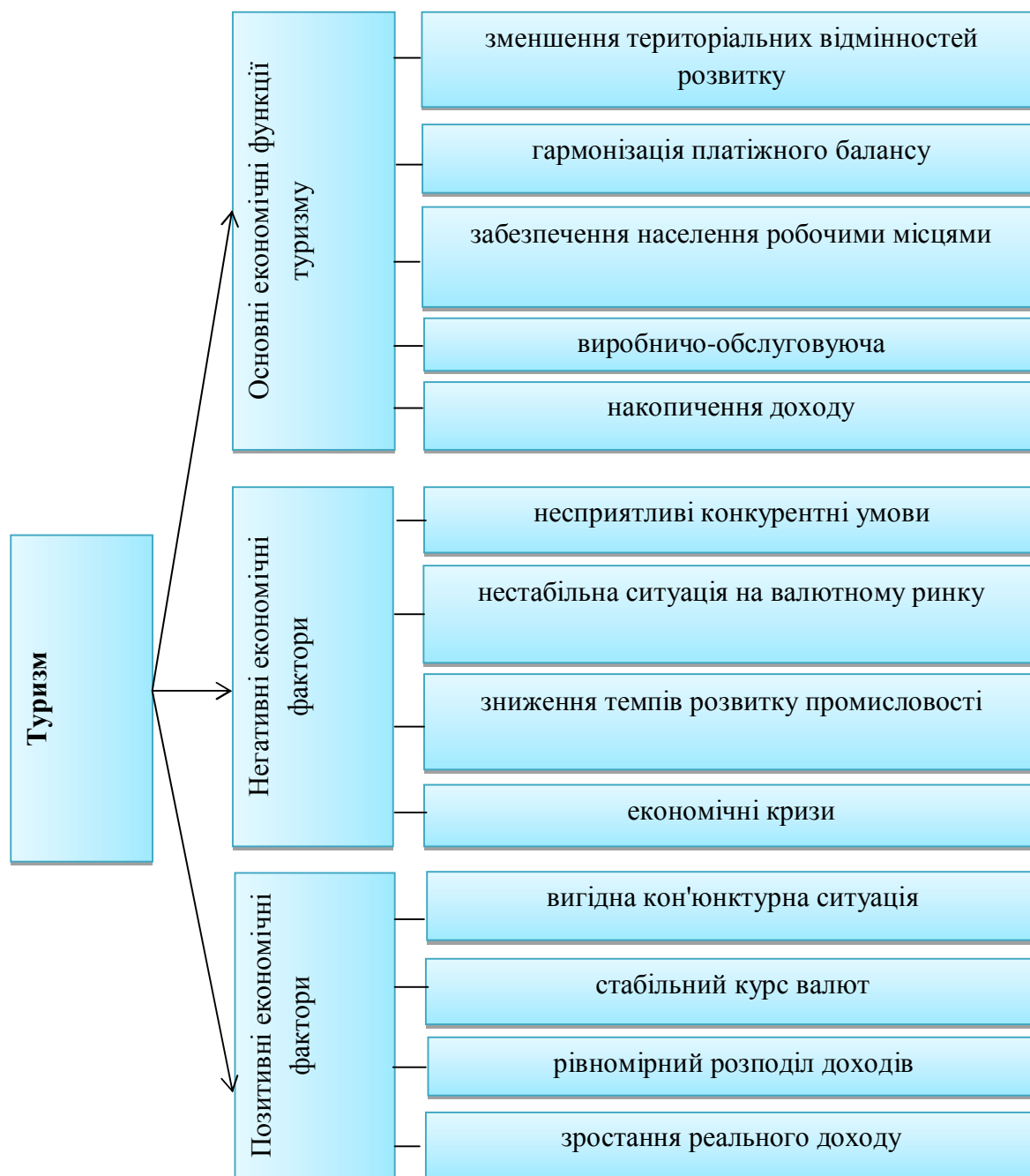


Рис. 2. Сутність туристичної галузі з позиції економіки [3].

Переоцінити роль маркетингу на підприємстві неможливо. Оскільки головною метою маркетингу є отримання максимального прибутку шляхом максимального задоволення потреб і бажань клієнта, потрібно з'ясувати мотиви, що штовхають його придбати товар чи послугу. Для цього потрібно провести дослідження, які зможуть дати оптимальні результати.

В умовах насиченого ринку важливо проаналізувати модель поведінки покупця. Знаючи особливості його поведінки можна підвищити свою конкурентоспроможність. Поведінка покупця значно відрізняється залежно від типу ринку – споживчого ринку або ринку товарів промислового призначення.

Особливість споживчого ринку – це те, що придбання товарів і послуг здійснюється для особистого споживання. Мотиваційними факторами впливу на покупця є:

1) економічні та політичні – політична обстановка в країні, її економічний стан та законодавча база;

2) соціальні – належність до конкретного суспільного класу, референтні групи, сім'я, ролі і статуси;

3) психологічні – мотивація, сприйняття, засвоєння, переконання;

4) культурні та національні – культура, національні традиції, географічні та природні умови. Крім того, власні особистісні характеристики також мають місце у прийнятті рішення про покупку [5] (рис. 3).

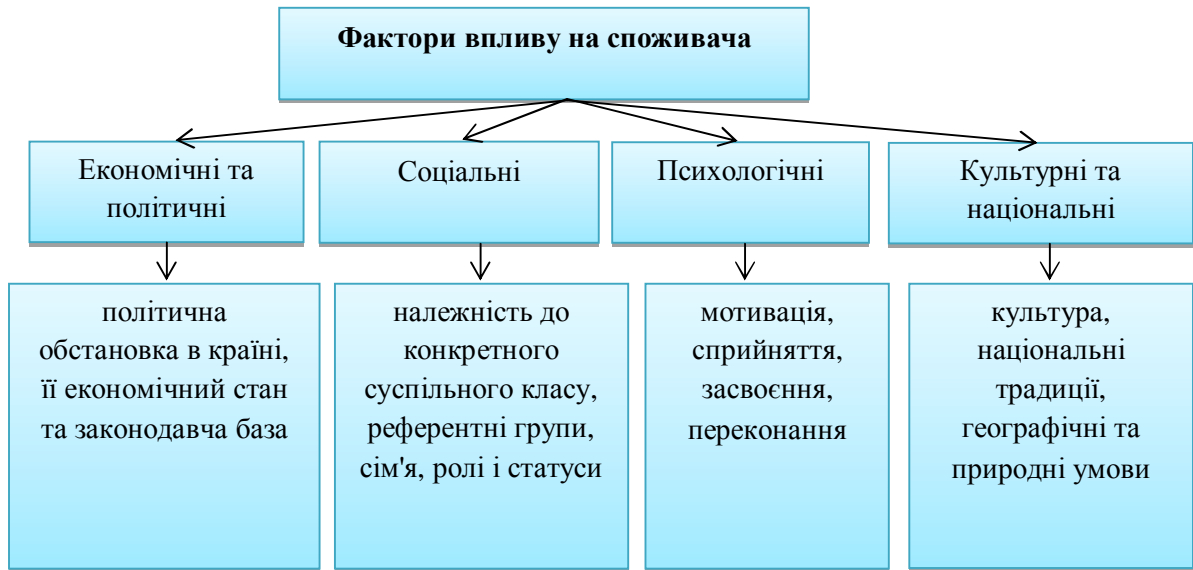


Рис. 3. Фактори впливу на споживача

Ринок товарів промислового призначення охоплює майже всі галузі економіки – сільське, лісове та рибне господарства, видобувну та переробну галузі, транспорт, будівництво та інше. Попит на цьому ринку визначається попитом кінцевих споживачів, тому що бажання придбати товар і сам процес придбання – це різні речі. Характерна риса ринку та, що значна частина споживачів зосереджена в більш розвинених промислових регіонах з високим науково-технічним потенціалом.

Усі вищезгадані фактори впливають і на туристичну індустрію. Створюючи тури потрібно враховувати яку мету переслідує турист, які гроші він може заплатити за подорож і відштовхуючись від цього робити висновки. Адже чим більше факторів впливу на туриста враховує туроператор, тим більша ймовірність створити якісний тур, який придбають споживачі. Завдання туроператора – оптимально скомпонувати тур, який би повністю задовольнив покупця.

Чим більше факторів впливу на покупця, тим важче працювати туроператору. Потрібно постійно аналізувати нові дані, враховувати смаки кожного туриста та постійно стежити за діяльністю конкурентів і нововведеннями у туристичній сфері та на ринку послуг.

Створення туру – складний процес, що вимагає використання маркетингових прийомів. Щоб створити ефективну програму слід враховувати всі елементи маркетингового комплексу, що допоможуть досягти маркетингових цілей виробника та задовольнити споживача. Завдання маркетолога – розробити товарну, цінову, комунікативну і збутову політику підприємства так, щоб досягти потрібного впливу на поведінку покупця.

Використання маркетингових інструментів, які допомагають підприємству закріпити свої позиції на ринку та розширити список покупців, стимулює збут і найповніше задоволення потреб споживача. До них відносять перш за все маркетингові дослідження, що являють собою систему збору, обробки й аналізу інформативних даних про ситуацію на ринку для зменшення

ризиків підприємницької діяльності та прийняття відповідних маркетингових рішень й порівняння очікуваних результатів з реальною ситуацією на ринку для ефективної реакції на дійсність.

Своєчасне внесення коректив у діяльність підприємства, особливо туристичного, є дуже важливе, оскільки підприємцю для успішної діяльності потрібно володіти достатньою інформацією про нові туристичні напрями, вподобання туристів, їх платоспроможність і тенденції розвитку туризму в цілому. Успішний підприємець повинен враховувати всі ці фактори при організації діяльності туристичної фірми для того, щоб максимально задовольнити потреби туристів та отримати запланований прибуток.

Необхідно виявити можливості фірми та завоювати певну частку ринку, враховуючи існуючу ситуацію на ринку, можливості та ресурси фірми. Для цього необхідно виконати такі завдання:

- 1) дослідження ринку та таких його суб'єктів як споживачі, конкуренти, постачальники та посередники;
- 2) оцінка конкурентоспроможності підприємства;
- 3) розробка рекомендацій щодо товарної, цінової, збутової політики;
- 4) прогнозування збуту на товари та послуги підприємства;
- 5) пошук потенційних покупців;
- 6) дослідження поведінки та мотивацій покупців [6].

Ще одним, не менш важливим, маркетинговим інструментом є товарна політика, що являє собою комплекс заходів із використання товару як основи виробничо-збутової діяльності. Її основна функція – розробка товарів та їх асортименту з урахуванням вимог ринку. Створення нового продукту дає фірмі переваги у конкурентній боротьбі та дає можливість завоювати нову нішу ринку. Проте, з іншого боку, створення нового продукту завжди пов'язане з ризиком, адже у разі помилки при розробці ідеї або недостатньому урахуванні вимог ринку фірма може потерпіти величезні збитки [7].

Будь-який товар має свій життєвий цикл. У туристичному продукті виділяють чотири стадії розвитку – впровадження, зростання, зрілість і спад. Кожен етап має свої особливості. На першому етапі підприємство не отримує прибутку а лише вкладає гроші в тур. Ріст прибутку починається лише на стадії зростання, коли туристичний продукт набирає популярності. Стадія зрілості характеризується найбільшою кількістю прибутків, але для того, щоб підприємство і надалі їх отримувало потрібно або вдосконалити старі тури, або створювати нові, бо після стадії зрілості приходить стадія спаду, для якої характерне зменшення прибутків.

Від різноманітності запропонованого асортименту продукції та послуг фірми залежить її рентабельність та імідж. Випуск нової продукції туристичним підприємством одночасно і підвищує конкурентоспроможність фірми і дає можливість завоювати нові ринки та привабити нових споживачів.

Одним з головних маркетингових інструментів туристичної фірми є цінова політика, адже ціна була і залишається важливим критерієм прийняття споживчих рішень. Установлення правильної ціни на товар є важливим завданням підприємства. Цінова політика фірми визначається в першу чергу її потенціалом, наявністю достатнього капіталу та кваліфікованих кадрів, а не лише станом попиту і пропозиції на ринку [8].

Політика цін – один із основних аспектів стратегічного розвитку фірми, відіграє важливу роль у її діяльності. Щоб встановити правильну ціну на тур, фірма повинна зібрати інформацію про ринок та пропозицію нових товарів, а після аналізу зібраних даних встановити власну ціну на продукт. Дуже важливу роль у встановленні ціни відіграють конкуренти. Великою помилкою буде не рахуватися з їхніми цінами, оскільки покупець намагається знайти ціну, яка б відповідала якості товару і його платоспроможності. Встановивши ціну, яка буде занадто високою, можна втратити значну частину клієнтів. Кожна фірма самостійно встановлює ціни на товар, покладаючись на власні знання та навички. Суть цінової політики полягає у встановленні такої ціни, яку б міг заплатити покупець і при цьому сама фірма отримала очікуваний прибуток, а також у вмінні варіювати цінами в залежності від попиту на ринку.

При розробленні стратегії збуту фірма в першу чергу повинна визначитись, як буде організована система збуту – через власну збутову чи дилерську мережу. Метою створення каналів збуту є зниження витрат. Загалом, існує три види каналів збуту: прямий, опосередкований (непрямий), комбінований. Прямі канали збуту характеризуються відсутністю будь-яких посередників. Товари та послуги, які збувають напряму, потрапляють відразу від виробника до споживача. Це може бути продукція виробничо-технічного призначення, адже вимоги до неї часто є специфічні, що потребує прямої взаємодії між виробником і споживачем, послугу готельних підприємств, екскурсійних форм та інше [9].

Бажаючи розширити свої ринки і обсяг збуту, доцільніше використовувати непрямі

канали збуту. У них можуть брати участь декілька посередників, які займаються збутом продукції фірми. Така форма збуту підійде фірмі-новачку, яка з'явилася на ринку відносно недавно і ще не встигла його дослідити та завоювати свій сектор. Доцільнішим буде скористатися послугами посередників, які вже знають структуру ринку та зможуть вдало продати продукт фірми.

При комбінованому каналі розподілу товарів фірма може самостійно займатися збутом продукції і залучує до цього процесу посередників. Для туристичної фірми найвигідніше користуватися комбінованою системою збуту. На початку своєї діяльності можна залучати до продажів турів посередників, які вже знають де і кому продати тур. Згодом, ознайомившись з ринком, туристичне агентство може самостійно починати продавати свої тури, розширюючи свою клієнтську базу.

Але для туристичної фірми вигідно співпрацювати з посередниками, що дає можливість розширити мережу збуту продукції та підвищити прибутковість. Прибуток, який отримує фірма за рахунок роботи посередників перекриває відсоток, який вона виплачує їм за роботу. Так і туристична фірма і посередник отримують бажаний прибуток від продажів турів.

Щоб підвищити популярність туристичної фірми підприємці використовують такий маркетинговий інструмент, як реклама. До того ж рекламна діяльність направлена не тільки на покупців, але й на посередників. Це реклама потреб, яка стимулює залучення посередників, без яких діяльність підприємства може бути обмеженою. Туристична фірма зацікавлена у співпраці з готельними, транспортними та іншими організаціями, які забезпечують їй повноцінне функціонування [10]. Співпрацюючи з посередниками, фірма має більше можливостей для задоволення потреб клієнта, а це впливає на збільшення їх кількості. Ростуть прибутки, а це вихід на нові ринки, співпраця з іншими підприємствами та вдосконалення свого продукту.

Ще одним об'єктом, на який спрямована реклама потреб, є спеціалісти у сфері туризму та кваліфікований обслуговуючий персонал. У сезон потреба у кадрах зростає, тому фірми наймають тимчасових працівників. Оскільки туристична фірма також має потребу в матеріально-технічних ресурсах для своєї діяльності, така реклама спрямована на підприємства, які здатні задовольнити цю потребу. Це можуть бути оренда приміщень, придбання меблів, інвентарю, співпраця з прокатними пунктами.

Неприпустима реклама, яка не відповідає дійсності, адже тур – це послуга, і, на відміну від інших традиційних товарів, вона не має смаку, запаху та корисності. Ця особливість є причиною того, що реклама несе велику відповідальність за правдивість і точність повідомлень [11].

Останнім, але не менш важливим інструментом маркетингу є сервісне обслуговування, яке підвищує конкурентоспроможність туристичного підприємства та сприяє створенню конкурентоспроможного продукту. Сервіс – необхідна умова успіху товару чи послуги. Під час організації сервісу підприємство повинне відповісти на такі

питання: які послуги включити в рамки сервісу; який рівень сервісу запропонувати; у якій формі організувати сервіс. Споживача цікавлять не лише певні послуги, але і їх обсяг та якість.

Організація сервісу – це досить складний комплекс технічних, маркетингових і комерційних елементів, які залежать від специфіки продукції, міри розвитку ринку, гостроти конкуренції і інших ринкових чинників. Покупець вибирає оптимальний варіант придбання і споживання товару, який можна вигідно експлуатувати протягом певного терміну. Але відсутність культури сервісу помітно відбивається на зниженні прибутків підприємства. Адже він охоплює як допродажне, так і після продажне обслуговування.

Для туристичних фірм якість сервісу є дуже важлива. Обслуговування туриста в закладах розміщення та харчування, транспортних та інших підприємствах впливає на загальне враження про подорож. Туристична фірма може ідеально підібрати для клієнта тур, включити в нього всі необхідні для гарної подорожі елементи, але якщо туристу не сподобається обслуговування, то репутація фірми потрапить під загрозу. Незадоволений клієнт більше не захоче звертатися за послугами до цієї фірми.

Саме тому від рівня сервісу фірми залежить її майбутній прибуток.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У даному дослідженні було розглянуто маркетингові інструменти в туризмі та їх застосування, а також позитивні та негативні економічні фактори туризму, його економічні функції та фактори впливу на споживача. Тож можна зробити висновок, що маркетинг відіграє чи не найважливішу роль в діяльності підприємства. Навіть найкращий за якістю продукт вимагає добре спланованої маркетингової політики, реалізація якої потребує певних капіталовкладень. А відсутність коштів, яка пов'язана з рівнем економіки держави, регламентує неможливість реалізації маркетингових інструментів в повній мірі, тому що першочерговість капіталовкладень визначається пріоритетністю розвитку інших галузей економіки. В результаті цього уповільнюється розвиток туризму, це призводить до зменшення іноземних надходжень в країну, а отже, економіка опиняється в ще скрутішому стані. Тому не варто забувати про таку перспективну галузь економіки, як туризм, що забезпечує країну мільйонами робочих місць і стимулює надходження іноземного капіталу.

Список використаних джерел

1. Державна програма розвитку туризму в Україні до 2010 року [Електронний ресурс]. – Київ, 2002. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/583-2002-p>
2. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П. Р. Пуцентейло – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Миронов Ю. Б. Маркетинг в туризмі : опорний конспект лекцій / Ю. Б. Миронов. – Дрогобич : ДДПУ, 2005. – 81 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – 12-е издание. – Вильямс, 2010. – 1072 с.
5. Турченко М. О. Маркетинг : підручник / М. О. Турченко, М. Д. Швець. – К. : Знання, 2011. – 318 с.
6. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навч. посіб. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
7. Сумець О. М. Товарна інноваційна політика : навч. посіб. / О. М. Сумець, Є. М. Ігнатова. – Київ : Хай-Тек Прес, 2010. – 367 с.
8. Шкварчук Л. О. Ціни і ціноутворення : навч. посіб. / Л. О. Шкварчук. – 2-ге вид., виправл. – К. : Кондор, 2004. – 214 с.
9. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
10. Маркетинг : навч. посіб. / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. – Львів: Магнолія-2006, 2012. – 456 с.
11. Дурович А. П. Реклама в туризмі : учеб. пособие / А. П. Дурович. – Минск: Новое знание, 2008. – 254 с.

Аннотація

Валентина Самодай, Наталія Піштя

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ТУРИЗМЕ С УЧЕТОМ ТЕНДЕНЦИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследуются маркетинговые инструменты, а также особенности их применения, в туристической отрасли с учетом тенденций развития национальной экономики. Отрасль туризма сравнительно новая, но на современном этапе приобретает все большее значение для экономики. Именно поэтому важно глубже изучать влияние маркетинга на эту отрасль, ведь это даст толчок для стремительного развития туристической индустрии. С увеличением развития туризма повысятся доходы, а это улучшит инфраструктуру в целом и повысит благосостояния населения.

Ключевые слова: туризм, экономика, маркетинг, маркетинговые инструменты, факторы развития туризма.

Summary

Valentina Samodaj, Nataliia Pishta

FEATURES OF MARKETING TOOLS IN TOURISM TRENDS WITH NATIONAL ECONOMY

The article investigates the marketing tools in the tourism industry, taking into account trends in the development of the national economy, and especially their application. The tourism industry is relatively new, but every day is becoming increasingly important for the economy. It is therefore important to deeply study the impact of marketing on the industry, because it will give impetus to its faster development. With the increase of tourism income will increase, and this in turn will lead to improved infrastructure in general and the welfare of the population.

Keywords: tourism, economics, marketing, marketing tools, the development of tourism factors.

УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ОКРЕМИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ

Досліджується важливість управління рекламною діяльністю на етапах життєвого циклу товарів, оскільки рекламна діяльність є не лише індикатором свободи підприємницької діяльності, але й інструментом конкурентної боротьби та стимулювання попиту на товари. Проаналізовано переваги та недоліки концепції життєвого циклу товару.

Ключові слова: реклама, життєвий цикл товару, конкурентна боротьба, інновації, глобалізація.

Постановка проблеми. Зростання обсягів рекламної діяльності відбувається на тлі розвитку нових технологій та глибоких змін у соціальній та економічній структурі найрозвинутіших країн світу. У економіці значно зростає сфера послуг, все більше людей працює не з матеріальними об'єктами, а з інформацією. Зростання промислового виробництва супроводжується підвищенням продуктивності праці й одночасним скороченням робітників. У новому устрої суспільства рекламно-маркетингова галузь спирається на інтелектуальну роботу: глибоке знання структури ринку, особливості масової психології, семіотику та ін. Без реклами неможлива реалізація як мінімум двох особливостей постіндустріальної економіки: скорочення життєвого циклу продукту та максимальна індивідуалізація споживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблем застосування маркетингових комунікацій, зокрема, формування рекламної стратегії підприємств на різних етапах їх життєвого циклу досліджувалися у працях таких вітчизняних науковців: Вітренко А., Дем'яненко В., Крикавський Є., Кузьмін О., Крилов І., Лук'янець Н., Мороз Л., Новікова Т., Попова Т., Потапенко С., Мальков Д., Чухрай Н., Яцюк Д.В. та інших. Завдяки їх дослідженням розроблено загальні принципи планування рекламних кампаній, алгоритми налагодження рекламної діяльності на підприємстві, застосування різних засобів поширення рекламних повідомлень, обґрунтування формування і розподілу рекламного бюджету підприємства тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Усе ж, перспективи розвитку рекламної галузі у сучасних економічних умовах, які характеризуються все більшим зростанням конкуренції (а підвищення ефективності господарювання є необхідним процесом на підприємствах усіх галузей економіки), залежать від рівня суспільно-економічного розвитку: у суспільствах, де панує чи набирає силу постіндустріальний устрій, роль і значення реклами, а також її частка в економіці, будуть зростати; у суспільствах, де панує індустріальний устрій, роль реклами залишиться обмеженою, а її обороти стосовно валового

продукту стабілізуються на певному рівні. Тому виникає проблема відповідності сучасних напрямів розвитку рекламної діяльності підприємств етапам життєвих циклів товарів, які у сучасному світі мають свою специфіку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічних завдань управління рекламною діяльністю, що забезпечують вплив на економічні рішення, які приймає споживач на кожному з етапів життєвого циклу товарів.

Виклад основного матеріалу. Компанії від великих корпорацій до малих приватних підприємств усе більше покладаються на рекламу для ефективного просування товарів і послуг. Споживачі керуються рекламою у прийнятті рішення про купівлю. Однак необхідність рекламної діяльності постає лише у контексті ринкових відносин, які неможливо сформувати без розвиненої рекламної діяльності: реклама породжується ринком і сама є інструментом його формування.

Основний акцент у рекламі переноситься з інформування про споживчі властивості товару на формування в свідомості покупця переваги до марки товару, створення стійкого образу товару і фірми. Подальша реклама розрахована на те, що споживач не тільки знає про властивості товару, але також у нього в пам'яті відображений образ цього товару і фірми. Мета цієї реклами полягає у тому, щоб не дати забути покупцю про те, що він уже знає про товар і фірму. Реклама повинна постійно нагадувати покупцю про їхнє існування.

Рекламна діяльність виконує стимуляційний вплив на розвиток економічних процесів, пожвавлення ринків, збільшення об'єму випуску продукції і споживання та, як наслідок – зниження собівартості одиниці продукції. Обмеження рекламних заходів стримує реалізацію продукції та, відповідно, її виробництво і визначає вищі витрати на одиницю продукції.

Крім того, реклама стимулює задоволення нових потреб покупців, що дає новий імпульс виробництву, визначає напрями і темпи його розвитку (рис. 1.)

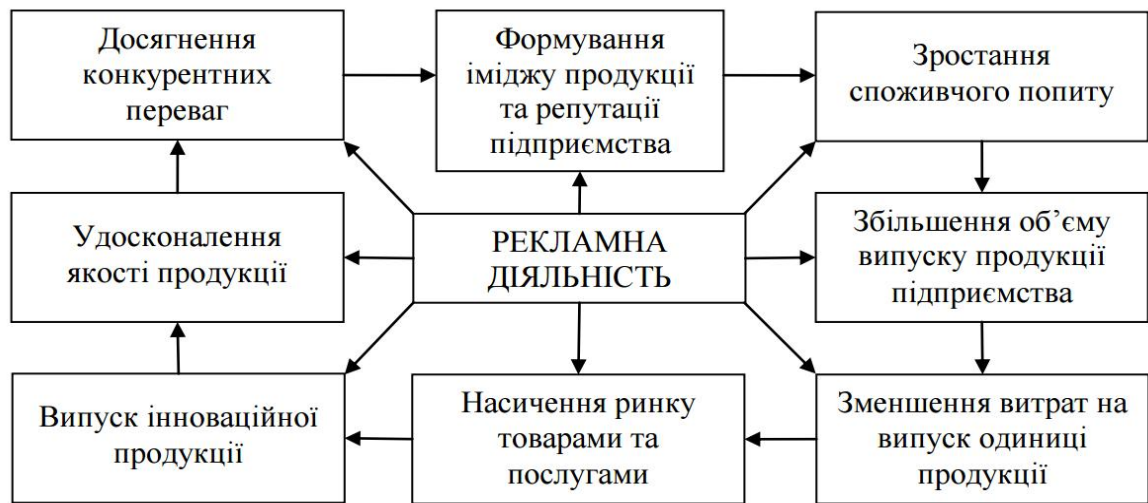


Рис. 1. Концепція впливу рекламної діяльності на ефективність господарської діяльності
*Джерело: [2, с. 224].

Важливою складовою успішної конкуренції торгових марок є рекламна діяльність на кожному з етапів життєвого циклу товарів, – вона служить орієнтиром при виборі продукції для споживачів як на етапі впровадження, так і на етапі зрілості. Життєвий цикл товару також впливає на його конкурентоспроможність. Вивчення конкурентоспроможності товару повинно вестися безупинно і систематично у тісній прив'язці до фаз його життєвого циклу, щоб своєчасно встановлювати момент початку зниження показників конкурентоспроможності і прийняти відповідні попереджувальні рішення (наприклад, зняти виріб з виробництва, модернізувати його, перевести на інший сектор ринку). При цьому випуск підприємством нового продукту, перш ніж попередній вичерпав можливості підтримки своєї конкурентоспроможності, зазвичай економічно недоцільний. Незважаючи на складності використання концепції життєвого циклу товару у практичній діяльності, виробничо-економічним досвідом доведено, що життєвим циклом товару можна не тільки управляти, але і продовжувати його.

Концепція життєвого циклу товару, як будь-який напрямок наукових досліджень, має свої практичні переваги та недоліки. До переваг можна віднести те, що концепція життєвого циклу дозволяє аналізувати та інтерпретувати динаміку товару і ринку; дозволяє визначати основні завдання маркетингу на кожному етапі циклу; дозволяє розробляти альтернативні маркетингові стратегії; дозволяє оцінити результативність випуску товару в порівнянні з раніше виробленими аналогами; сприяє розвитку аналітичної діяльності, необхідної для вдосконалення планування розвитку підприємства; націлює на проведення систематичної роботи з планування і розробці нової продукції та ін. Недоліками цієї концепції можна вважати: утруднення узагальнення результатів, оскільки історія продажів і

тривалість кожного етапу ЖЦТ варіюються в широких межах по різних товарах; складність прогнозування зміни товарної політики, оскільки: життя товарів стає коротшим в умовах розвитку конкуренції та НТП; нові аналоги вимагають великих інвестицій; смаки і переваги споживачів змінюються непередбачувано; складно прогнозувати зміну зовнішніх факторів; ускладнення аналізу ефективності вимірювання маркетингової стратегії та ін.

Для концепції управління життєвим циклом товару важливим і невід'ємним є вплив рекламної діяльності на ефективність господарської діяльності, що підтверджується визначенням про те, що рекламна діяльність – це створення рекламного продукту, доведення його до потенційних покупців у такий спосіб, щоб вони зрозуміли, чим саме товар, послуга або ідея позитивно відрізняються від подібних до них, а виробник зміг перетворити цю новацію в капітал. Рекламна діяльність – обов'язкова умова успішного функціонування економіки. Вона виконує стимуляційний вплив на розвиток економічних процесів, поживлення ринків, збільшення виробництва і споживання та, як наслідок, – зниження собівартості одиниці продукції. Обмеження рекламних заходів стримуватиме реалізацію продукції та, відповідно, її виробництво і визначатиме вищі витрати на одиницю продукції [2]. Реклама є важливою складовою успішної конкуренції торгових марок, вона служить орієнтиром для споживачів. Крім того, реклама запобігає застою на ринку, адже з її допомогою новий виробник може отримати доступ на уже сформований ринок. Сприяючи конкуренції, реклама поживляє ринок товарів і послуг.

Передумовою успішної рекламної кампанії на кожному з етапів життєвого циклу товару повинен бути правильний вибір мети її проведення. При знайомстві з торговою маркою у потенційного споживача з формується здатність згадати або впізнати її. Між знанням

марки і обсягом її продажу існує залежність, але, як уже зазначалося, знання – далеко не єдиний фактор, що впливає на обсяг продажу. У короткотерміновій перспективі ріст знання марки, при позитивному до неї ставленні та інших сприятливих умовах, пов'язаний з ростом числа її споживачів. Тому залежно від запланованого приросту знання торгової марки можна визначити величину рекламного бюджету та зробити прогноз зміни обсягу продажу продукції в результаті рекламної кампанії [1]. Кожна стадія життєвого циклу товару вимагає підбору відповідних маркетингових інструментів: обґрунтування цін; різних заходів; методів і форм розподілу і просування товару.

На різних етапах життєвого циклу товару застосовуються різні види реклами. Необхідність диктується тим, що економіка, конкуренція змінюються на кожному етапі життєвого циклу, витрати і прибуток виробника також змінюються при русі від фази до фази. Тому при плануванні рекламної акції необхідно виділити цілі, методи і види рекламного впливу. Деформацію кривої життєвого циклу товару під впливом використання реклами можна розглянути, вивчаючи зміну довжини кожної стадії й обсягу проданого товару на ній.

На етапі виходу товару на ринок потрібно враховувати повну непоінформованість покупців про новинку, при цьому основні цілі реклами [6]: 1) формування інтересу до існування товару і марки; 2) інформування ринку про переваги нового товару; 3) спонукання споживача до придбання нового товару; 4) спонукання закупників до обороту товару. Отже, відбувається первинне знайомство споживача з пропонованим продуктом. Реклама на цьому етапі широкомасштабна і вимагає значних вливань фінансових коштів, що несприятливо позначається на прибутку, проте в довгостроковій перспективі це виправдовується.

У фазі росту рівень продажів значно збільшується. Велика частина покупців роблять повторні покупки. Багато хто вже знає про товар і марку виробника. Тому що на ринку працюють

конкуренти, то принципово важливою метою реклами є вже не просте інформування, а створення переваги марки товару. Всі цілі реклами можна звести до: 1) створення сильного, конкурентоспроможного образу марки товару; 2) формування переваги до марки; 3) стимулювання купівлі товару. Витрати на рекламу в даному випадку знаходяться на середньому рівні і загалом залишаються постійними, тому що обсяги продажів зростають. Тут важливу роль відіграє агітуюча реклама з елементами нової інформації.

На етапі зрілості нові покупці з'являються рідко, і збут відбувається головним чином за рахунок повторних покупок. Фаза зрілості є піком рекламної діяльності. Конкуренція загострена. Ринок не розширюється, отже, основна мета реклами - запобігання зниженню і навіть зростання частки рекламованого товару на ринку.

Важливим чинником реклами служать різноманітні розпродажі, знижки на придбання товару, додаткові умови гарантії, сервіс і подальше підвищення якості. Основним видом реклами залишається агітуюча реклама. При насиченні дії не сильно відрізняються від попередньої фази, тому основні принципи і види реклами залишаються тими ж. Але в даному випадку основний акцент у рекламі робиться на підвищенні іміджу фірми, налагодженні зав'язків з громадськістю та великому зниженні ціни. На етапі спаду продажу стрімко падають і реклама недоцільна. Товар іде з ринку. Та якщо на складах збереглися великі партії товарів, то підприємці продовжують рекламувати свою продукцію до повної її ліквідації.

Отже, кожному етапу життєвого циклу товару відповідає певна стратегія поведінки фірми на ринку збуту. Тому, етап життєвого циклу товару є основою для розробки таких стратегій: загальної стратегії фірми, стратегії маркетингу, стратегії ціноутворення, стратегії маркетингових комунікацій. Відповідно й завдання різних стратегій фірми на різних етапах різні. Зобразимо їх у Таблиці 1.

Таблиця 1

Стратегії фірми на різних етапах життєвого циклу товару

Стратегія	Етап життєвого циклу товару			
	I	II	III	IV
1. Загальна стратегія фірми	завоювання лідерства по показнику товару	завоювання лідерства по показнику частки ринку	максимізація поточного прибутку	забезпечення виживання
Стратегія маркетингу фірми	проникнення на ринок	розвиток ринку	захист своєї частки ринку	перехід на нові ринки та відхід у іншу сферу діяльності
Стратегія рекламування	створення інформованості про товар і фірму	створення пріоритетності даної марки	створення прихильності для даної марки, яка має максимальний попит	створення поінформованості про розпродаж за зниженими цінами

Стратегія	Етап життєвого циклу товару			
	I	II	III	IV
Стратегія ціноутворення	оптимізація ціни з урахуванням стратегії виведення товару на ринок	стабілізація ціни;	різке зниження цін	стабільні низькі ціни
Стратегія маркетингових комунікацій	привертання уваги споживачів до товару, просування товарів	залучення споживачів поліпшенням якості, упаковки товару, після-продажних послуг	активне просування товару, звертання уваги споживачів на окремі оригінальні його атрибути	просування товару через посередників
Стратегія змін витрат на комунікації	значні витрати за інтенсивного маркетингу, мінімальні - за пасивного	зростання загальних витрат на товаро-просування	зниження загальних витрат на товаро-просування	згортання витрат

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5].

Висновки та перспективи для подальших досліджень. Реклама нерозривно пов'язана з товаром, проходить з ним увесь шлях життєвого циклу. Поняття життєвого циклу товару, безумовно, необхідно відносити як до товарів масового попиту, так і до товарів виробничого призначення. Залежно від стадії

життєвого циклу, на якій знаходиться товар, рекламне повідомлення має свої особливості. Необхідність вивчення теорії життєвого циклу товару при плануванні рекламних акцій зумовлюється тим, що для збільшення ефективності реклама не повинна повторюватися на всіх етапах життєвого циклу.

Список використаних джерел

1. Вітренко А. Процеси глобалізації світового ринку рекламних послуг та їх вплив на розвиток національного ринку реклами України / А. Вітренко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – №123. – С. 31-35.
2. Добрянська О. Механізм функціонування рекламної діяльності / О. Добрянська // Регіональна економіка. – 2003. – №2. – С. 220-228.
3. Зундэ В.В. Концепція формування системи інтегрованих маркетингових

комунікацій: монографія / В.В. Зундэ. - М.: Екон. науки, 2008. - 180 с.

4. Кеглер Т. Реклама і маркетинг з Інтернету. – М.: Альпіна. Бизнес Букс, 2006. – 235 с.

5. Коробейников О. П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / О. П. Коробейников, В. Ю. Колесов, А. А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №3. – С. 88-129.

6. Реклама і життєвий цикл товару [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketing-helping.com/>

Анотація

Марина Соболева

УПРАВЛЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ОТДЕЛЬНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

Исследуется важность управления рекламной деятельностью на этапах жизненного цикла товаров, поскольку рекламная деятельность является не только индикатором свободы предпринимательской деятельности, но и инструментом конкурентной борьбы и стимулирования спроса на товары. Проанализированы преимущества и недостатки концепции жизненного цикла товара.

Ключевые слова: реклама, жизненный цикл товара, конкурентная борьба, инновации, глобализация.

Summary

Marina Soboleva

MANAGEMENT OF ADVERTISING ACTIVITIES IN INDIVIDUAL STAGES OF THE PRODUCT LIFE CYCLE

This article examines the importance of advertising activity management in the stages of the life cycle of the products, because advertising is not only an indicator of freedom of entrepreneurship, but also a tool of competition and stimulation of demand for goods. The advantages and disadvantages of the concept of the product life cycle are analyzed.

Keywords: advertising, product life cycle, competition, innovation, globalization.

© Bożena Sowa, Paweł Dziekański, 2016
Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Przemysłu
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

ELEMENTY KSZTAŁTUJĄCE WYNIK FINANSOWY PRZEDSIĘBIORSTWA ELEMENTS AFFECTING THE FINANCIAL RESULT OF A COMPANY

Management in a company is a continuous process of decision-making whose accuracy affects the economic level as well as efficiency of economic activities.

For the efficient management of the company the executives must have a perception of the effectiveness of the decisions taken in the past. This information can in fact confirm the accuracy of the existing arrangements, improvements and developments, or state the need to change the policy.

The purpose of this paper is to analyze the main factors influencing the financial result of the company acting in the competitive market.

Keywords: business, finance, management, strategy.

1. WSTĘP

Działalność gospodarcza stanowi nieprzerwany proces dokonywania decyzji mających różny horyzont czasowy dotyczący różnych aspektów funkcjonowania podmiotu gospodarczego.

Przedsiębiorstwo definiuje się jako jednostka prowadząca działalność gospodarczą, motywowana chęcią zysku, mająca na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów poprzez wytwarzanie produktów, bądź świadczenie usług, przy świadomości ryzyka właściciela.¹

Nieodłącznym zjawiskiem występującym w gospodarce rynkowej jest niepewność i ryzyko działalności podmiotu gospodarczego.² Ciągłe zmiany w otoczeniu powodują konieczność podejmowania istotnych decyzji dotyczących rozwoju przedsiębiorstwa. Nie ma pewności czy zastosowane rozwiązania wpłyną pozytywnie, czy też negatywnie na dalszą działalność danego podmiotu, szczególnie w sferze finansowej. Niezbędna jest zatem nieustanna kontrola sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, która pozwoli zapobiec niepożądanym efektom.³

Każda organizacja, bez względu na swój charakter i typ działalności, chce przetrwać i utrzymać się na rynku. Jej charakter wyznaczają środki, dzięki którym to przetrwanie jest możliwe do

osiągnięcia.⁴ Aby tak się stało właściciel musi - w odpowiednim momencie - podjąć strategiczne decyzje odnośnie przyszłości firmy.

Przedmiotem niniejszej publikacji jest analiza podstawowych elementów kształtujących wynik finansowy przedsiębiorstwa działającego na konkurencyjnym rynku⁵.

2. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY I KOSZTY ICH UZYSKANIA

Zgodnie z MSR nr 18 pod pojęciem przychodów należy rozumieć uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, bądź zmniejszenia wartości zobowiązań doprowadzających do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli.⁶

Przychody powinny być ujmowane według wartości godziwej, pod której pojęciem rozumie się kwotę za jaką, na warunkach rynkowych, składnik majątku mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane pomiędzy dobrze poinformowanymi stronami danej transakcji.⁷ Moment powstania przychodu ze sprzedaży produktów i materiałów to dzień wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego albo wykonania usługi, bądź częściowo wykonania usługi, jednakże nie później niż dzień:⁸

- wystawienia faktury,
- uregulowania należności.

¹ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo, podstawy nauki o przedsiębiorstwie: teorie i praktyka zarządzania*, TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 1999, s. 39.

² Szerzej: B. Ślusarczyk, M. Halicki, *Procesy globalizacji i internacjonalizacji a zarządzanie portfelem* [w:] J. Stachowicz, M. Nowicka- Skowron, L.A. Poronina (red.), *Rozwój organizacji i regionu wyzwaniem dla ekonomii i nauk o zarządzaniu*, Wyd. Dom Organizatora, Lublin-Toruń 2014, s. 429-441.

³ Szerzej: A. Olak, *Terytorialny marketing mix- produkt, cena, dystrybucja, promocja* [w:] A. Olak, P. Dziekański, S. Pytka, *Marketing Terytorialny – gmina i jej promocja*. Wyd. Multiprint, S.R.O, Końskie-Ostrowiec-Zagnańsk 2014, s. 26-34; Dorčák P., Pollák F., Szabo S., 2014, Analysis of the possibilities of improving an online reputation of public institutions In: IDIMT-2014, Sept. 10–12. Poděbrady: IDIMT Networking Societies-Cooperation and Conflict 22nd Interdisciplinary Information and Management Talks, s. 275-281.

⁴ W. Misiński, *Grupy interesów a cele działalności gospodarczej przedsiębiorstwa* [w:] *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie* pod red. J. Lichtarskiego, Wyd. AE im. O. Langego, Wrocław 1999, s. 59; Olak A., 2013, Bezpieczeństwo w warunkach globalizacji, WSMiJO, Katowice

⁵ Leśniewski M. A., *Konkurencyjność miękką przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2015.

⁶ I. Olchowicz, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2009, s. 74.

⁷ R. Sedyński, M. Krupa, A. Stawowy, S. Jałowiecka - Madeja, *Międzynarodowe standardy rachunkowości*, Poltrex, Warszawa 2009, s. 157.

⁸ *Sprawozdanie finansowe za 2010*, wyd. Gofin nr 14 z 2010 r.

Dążenie do osiągnięcia możliwie wysokiego zysku wymaga od przedsiębiorstwa podejmowania określonych działań w kierunku wzrostu wielkości sprzedaży oraz obniżeniu kosztów. Ten wzrost wielkości sprzedaży powoduje wzrost przychodu ze sprzedaży, a w konsekwencji wzrost zysku ze sprzedaży. Wzrost wielkości sprzedaży świadczy o rozwoju przedsiębiorstwa, może również być wynikiem wzrostu ilości sprzedanych produktów, a także zmiany struktury asortymentowej sprzedaży.⁹

Obok przychodów, kolejną kategorią kształtującą wynik działalności operacyjnej stanowią koszty. Są one często definiowane jako pieniężny wyraz nakładów ponoszonych w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą.¹⁰ Koszty działalności operacyjnej powstają w wyniku celowego zużycia zasobów związanych z działalnością jednostki w ciągu okresu sprawozdawczego. Koszty różnią się od przychodów m. in. tym, że powstają wewnątrz przedsiębiorstwa, natomiast przychody przedsiębiorstwo osiąga z zewnątrz, czyli na rynku.¹¹

W skład kosztów działalności operacyjnej wchodzi:¹²

a) koszty mające związek z podstawową działalnością operacyjną jednostki, czyli koszty bezpośrednio związane z przychodami rozumiane przez koszty wytworzenia sprzedanych produktów i wartości sprzedanych towarów oraz materiałów;

b) koszty pozostałej działalności operacyjnej.

Koszty działalności operacyjnej, według typów działalności, ujmuje się w układach ewidencyjnych:¹³

a) według rodzajów,

b) według miejsca powstania kosztów (czyli układ podmiotowo-funkcjonalny),

c) według nośników (czyli układ przedmiotowy).

Działalność operacyjna przedsiębiorstwa jest związana zarówno z osiąganiem przychodów jak i ponoszeniem kosztów.¹⁴ Osiągane przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów są kategorią działającą na zewnątrz firmy, należy bowiem zorganizować działalność, dokonywać zakupu surowców czy materiałów itp.

Informacje kosztowe mają szerokie zastosowanie dla procesów planowania jak i oceny efektywności jego działalności.¹⁵ Wyniki tych analiz powinny służyć nie tylko kierownictwu przedsiębiorstwa na podstawie których podejmuje decyzje co do bieżącej i przyszłej działalności, ale także powinny być udostępnione niższemu szczeblom zarządzania, a zwłaszcza pracownikom.

Z uwagi na silne uzależnienie wyniku finansowego od osiągniętych przychodów oraz poniesionych kosztów, poziom przychodów i kosztów należy do najistotniejszych mierników oceny działalności przedsiębiorstwa.¹⁶

3. POZOSTAŁE PRZYCHODY I KOSZTY OPERACYJNE

W jednostce gospodarczej oprócz podstawowej działalności operacyjnej mogą wystąpić takie zdarzenia przypadkowe, nietypowe, które są trudne do przewidzenia lub zaplanowania. Zdarzenia te są zaliczane do tzw. pozostałej działalności operacyjnej.¹⁷

Wynik na powyższej działalności stanowi różnicę między uzyskanymi pozostałymi przychodami operacyjnymi, a poniesionymi pozostałymi kosztami operacyjnymi.¹⁸

Pozostałe przychody i koszty operacyjne to przychody i koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki gospodarczej. Wynik na sprzedaży może ulec zmianie pod wpływem pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych.¹⁹

⁹ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2002, s. 119.

¹⁰ A. Jarugowa, W. Małc, K. Sawicki, *Rachunek kosztów*, PWE, Warszawa 1979, s. 9.

¹¹ W. Gabrusewicz, *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2002, s. 129.

¹² *Rachunkowość krok po kroku*, Dodatek nr 10 do Zeszytów Metodycznych Rachunkowości nr 13 z 2011 r.

¹³ E. Nowak, *Rachunek wyników*, Difin, Warszawa 2004, s. 44.

¹⁴ Szerzej: B. Sowa, *Koszty jako elementy kształtujące wynik finansowy przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, seria: Zarządzanie i Marketing Nr 285 z 2012, Z. 19 (2/2012), s. 129-131.

¹⁵ Szerzej: J. Kitowski, *Rachunkowość i finanse*, WSAiZ w Przemysłu, Przemysł 2001, s.37 i nast.

¹⁶ L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2002, s. 134.

¹⁷ J. Matuszewicz, P. Matuszewicz, *Rachunkowość od podstaw*, FINANS – SERVIS, Warszawa 2009, s. 316.

¹⁸ Z. Messner, *Rachunkowość finansowa*, wyd. UE w Katowicach, Katowice 2010, s. 553.

¹⁹ K. Czubakowska K., *Rachunkowość według prawa bilansowego*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s.374.

Tabela 1.

Struktura pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych

Pozostałe przychody operacyjne	Pozostałe koszty operacyjne
Zysk ze zbycia nie finansowych aktywów trwałych	Straty ze zbycia nie finansowych aktywów trwałych
Dotacje	Aktualizacja wartości aktywów nie finansowych
Inne przychody operacyjne	Inne koszty operacyjne

Źródło: opracowanie własne.

Podczas dokonywania kwalifikacji operacji gospodarczych do pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych należy uwzględnić zasadę ostrożności, według której w wyniku finansowym, bez względu na jego wartość, należy uwzględnić tylko pozostałe przychody operacyjne oraz inne poniesione koszty operacyjne.²⁰

Do pozostałych przychodów operacyjnych można zaliczyć również odzyskane, przedawnione i umorzone zobowiązania, jeżeli dotyczą rozrachunków z pracownikami oraz z tytułu niefinansowych aktywów trwałych.²¹

Podczas prowadzenia działalności operacyjnej, pojawić się niekiedy mogą się operacje wypadkowe, występujące dość rzadko. Działania te nie mają charakteru nadzwyczajnego i finansowego; do ich przeprowadzenia konieczny jest pewien nakład pieniężny. Nakład ten określany jest mianem pozostałych kosztów operacyjnych. Zalicza się do nich:²²

- a) koszty działalności socjalnej,
- b) wartość netto sprzedanych lub zlikwidowanych środków trwałych, środków trwałych w budowie oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- c) koszty odpisanych środków trwałych w budowie, które nie dały zamierzonego efektu inwestycyjnego,
- d) odpisane należności przedawnione, umorzone i nieściągalne,
- e) utworzone rezerwy na spodziewane straty, z wyjątkiem rezerw związanych z operacjami finansowymi,
- f) odpisy aktualizujące wartość aktywów,
- g) zapłacone odszkodowania, kary i grzywny,
- h) przekazanie darowizn,
- i) wartość nominalną ujawnionych, fałszywych znaków pieniężnych,
- j) równowartość niedoborów rzeczowych aktywów trwałych i obrotowych ujawnionych na podstawie inwentaryzacji i w drodze spisu z natury,
- k) kaucję i wadła wniesione do innych jednostek, które przepadły na warunkach określonych umową lub przepisami.

Pozostałe koszty operacyjne w rachunku zysków i strat wykazywane są w trzech grupach:²³

a) strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i jest to różnica pomiędzy przychodami ze sprzedaży środków trwałych, środków trwałych w budowie lub wartości niematerialnych prawnych, a ich wartością oraz kosztami związanymi ze zbyciem tych aktywów,

- b) aktualizacja wartości aktywów finansowych,
- c) inne koszty operacyjne.

Dokonując porównania przychodów i kosztów z pozostałej działalności operacyjnej należy zwrócić uwagę na to, czy wartość sprzedanych albo zlikwidowanych środków trwałych albo ich cena sprzedaży netto nie jest niższa od wartości netto środków trwałych, gdyż wiąże się to z ponoszeniem kosztów.

Rachunek zysków i strat to sprawozdanie służące przedstawieniu wyniku finansowego w badanym okresie sprawozdawczym. Segment pozostałej działalności operacyjnej ma za zadanie przedstawienie przychodów i kosztów związanych z:²⁴

- a) działalnością bytową,
- b) zbyciem środków trwałych w budowie, a także wartości niematerialnych i prawnych wchodzących w skład inwestycji,
- c) odpisem przedstawionych i umorzonych zobowiązań poza zobowiązaniami publicznoprawnymi nie obciążającymi kosztów,
- d) rozwiązaniem rezerw (poza rezerwami dotyczącymi operacji finansowych),
- e) korektą odpisów aktualizujących aktywów (poza odpisami obciążającymi koszt wytworzenia sprzedanych produktów, bądź sprzedanych towarów, koszty sprzedaży i koszty finansowe),
- f) uzyskaniem odszkodowań, kar, grzywien,
- h) nieodpłatnym uzyskaniem: darowizn aktywów, dotacji, subwencji, odnoszących się do działalności w badanym roku obrotowym.

Przyjęte nieodpłatnie środki trwałe oraz wartości materialne i prawne odnosi się na rozliczenia międzyokresowe przychodów. Zwiększają one kwoty pozostałych przychodów operacyjnych równoległe do odpisów amortyzacyjnych.²⁵

²⁰ Z. Messner, *Rachunkowość finansowa...* op. cit., s. 553.

²¹ *Rachunkowość – zamknięcie roku 2011*, Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 194.

²² K. Sawicki, *Rachunkowość finansowa*, PWE, Warszawa 2004, s. 213.

²³ B. Gierusz, *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, ODDK, Gdańsk 2004, s. 375.

²⁴ W. Gos, *Sprawozdawczość i rewizja finansowa*, cz. II, Presspublica, Warszawa 2005, s.14-16.

²⁵ Art. 41 pkt 2 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.), zwana dalej ustawą o rachunkowości.

Szczególnym rodzajem pozostałych przychodów operacyjnych są te przychody, które powstają z tytułu rozwiązania rezerw. Rezerwy tworzy się na przyszłe zobowiązania, których możliwość wystąpienia można oszacować w sposób wiarygodny. Jeżeli wystąpią przesłanki do rozwiązania rezerw to rozwiązanie tych rezerw wpłynie na pozostałe przychody operacyjne.²⁶

Podsumowując, poziom przychodów i kosztów pozostałej działalności operacyjnej stanowi podstawę kreowania nowego potencjału produkcyjnego czy też powiększenia istniejącego, dzięki uzyskanym dotacjom, subwencjom i dopłatom na działalność inwestycyjną oraz prace rozwojowe.

Poszerzanie i rozwój przedsiębiorstwa, w szczególności, dzięki rozbudowie istniejącego potencjału jest perspektywą dla przedsiębiorstwa, gdyż staje się ono konkurencyjne i zwiększa swoje wyniki finansowe. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo nie inwestuje, może przełożyć się to na jego wynik finansowy. W konsekwencji, może nie nadążać za konkurencją i stracić swoją „pozycję” na rynku²⁷.

4. PRZYCHODY I KOSZTY FINANSOWE

Przedsiębiorstwa prowadzą nie tylko podstawową i pozostałą działalność operacyjną, ale także działalność finansową, uzyskując z niej przychody finansowe i ponosząc koszty finansowe. Nie ma w ustawie o rachunkowości oddzielnej definicji przychodów finansowych. Są one określane przy okazji definiowania wyniku finansowego.²⁸

Przychody finansowe stanowią wpływy albo kwoty należne z racji dokonanych, przez przedsiębiorstwo, operacji finansowych. Do przychodów finansowych zalicza się głównie:²⁹

- a) wartość otrzymanych i należnych dywidend,
- b) wartość udziałów w zyskach spółek kapitałowych,
- c) odsetki bankowe od środków zgromadzonych na rachunkach bankowych,
- d) zysk ze zbycia inwestycji finansowych,
- e) przychody z aktualizacji wartości inwestycji,
- f) dodatnie różnice kursowe w wyniku transakcji z odbiorcami zagranicznymi.

Przedsiębiorstwo dokonując zakupu akcji może otrzymywać dywidendy. Istotnym rodzajem przychodów są również odsetki. Można je otrzymać od:³⁰

a) środków zgromadzonych na rachunku operacyjnym, z wyjątkiem środków zgromadzonych na rachunku Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych (ZFSS),

b) bankowych lokat i udzielonych pożyczek,

c) dłużników za niedotrzymanie terminu spłaty należności,

d) zakupionych obligacji, a także innych tytułów.

Naliczone przez bank odsetki zwiększają stan środków pieniężnych na rachunku bankowym, natomiast odsetki od lokat środków pieniężnych nie powodują zwiększenia stanu środków pieniężnych na rachunku lokaty terminowej oraz nie są uznawane za przychód podatkowy, ale powiększają one lokatę dopiero w dniu jej zakończenia. Innym rodzajem przychodów finansowych jest zysk ze zbycia inwestycji finansowych. Inwestycje te są nabyte w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych.

Ustawa o rachunkowości nie obejmuje wszystkich rodzajów przychodów finansowych. Katalog możliwych przychodów finansowych jest znacznie szerszy i obejmuje:³¹

a) przychody ze sprzedaży walut obcych,

b) przychody ze sprzedaży wierzytelności,

c) wartość rozwiązanych, niewykorzystanych rezerw,

d) dyskonto weksli i czeków obcych,

e) prowizje od udzielonych pożyczek,

f) wartość przedawnionych i umorzonych zobowiązań.

Struktura ujmowania pozostałych przychodów finansowych w rachunku zysków i strat przedstawia się następująco:³²

a) dywidendy i udziały w zyskach, w tym:

- od jednostek powiązanych;

b) odsetki, w tym:

- od jednostek powiązanych;

c) zyski ze zbycia inwestycji,

d) aktualizacja wartości inwestycji,

e) inne.

Natomiast koszty finansowe stanowią wydatki lub kwoty innych zobowiązań. Do kosztów finansowych zalicza się:³³

a) wartość ewidencyjną sprzedanych udziałów, akcji i innych papierów wartościowych stanowiących długo - i krótkoterminowe aktywa finansowe,

b) odsetki oraz prowizje od zaciągniętych kredytów i otrzymanych pożyczek (z wyjątkiem odsetek i prowizji dotyczących budowy środków trwałych),

c) odsetki od własnych papierów wartościowych, za zwłokę w zapłacie zobowiązań, prowizje związane z uzyskaniem kredytów, pożyczek i gwarancji finansowych,

²⁶ K. Sawicki, *Podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 2002, s. 285.

²⁷ Pawlik A., 2011, Zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego w województwie świętokrzyskim, *Wiadomości Statystyczne*, nr 11, PTS, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, s. 60-70.

²⁸ E. Walińska, *Meritum rachunkowość, rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009, s. 74.

²⁹ Art. 42 ust. 3 ustawy o rachunkowości.

³⁰ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 87.

³¹ E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2008, s. 111.

³² K. Sawicki, *Rachunkowość finansowa...*, op. cit., s. 388.

³³ J. Matuszewicz, P. Matuszewicz, *Rachunkowość...*, op. cit., s. 317.

d) ujemne różnice kursowe od składników aktywów i pasywów wyrażonych w walutach obcych (oprócz dotyczących budowy środków trwałych),

e) rezerwy tworzone na ryzyko finansowe,

f) wartość ewidencyjną sprzedanych wierzytelności,

g) odpisy korygujące wartość należności z tytułu operacji finansowych,

h) odpisy aktualizujące aktywa finansowe w wyniku trwałej utraty wartości,

i) odpisy korygujące wartość wątpliwych naliczanych odsetek,

j) wartość umorzonych należności z tytułu operacji finansowych nieobjętych w całości lub w części odpisem aktualizującym.

Nie zalicza się do kosztów operacji finansowych:³⁴

a) bonifikat z tytułu skonta udzielanych odbiorcom, a więc za przedterminową lub terminową zapłatę przez nich zobowiązań – zmniejszają one przychody ze sprzedaży,

b) kosztów usług bankowych np. za prowadzenie rachunku, za przekazy,

c) poręczenie w tym także obsługę rachunku ZFSS,

d) kosztów zgromadzenia lub podwyższenia kapitału spółek z o.o., spółek akcyjnych i komandytowo akcyjnych,

e) odsetek i prowizji bankowych oraz różnic kursowych związanych z finansowaniem budowy lub zakupu środków trwałych.

Koszty w rachunku zysków i strat ujmowane są według następującej budowy:

a) odsetki, w tym:

- odsetki od jednostek powiązanych,

b) strata ze zbycia inwestycji,

c) aktualizacja wartości inwestycji,

d) inne.

Wartość odsetek dla jednostek powiązanych wykazuje się odrębnie. Strata ze zbycia inwestycji finansowych wykazana jest w kosztach finansowych jako saldo. W kosztach finansowych w rachunku zysków i strat ujemne się też amortyzację. Dotyczy ona zarówno inwestycji krótkoterminowych jak i długoterminowych.³⁵

Zestawiając przychody i koszty finansowe pojawiają się następujące różnice:

a) dokonując sprzedaży udziałów, akcji i papierów wartościowych uzyskiwane są przychody z dywidend z tytułu udziałów w zyskach innych osób prawnych, czy koszty związane z tą sprzedażą,

b) prowizje od uzyskanych kredytów, pożyczek dla podmiotu gospodarczego są kosztem, natomiast

prowizje od udzielonych pożyczek i należności - przychodem,

c) odsetki od kredytów, pożyczek i zobowiązań, od własnych obligacji oraz innych papierów wartościowych, a także opłaty dodatkowe od środków trwałych przyjętych w leasing finansowy są kosztem, natomiast odsetki od obligacji obcych i oprocentowanie lokat środków pieniężnych na innych rachunkach bankowych to przychody,

d) różnice kursowe, czy wynik na różnicach kursowych jest albo przychodem - wtedy są dodatnie różnice kursowe, albo kosztem- stanowi go ujemna różnica.

Wynik z działalności finansowej zawiera lokowanie wolnych środków pieniężnych, czy ich pozyskiwanie od innych jednostek. Osiągane przychody oraz ponoszone koszty w tej dziedzinie działalności przedsiębiorstwa mogą istotnie wpływać na poziom wyniku finansowego.

Działalność finansową stanowi głównie obszar inwestycji finansowych przedsiębiorstwa, gdyż dotyczy nabywania aktywów w celu uzyskania wyników z przyrostu wielkości aktywów, uzyskania korzyści ekonomicznych, bądź uzyskania innych przychodów w formie odsetek, dywidend, udziałów w podziale zysku lub pozostałych pożytków.

Działalność finansowa podmiotu ma związek głównie z pozyskaniem aktywów pieniężnych przeznaczonych na finansowane działalności operacyjnej podmiotu, np. dzięki zaciągnięciu kredytów, pożyczek, emisji własnych dłużnych papierów wartościowych, a także ma związek z operacjami finansowymi wyrażonymi w walucie obcej, dlatego konieczne staje się przeliczanie według odpowiednich kursów przeliczeniowych.

5. OPERACJE NADZWYCZAJNE (ZYSKI I STRATY NADZWYCZAJNE)

Na poziom ostatecznego wyniku finansowego osiąganego przez jednostkę gospodarczą wpływają także skutki finansowe zdarzeń nadzwyczajnych. Według art. 3 ust. 1 pkt 21 ustawy o rachunkowości, przez zyski i straty nadzwyczajne rozumie się zyski i straty, które powstają na skutek zdarzeń trudnych do przewidzenia, poza działalnością operacyjną jednostki i niezwiązanymi z ogólnym ryzykiem jej prowadzenia. Równocześnie przepisy art. 7 ww. ustawy stanowią, że wysokość zysków i strat nadzwyczajnych oblicza się oddzielnie; nie należy ich ze sobą kompensować. Są to, przede wszystkim, zdarzenia losowe, które wynikają z działania sił natury i znajdują się poza zasięgiem kontroli sprawowanej przez kierownictwo jednostki. Dane zdarzenie może mieć charakter nadzwyczajny dla jednej jednostki lecz nie może mieć takiego charakteru dla innych jednostek, co wynika z różnego zakresu działalności gospodarczej poszczególnych jednostek.

Zyski nadzwyczajne obejmują:³⁶

³⁴ *Rachunkowość – zamknięcie roku 2011*, Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 198.

³⁵ I. Olchowicz, A. Tłaczała, *Sprawozdawczość finansowa według krajowych i międzynarodowych standardów*, Difin, Warszawa 2008, s. 301.

³⁶ K. Sawicki, *Podstawy rachunkowości...* op. cit., s. 280.

a) odszkodowania uzyskane ze strat będące skutkiem zdarzeń losowych bądź przyznane z zakładu ubezpieczeń,

b) przychody uzyskane ze sprzedaży zorganizowanej części jednostki lub trwałych aktywów zorganizowanej części,

c) przychody ze sprzedaży nadających się do dalszego wykorzystania aktywów trwałych (bądź ich części) objętych skutkami zdarzeń losowych,

d) odzyskane wartości mające związek z zaniechaniem lub zawieszeniem określonego rodzaju działalności podmiotu,

e) odzyskane wartości majątkowe po rozliczeniu skutków zdarzenia losowego.

Natomiast straty nadzwyczajne obejmują:

a) kwotę netto składników utraconych na skutek zdarzeń losowych oraz koszty usuwania skutków zdarzeń losowych,

b) wartość netto składników aktywów wchodzących w skład zorganizowanej części podmiotu gospodarczego, polegającego na sprzedaży,

c) kwotę netto rzeczowych składników aktywów trwale unieruchomionych z powodu zaniechania określonego rodzaju działalności, a także koszty ich likwidacji bądź sprzedaży oraz wartość sprzedanych lub złomowanych materiałów i półfabrykatów zbędnych uwagi na zaniechanie określonej działalności i nie nadających się do wykorzystania w innej działalności,

d) wartość należności utraconą na skutek postępowania układowego, naprawczego lub ugodowego.

Jako zdarzenia nadzwyczajne traktuje się te, które spełniają następujące warunki.³⁷

a) powstają na skutek zdarzeń trudnych do przewidzenia,

b) powstają poza działalnością operacyjną jednostki,

c) są niezwiązane z ogólnym ryzykiem prowadzenia działalności.

Niedopuszczalne jest traktowanie zysków nadzwyczajnych jako pozycji wyrównujących poniesione straty nadzwyczajne.³⁸

Nie uważa się za zdarzenia nadzwyczajne zdarzeń, które są skutkiem określonych decyzji podejmowanych przez kierownictwo jednostki gospodarczej, ponieważ są to zdarzenia, które znajdują się w zasięgu kontroli przewodnictwa, a przez to nie mają one charakteru przypadkowego.

Kwalifikowanie zdarzeń o charakterze losowym nie sprawia większych problemów, natomiast znacznie trudniej jest z innymi zdarzeniami, które występują niesystematycznie i w takim przypadku należy każdorazowo ocenić czy powstałe zdarzenie związane jest z podwójnym ryzykiem prowadzenia działalności oraz czy była możliwość przewidzenia

jego wystąpienia. Rozstrzygając o tym należy wziąć także pod uwagę takie czynniki jak wielkość przedsiębiorstwa rodzaj prowadzonej działalności, a także zakres tej działalności.

Wymienione wartości mają wpływ na wynik brutto działalności gospodarczej, które po uwzględnieniu wyniku na operacjach nadzwyczajnych stanowią ostateczny wynik finansowy brutto.³⁹

6. PODSUMOWANIE

Zarządzanie przedsiębiorstwem jest ciągłym procesem podejmowania decyzji, których trafność decyduje o oczekiwanym poziomie ekonomicznym jak również skuteczności działań gospodarczych. Warunkiem efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa jest ocena osiągniętych rezultatów prowadzenia działalności.

Dla sprawnego zarządzania przedsiębiorstwem kierownictwo musi posiadać rozeznanie co do efektywności podejmowanych w przeszłości decyzji. Informacje te bowiem mogą potwierdzić prawidłowość dotychczasowych sposobów postępowania, doskonalenia i rozwoju działalności lub też stwierdzić konieczność zmiany prowadzonej polityki.

Przedsiębiorstwo, aby móc zaistnieć i utrzymać się na dynamicznie rozwijającym się rynku muszą sprostać ciągle rosnącej konkurencji, a także na bieżąco monitorować swoją sytuację finansową. To bowiem kondycja finansowa dostarcza informacji o obecnej jak i przyszłej sytuacji finansowej jednostki, poziomie efektywności jak również zagrożeniach mogących mieć negatywne skutki dla firmy.

Reasumując należy stwierdzić, że utrzymanie przedsiębiorstwa na rynku wymaga od zarządu ciągłej weryfikacji i oceny osiągniętych wyników finansowych przez podmiot gospodarczy. Bieżąca ocena działalności przedsiębiorstwa umożliwi sprawne oraz skuteczne zarządzanie. Takie działanie jest bardzo pomocne przy podejmowaniu ważnych decyzji gospodarczych jak i również umożliwia jego sprawne funkcjonowanie, utrzymanie się na rozwijającym i konkurencyjnym rynku oraz rozwój firmy w przyszłości. Prawidłowa ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest niezbędnym elementem dla bieżącego zarządzania jak i przyszłego planowania rozwoju podmiotu.

W działalności każdego przedsiębiorstwa pojawia się wiele zdarzeń gospodarczych nieprzewidywanych przez ich właścicieli, które mogą diametralnie zmienić działalność danej firmy w przyszłości. Dlatego też jednoznaczna ocena każdego przedsiębiorstwa działającego na rynku nie jest zadaniem łatwym zwłaszcza, że wiedza na podstawie której dokonuje się oceny działalności przedsiębiorstwa pochodzi z przeszłej działalności podmiotu, która już nigdy nie będzie miała miejsca w przyszłości. Głównym czynnikiem decydującym o utrzymaniu się przedsiębiorstwa na dynamicznie

³⁷ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychód, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstw...* op. cit., s. 203.

³⁸ B. Micherda, *Podstawy rachunkowości, aspekty teoretyczne i praktyczne*, PWN, Warszawa 2005, s. 208.

³⁹ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa...* op. cit., s. 206.

zmieniającym się rynku oraz o jego dalszym rozwoju przy wzrastającej konkurencyjności jest umiejętnością dostosowania się do zmieniających się warunków.

LITERATURA

1. Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2002.
2. Czubakowska K., Gabrusewicz W., Nowak E., *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2009.
3. Czubakowska K., *Rachunkowość według prawa bilansowego*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
4. Dorčák P., Pollák F., Szabo S., 2014, Analysis of the possibilities of improving an online reputation of public institutions In: IDIMT-2014, Sept. 10–12. Poděbrady: IDIMT Networking Societies-Cooperation and Conflict 22nd Interdisciplinary Information and Management Talks, s. 275-281.
5. Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005.
6. Gierusz B., *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, ODDK, Gdańsk 2004.
7. Gos W., *Sprawozdawczość i rewizja finansowa*, cz. II, Presspublica, Warszawa 2005.
8. Jarugowa A., Malc W., Sawicki K., *Rachunek kosztów*, PWE, Warszawa 1979.
9. Kitowski J., *Rachunkowość i finanse*, WSAiZ w Przemysłu, Przemysł 2001.
10. Leśniewski M. A., *Konkurencyjność miękka przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2015.
11. Matuszewicz J., Matuszewicz P., *Rachunkowość od podstaw*, FINANS – SERVIS, Warszawa 2009.
12. Messner Z., *Rachunkowość finansowa*, wyd. UE w Katowicach, Katowice 2010.
13. Micherda B., *Podstawy rachunkowości, aspekty teoretyczne i praktyczne*, PWN, Warszawa 2005.
14. Misiński W., *Grupy interesów a cele działalności gospodarczej przedsiębiorstwa [w:] Podstawy nauki o przedsiębiorstwie* pod red. J. Lichtarskiego, Wyd. AE im. O. Langego, Wrocław 1999.
15. Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2008.
16. Nowak E., *Rachunek wyników*, Difin, Warszawa 2004.
17. Olak A., *Terytorialny marketing mix- produkt, cena, dystrybucja, promocja [w:] A. Olak, P. Dziekański, S. Pytka, Marketing Terytorialny – gmina i jej promocja*. Wyd. Multiprint, S.R.O, Kościce-Ostrowiec-Zagnańsk 2014, s. 26-34.
18. Olchowicz I., *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2009.
19. Olchowicz I., Tłaczała A., *Sprawozdawczość finansowa według krajowych i międzynarodowych standardów*, Difin, Warszawa 2008.
20. Pawlik A., 2011, Zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego w województwie świętokrzyskim, *Wiadomości Statystyczne*, nr 11, PTS, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, s. 60-70.
21. *Rachunkowość krok po kroku*, Dodatek nr 10 do Zeszytów Metodycznych Rachunkowości nr 13 z 2011 r.
22. *Rachunkowość – zamknięcie roku 2011*, Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa 2012.
23. Sedyński R., Krupa M., Stawowy A., Jałowiecka - Madeja S., *Międzynarodowe standardy rachunkowości*, Poltrex, Warszawa 2009.
24. Sawicki K., *Podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 2002.
25. Sawicki K., *Rachunkowość finansowa*, PWE, Warszawa 2004.
26. Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2002.
27. Sowa B., *Koszty jako elementy kształtujące wynik finansowy przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, seria: Zarządzanie i Marketing Nr 285 z 2012, Z. 19 (2/2012).
28. *Sprawozdanie finansowe za 2010*, wyd. Gofin nr 14 z 2010 r.
29. Sudoł S., *Przedsiębiorstwo, podstawy nauki o przedsiębiorstwie: teorie i praktyka zarządzania*, TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 1999.
30. Ślusarczyk B., Halicki M., *Procesy globalizacji i internacjonalizacji a zarządzanie portfelem [w:] J. Stachowicz, M. Nowicka- Skowron, L.A. Poronina (red.), Rozwój organizacji i regionu wyzwaniem dla ekonomii i nauk o zarządzaniu*, Wyd. Dom Organizatora, Lublin-Toruń 2014, s. 429-441.
31. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.).
32. Walińska E., *Meritum rachunkowości, rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, Woltares Kluwer Business, Warszawa 2009.

© Bożena Sowa, Antoni Olak, 2016
Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Przemysłu
Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Św.

WYNIK FINANSOWY JAKO PODSTAWOWA KATEGORIA W TOKU ZARZĄDZANIA FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTWA (WYBRANE ASPEKTY)

Wynik finansowy jako podstawowa kategoria w toku zarządzania finansami przedsiębiorstwa

Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach wysokiej konkurencji staje się coraz bardziej trudniejsze. Globalizacja gospodarki stawia przed podmiotami gospodarczymi coraz nowe wyzwania i powoduje, że zmiany zachodzące w jego otoczeniu są coraz szybsze i dotyczą nowych obszarów jego działalności. Coraz częściej przedsiębiorstwo musi konkurować nie tylko z podmiotami krajowymi, ale również zagranicznymi. Jednym z kluczowych czynników decydujących o dalszym funkcjonowaniu podmiotu gospodarczego na rynku jest wynik finansowy.

Wynik finansowy stanowi dobrą miarę do oceny kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa, ale również jest wykorzystywany do prognozowania przyszłych przepływów pieniężnych (płynność finansowa).

Celem niniejszej publikacji jest analiza podstawowych aspektów pozwalających na wskazanie roli jaką pełni wynik finansowy podmiotu gospodarczego w toku zarządzania finansami firmy.

Słowa kluczowe: finanse, zarządzanie finansami, wynik finansowy, zysk, przedsiębiorstwo.

1. WSTĘP

Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach wysokiej konkurencji staje się coraz bardziej trudniejsze. Globalizacja gospodarki stawia przed podmiotami gospodarczymi coraz nowe wyzwania i powoduje, że zmiany zachodzące w jego otoczeniu są coraz szybsze i dotyczą nowych obszarów jego działalności. Coraz częściej przedsiębiorstwo musi konkurować nie tylko z podmiotami krajowymi, ale również zagranicznymi. Jednym z kluczowych czynników decydujących o dalszym funkcjonowaniu podmiotu gospodarczego na rynku jest wynik finansowy.

Wynik finansowy może być zdefiniowany jako porównanie dwóch strumieni zasobów wyrażonych w jednostkach pieniężnych:

a) wpływających do firmy, które zużywają się w trakcie prowadzonej działalności gospodarczej (koszty),

b) wypływających z przedsiębiorstwa, zazwyczaj w formie sprzedawanych wyrobów gotowych (charakter materialny) oraz świadczonych usług (charakter niematerialny)

w zamian za które firma otrzymuje aktywa pieniężne lub wierzytelności (przychody) w danym okresie sprawozdawczym.

Wynik finansowy może on być wielkością dodatnią (zysk - odzwierciedlenie skali przyrostu wartości kapitału) lub ujemną (strata). Wynik finansowy stanowi dobrą miarę do oceny kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa, ale również jest wykorzystywany do prognozowania przyszłych przepływów pieniężnych (płynność finansowa).

Celem niniejszej publikacji jest analiza podstawowych aspektów pozwalających na wskazanie roli jaką pełni wynik finansowy podmiotu gospodarczego w toku zarządzania finansami firmy.

2. WYNIK FINANSOWY W ŚWIETLE ZASAD RACHUNKOWOŚCI

Wynik finansowy stanowi jedną z najistotniejszych kategorii ekonomicznych w trakcie

prowadzenia działalności gospodarczej.¹ Podmioty gospodarcze prowadząc działalność gospodarczą mają na celu osiągnięcie określonych (dodatnich) rezultatów. Mogą być one rozpatrywane w różnym kontekście, jednakże w długiej perspektywie czasu zawsze celem jest osiągnięcie i maksymalizacja zysku.²

Mając na względzie zrozumienie istoty wyniku finansowego należy zapoznać się z kategorią przychodów i kosztów, które definiuje ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (zwana dalej ustawą o rachunkowości).³ Natomiast z punktu widzenia zasad rachunkowości, wynik finansowy stanowi różnicę między osiągniętymi przychodami, a poniesionymi kosztami, co przedstawia się następująco:⁴

Przychody - koszty = wynik finansowy

Powstała różnica może przybierać postać dwojaką:

a) dodatnią, co oznacza, że jednostka osiągnęła zysk i będzie miał miejsce przyrost aktywów netto (kapitału własnego);

b) ujemną, co oznacza, że jednostka poniosła stratę - stanowi to odzwierciedlenie zmniejszenia aktywów netto.

Istnieje też sytuacja, kiedy wynik jest równy zero co oznacza, że przychody są równe poniesionym kosztom.⁵

¹ Szerzej: A. Olak, Jamnicka L., *Bezpieczeństwo rozwoju przedsiębiorstw a zagrożenia w procesie leasingu*, [w:] A. Limański, *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w warunkach niepewności*. WSKMiJO w Katowicach, Katowice 2011.

² Szerzej: B. Ślusarczyk, A. Nowakowska-Hapel, *Uwarunkowania rozwoju biznesu w krajach tworzących partnerstwo (zarys problemu)* [w:] Messenger of the International Nobel Economic No 1(5)2012 To 1, Dniepropietrowsk 2012, s. 472-490.

³ Dz. U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.

⁴ K. Czubałowska, *Rachunkowość według prawa bilansowego*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s.366.

⁵ *Rachunkowość finansowa*, pod red. W. Gabrusewicz i Z. Kołaczka, SKwP, Poznań 2008, s. 407.

**WYNIK FINANSOWY JAKO PODSTAWOWA KATEGORIA W TOKU ZARZĄDZANIA
FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTWA (WYBRANE ASPEKTY)**

Należy w tym miejscu podkreślić, że zapisy Międzynarodowych Standardach Rachunkowości ustawy o rachunkowości wzorowane są na (MSSF). Dyrektywach Unii Europejskiej oraz

Tabela 1. Etapy ustalania wyniku finansowego

Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (tylko w wariacie kalkulacyjnym)	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów i zrównane z nimi - koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów
Zysk (strata) ze sprzedaży	Zysk (strata) brutto ze sprzedaży - koszty sprzedaży - koszty ogólnego zarządu
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	Zysk (strata) ze sprzedaży + pozostałe przychody operacyjne - pozostałe koszty operacyjne
Zyska (strata) z działalności gospodarczej	Zysk (strata) z działalności operacyjnej + przychody finansowe - koszty finansowe
Zysk (strata) brutto	Zysk (strata) z działalności gospodarczej + zyski nadzwyczajne - straty nadzwyczajne
Zysk (strata) netto	Zysk (strata) brutto - obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Kitowski, *Rachunkowość i finanse*, WSAiZ w Przemyślu, Przemyśl 2001, s. 47-53.

Wynik działalności gospodarczej może przebierać postać rzeczową i finansową. Pod pojęciem wyników w postaci rzeczowej należy rozumieć wytworzone produkty wyrażone w kosztach zakupu tychże produktów. Sprzedaż produktów i towarów handlowych umożliwia realizację wartości dodatniej. Wielkość wartości rzeczowych ma wpływ na wynik finansowy, który natomiast decyduje o możliwościach rozwojowych podmiotu gospodarczego.⁶

Ustalając wielkość wyniku finansowego wyróżniamy następujące zasady:⁷

- a) memoriałową (realizacji, współmierności),
- b) współmierności,
- c) ostrożności,
- d) ciągłości,
- e) istotności (indywidualnej wyceny, zakazu kompensat),
- f) wyższości treści nad formą,
- g) kontynuacji działalności.

Zasada memoriałowa oznacza ustalenie wyniku finansowego z punkt widzenia rzeczywistości i odnosi się do przychodów oraz kosztów. Oznacza ona przyporządkowanie, do danego okresu sprawozdawczego, osiągniętych przychodów i poniesionych kosztów związanych z tymi przychodami niezależnie od terminu ich zapłaty.⁸

Zgodnie z *zasadą współmierności*, w księgach rachunkowych i wyniku finansowym należy ująć wszystkie osiągnięte przez jednostkę przychody oraz wszystkie poniesione koszty związane z ich

uzyskaniem, a więc koszty współmierne z osiągniętymi przychodami.

Zasada ostrożności ma znaczenie z punktu widzenia rzeczywistości ustalenia wyniku finansowego i stosując tę zasadę chodzi o to, aby wynik finansowy nie został zawyżony, dlatego przychody mogą być zaliczane dopiero wtedy, kiedy nastąpiła sprzedaż, a nie dopiero po osiągnięciu zapłaty. Natomiast koszty powinny być zaliczone po ich „uprawdopodobnieniu”.⁹

W związku z powyższym, w wyniku finansowym należy - w tym celu - uwzględnić (bez względu na jego wysokość):¹⁰

- 1) zmniejszenie wartości użytkowej lub handlowej składników aktywów, w tym również dokonywane w postaci odpisów amortyzacyjnych (umorzeniowych),
- 2) wyłącznie niewątpliwe pozostałe przychody operacyjne i zyski nadzwyczajne,
- 3) wszystkie poniesione pozostałe koszty operacyjne i straty nadzwyczajne,
- 4) rezerwy na znane jednostce ryzyko, grożące straty oraz skutki innych zdarzeń.

Powyższe zdarzenia należy uwzględnić także wtedy, gdy zostaną ujawnione między dniem bilansowym a dniem, w którym rzeczywiście następuje zamknięcie ksiąg rachunkowych.¹¹ Artykuł 35b ustawy o rachunkowości zaleca również ujmować na dzień bilansowy należności zgodnie z *zasadą ostrożności*. Łączy się to z dokonywaniem odpisów aktualizujących wartość należności, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty.

Zasada ciągłości oznacza stosowanie takich samych zasad w sposób ciągły w kolejnych latach obrotowych. Stosowana jest ona również w celu

⁶ B. Micherda, *Podstawy rachunkowości, aspekty teoretyczne i praktyczne*, PWN, Warszawa 2005, s. 199.

⁷ *Rachunkowość – zamknięcie roku 2011*, Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 21 oraz Z. Fedak, *Zasady wyceny aktywów i pasywów bilansu oraz ustalanie wyniku finansowego*, Zeszyt Specjalny, Zamknięcie roku 1999.

⁸ Art. 6 ust 1 ustawy o rachunkowości.

⁹ E. Nowak, *Rachunek wyników*, Difin, Warszawa 2005, s. 25.

¹⁰ Art. 7 ustawy o rachunkowości.

¹¹ Art. 7 ustawy o rachunkowości.

zapewnienia porównywalności wyników oraz wymusza konieczną zgodność danych wykazywanych w bilansie zamknięcia z danymi bilansu otwarcia następnego roku obrotowego.¹²

Zasada istotności pozwala na uzyskanie informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym oraz daje możliwość oceny przebiegu i rezultatów działalności.¹³ Zgodnie z tą zasadą każdą istotną pozycję należy ujmować w sprawozdaniu oddzielnie po to, aby zostały wykazane wszystkie informacje mające istotne znaczenie dla oceny sytuacji jednostki gospodarczej. Jeżeli natomiast chodzi o pozycje nieistotne, to można je łączyć z innymi pozycjami o podobnym charakterze. Uznanie danej informacji za istotną lub nieistotną zależy od kwoty oraz od pozycji ocenianych w danych okolicznościach jej poniesienia.¹⁴

Z zasadą istotności nierozdzielnie związana jest zasada indywidualnej wyceny. Polega ona na tym, że wartość poszczególnych składników ustala się oddzielnie. Natomiast zasada zakazu kompensat oznacza, że w księgach rachunkowych wartość poszczególnych składników należy ustalić oddzielnie i nie można kompensować ze sobą różnych wartości, co do rodzaju przychodów i kosztów oraz zysków i strat nadzwyczajnych. Kompensowanie jest możliwe pod warunkiem, że nie spowoduje negatywnych skutków dla oceny sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa.¹⁵

Przy stosowaniu zasady wyższości treści nad formą w sprawozdaniu finansowym ujmuje się tylko te operacje gospodarcze, które są zgodne z treścią i rzeczywistością ekonomiczną, co może doprowadzić do sytuacji, że forma prawna może być przyjęta jako drugoplanowa.¹⁶

Zasada kontynuacji działalności, według tej zasady przyjmuje się założenie, że jednostka będzie w najbliższej przyszłości prowadziła działalność gospodarczą; nie zamierza jej zaprzestać ani nie jest zmuszona do likwidacji, bądź też do istotnego ograniczenia jej działalności. Oceny tej dokonują kierownicy spółki w momencie przystępowania do sporządzania sprawozdania finansowego. Zasada ta jest ważna z tego powodu, iż w sytuacji, gdyby spółka planowała zakończenie działalności, cały jej majątek należy wycenić według cen rynkowych możliwych do uzyskania, a nie tak jak odbywa się to w przypadku kontynuacji działalności.

Stosując odpowiednie zasady rachunkowości, przyjmuje się, że przedsiębiorstwo kontynuować

będzie w przyszłości działalność w niemniejszym zakresie bez postawienia go w stan likwidacji lub upadłości chyba, że będzie to sprzeczne ze stanem faktycznym lub prawnym. Zgodnie z zasadą kontynuacji działalności uważa się, że przedsiębiorstwo nie ma zamiaru ani konieczności zaprzestania lub zmniejszenia zakresu działania.

Należy również wspomnieć o zasadzie kasowej, która ma zastosowanie tylko w prawie podatkowym i która polega na uznaniu przychodów i kosztów tylko w momencie faktycznego otrzymania przychodu lub poniesienia kosztu.¹⁷

Przestrzeganie powyższych zasad zapewnia przedstawienie prawdziwego i rzetelnego obrazu, sytuacji finansowej i majątkowej jednostki gospodarczej, oraz prowadzi

do ukazania realnego, ekonomicznego obrazu przedsiębiorstwa poprzez zobrazowanie faktów gospodarczych wiążących się z ponoszeniem kosztów i osiąganiem przychodów. Przy stosowaniu tych zasad powinna być zapewniona przez jednostkę zgodność danych z rzeczywistością i ich przedstawienie w księgach oraz w sprawozdaniu w sposób przejrzysty i rzetelny. Powinna też być zachowana zgodność zasad przyjętych przez jednostkę do prowadzenia ksiąg i sporządzenia sprawozdania finansowego z zasadami ustalonymi w ustawie o rachunkowości.

¹² M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2006, s. 530.

¹³ M. Dobrucka, A. Berczyńska, *Wynik finansowy - ujęcie podatkowe i bilansowe a zmiany w rachunkowości od 2002*, ODDK, Gdańsk 2002, s. 18.

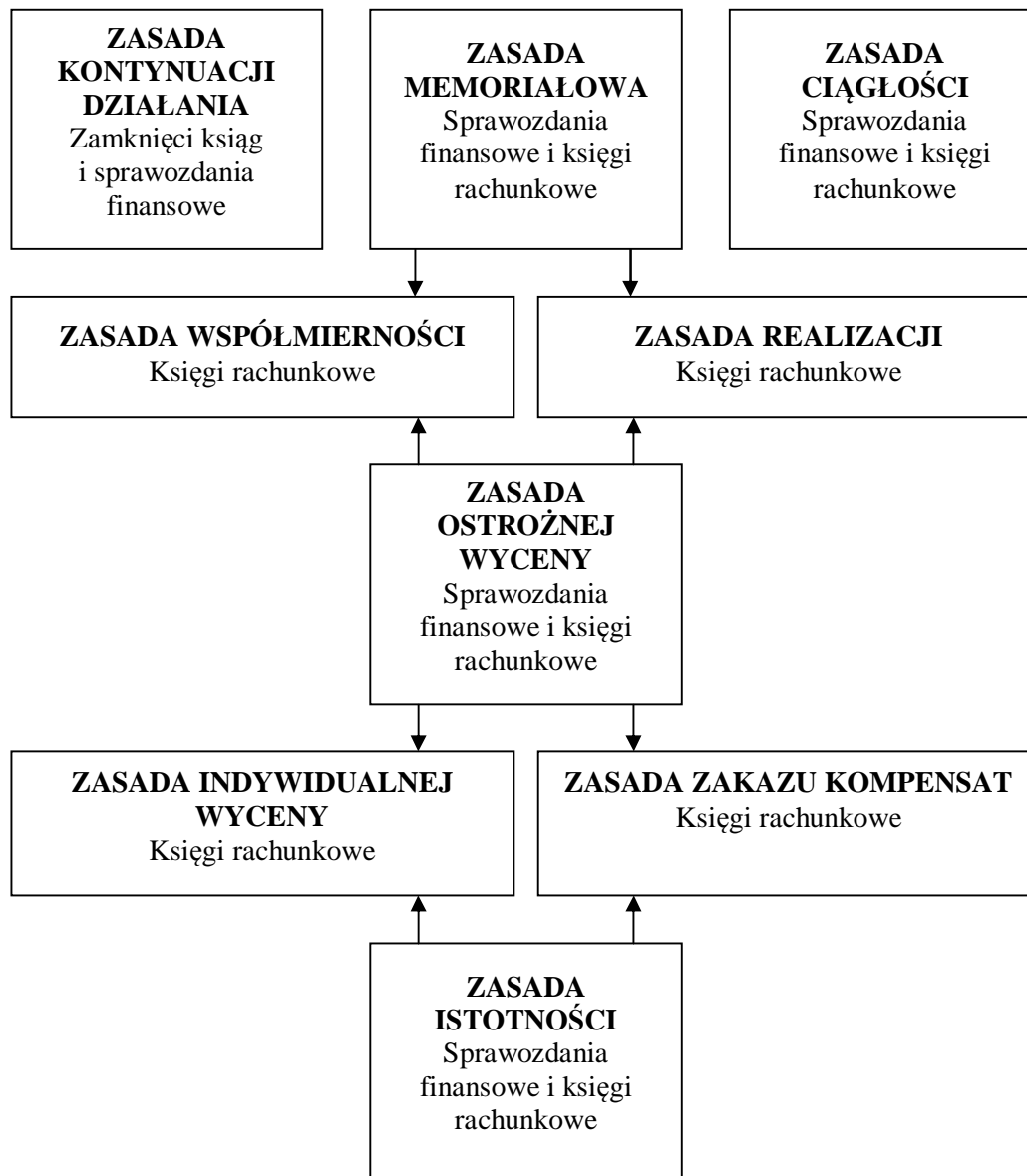
¹⁴ E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2008, s. 22.

¹⁵ *Rachunkowość – zamknięcie roku 2011*, Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 25.

¹⁶ B. Micherda, *Współczesna analiza finansowa*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2004, s. 114.

¹⁷ M. Dobrucka, A. Berczyńska, *Wynik finansowy - ujęcie podatkowe i bilansowe...*, op. cit. s. 18.

Rysunek 1. Zasady ustalania wyniku finansowego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie D. Krzywdy, *Rachunkowość finansowa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, s. 33.

Wynik finansowy jest uznawany jako ostateczny rezultat działalności gospodarczej.¹⁸ Jest on kształtowany pod wpływem dwóch podstawowych wielkości: osiągniętych przychodów i ponoszonych kosztów. Ogół tych czynników wpływających na

poziom wyniku finansowego osiąganego przez przedsiębiorstwo można podzielić na dwie grupy:¹⁹

- czynniki wewnętrzne,
- czynniki zewnętrzne.

Jako czynniki wewnętrzne uważa się te, które są zależny od przedsiębiorstwa czyli których źródłem jest samo przedsiębiorstwo. Można do nich zaliczyć:²⁰

- zasoby przedsiębiorstwa,

¹⁸ Szerzej: P. Dziekański, *Rola kredytu w zasilaniu działalności rozwojowej małych i średnich przedsiębiorstw* [w:] *Rola sektora bankowego w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, G. Michalczyk, J. Michałków, J. Sikorski (red. nauk). Wyd. Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2006, s. 48-56.

¹⁹ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2002, s. 118.

²⁰ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2009, s. 188.

- b) plany działalności,
- c) sytuację finansową przedsiębiorstwa,
- d) doskonalenie organizacji i zarządzania,
- e) procesy innowacyjne technologii produkcji,
- f) działania marketingowe.

Natomiast czynnikami zewnętrznymi są czynniki niezależne od przedsiębiorstwa, ale których źródłem jest jego otoczenie i do których zaliczyć można:²¹

- a) konkurencję na rynku,
- b) zachowania konsumentów,
- c) warunki zaopatrzenia i zbytu,
- d) politykę gospodarczą państwa,
- e) lokalne uwarunkowania działalności,
- f) system finansowy.

Wszystkie powyższe składniki otoczenia przedsiębiorstwa wpływają na cele i możliwości jego działania, a także zwiększają lub zmniejszają szanse efektywnego i stabilnego funkcjonowania na rynku.²²

Wynik finansowy stanowi najbardziej ogólną miarę efektów prowadzonej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Stanowi efekt różnych działań podejmowanych przez podmiot gospodarczy. Działania te, z jednej strony wpływają na poziom osiągniętych przychodów, a z drugiej powodują ponoszenie kosztów.²³

Wynik finansowy prezentuje wielkości, poniesionych w danym okresie sprawozdawczym, kosztów i strat oraz osiągniętych przychodów, a więc jest odzwierciedleniem dokonań przedsiębiorstwa za badany okres.²⁴

Istota rachunku zysków i strat polega na przeciwstawieniu przychodom osiągniętym z różnych rodzajów działalności kosztów poniesionych dla osiągnięcia tych przychodów.²⁵ Ustalony w ten sposób wynik podlega korekcie (czyli zwiększa się lub zmniejsza) o zyski nadzwyczajne, bądź straty nadzwyczajne. W rezultacie tych operacji otrzymuje się wynik finansowy (zysk lub stratę netto).²⁶

²¹ A. Szydełko, *Sprawozdawczy rachunek kosztów. Aspekty księgowo i zarządcze*, SKwP, Oddział Podkarpacki w Rzeszowie, Rzeszów 2010, s. 21.

²² Szerzej: R. Pukała, *Zarządzanie ryzykiem przedsiębiorstwa w warunkach recesji* [w:] K. Kaszuba (red.) *Podkarpackie przedsiębiorstwa po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, MIG, Rzeszów, 2010, s. 235 – 242.

²³ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa...* op. cit., s. 189-194.

²⁴ *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, praca zbior. pod red. M. Jerzemowskiej, Wyd. II zmienione, PWE, Warszawa 2006, s. 82.

²⁵ W. Biczysko, *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie turystycznym*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 71.

²⁶ E. Nowak, *Rachunkowość kurs podstawowy*, PWE, Warszawa 2008, s. 211-212.

3. OBOWIĄZKOWE OBCIĄŻENIA WYNIKU FINANSOWEGO

Na wynik finansowy, który jest końcowym rezultatem działalności gospodarczej, oprócz osiągniętych przychodów i poniesionych kosztów, mają wpływ także obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego. Na obciążenia te wpływają:²⁷

- a) podatek dochodowy,
- b) inne obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego.

Jako inne obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego uważa się:²⁸

- a) wpłaty z zysku w przedsiębiorstwach państwowych,
- b) wpłaty z zysku w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa.

Wynik finansowy jest stosowany najczęściej jako absolutna miara rentowności przedsiębiorstwa.²⁹

4.1. PODATEK DOCHODOWY

Określenie wyniku finansowego oraz dochodu odbywa się według takiego samego schematu ogólnego, gdzie od przychodów odejmuje się koszty. Jednak wynik finansowy i dochód podatkowy to dwie odrębne kategorie rachunkowe. Rachunek dochodu podatkowego prowadzi się niezależnie od rachunku wyników. Ostatecznie, rachunek podatkowy wpływa na ustalany w rachunku wyników wynik finansowy netto, ponieważ odliczany na podstawie dochodu podatek zmniejsza wynik finansowy jednostki.³⁰ Z ekonomicznego punktu widzenia wiąże się to z faktem, że podatek jest obliczany od dochodu, ale realnie finansowany z wyniku finansowego.

Celem rachunkowości jest jasne i rzetelne odzwierciedlenie sytuacji finansowej podmiotu, dlatego też pojawia się problem konieczności i sposobu wykazywania różnic pomiędzy podejściem księgowym do wyniku finansowego podmiotu, a podejściem podatkowym.³¹

Wynik finansowy i dochód podatkowy mimo, że podlegają odrębnym zasadom oraz regulacjom prawnym, nie są niezależnymi kategoriami finansowymi. Po pierwsze, zysk brutto ustalony w rachunku wyników to punkt wyjścia do obliczania dochodu podatkowego, po drugie - podatek

²⁷ A. Kuczyńska – Cesarz, *Podstawy rachunkowości*, Difin, Warszawa 2005, s. 91.

²⁸ E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych...* op. cit., s. 126.

²⁹ C. Skowronek, *Analiza ekonomiczno – finansowa przedsiębiorstwa. Zbiór przykładów i zadań*, Wyd. UMCS, Lublin 2004, s. 204.

³⁰ Szerzej: B. Sowa, *Zarządzanie podatkami w sektorze MMSP - wybrane aspekty* [w:] *Zarządzanie wobec współczesnych wyzwań społeczno-ekonomicznych*, praca zbior. pod red. J. Wiażewicz, Politechnika Rzeszowska, Rzeszów 2013, s. 192- 196.

³¹ Biuletyn dla Służb Ekonomiczno Finansowych z 2011 r., Nr 9.

dochodowy wpływa na wysokość wyniku finansowego netto. Dlatego też można stwierdzić, że podatek dochodowy ustalony od dochodu do opodatkowania jest faktycznie finansowany z wyniku finansowego.

Podatek dochodowy opłacany jest przez wszystkie jednostki gospodarcze z wyjątkiem spółek, które nie mają osobowości prawnej.³² Przedmiotem opodatkowania jest dochód.³³ Jest on ustalany jako nadwyżka przychodów uzyskanych w roku podatkowym nad kosztami uzyskania tychże przychodów. Jednak nie wszystkie osiągnięte przychody uważane są jako przychód podatkowy oraz nie wszystkie poniesione koszty w roku obrotowym nie stanowią kosztów uzyskania przychodów.³⁴ Dlatego dochód podlegający opodatkowaniu podatkiem dochodowym nie jest równy zyskowi brutto.

Aby można było określić dochód stanowiący podstawę do opodatkowania należy zysk brutto, który ustalany jest według zasad określających ustawę o rachunkowości skorygować o koszty niestanowiące uzyskania przychodów i o przychody podatkowe niezaliczone do księgowych.³⁵ W wyniku tych korekt powstaje wielkość dochodu, która stanowi podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym. Dochód podlegający opodatkowaniu podatkiem dochodowym różni się od wyniku finansowego brutto, a spowodowane to jest różnicami pomiędzy przychodami księgowymi, a podatkowymi oraz kosztami księgowymi i podatkowymi.

Biorąc pod uwagę wpływ różnic wyróżnia się:³⁶

- a) dodatnie różnice,
- b) ujemne różnice.

Dodatnie różnice występują wtedy, kiedy wykazany w danym roku podatkowym dochód jest niższy od wyniku finansowego brutto i mogą one dotyczyć różnic zarówno w zakresie przychodów jak i kosztów. W związku z tym różnice dodatnie odzwierciedlają następujące sytuację:³⁷

a) kiedy w danym okresie przychody podatkowe są mniejsze od przychodów księgowych,

b) kiedy koszty uzyskania przychodów są większe od kosztów wykazanych w rachunku wyników.

Typowym przykładem różnic dodatnich po stronie przychodów są przychody zwolnione z podatku dochodowego, do których zalicza się:³⁸

a) dochody związane ze sprzedażą całości lub części nieruchomości, które wchodziły w skład gospodarstwa rolnego,

b) dochody osiągane przez podatników poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,

c) dochody kościelnych osób prawnych,

d) dochody przedsiębiorstw zatrudniających osoby niepełnosprawne.

Różnice dodatnie po stronie kosztów występują wtedy, kiedy odpisy amortyzacji podatkowej są większe od amortyzacji księgowej. Różnice ujemne powodują, że występujący w danym okresie dochód jest wyższy od wyniku brutto i w związku z tym występują dwa rodzaje różnic ujemnych.³⁹

a) różnice ujemne po stronie przychodów występują wtedy, kiedy przychody podatkowe są większe od przychodów wykazanych w rachunku wyników,

b) różnice ujemne po stronie kosztów występują wtedy, kiedy koszty wykazane w rachunku podatkowym są mniejsze od kosztów wykazanych w rachunku wyników.

Rozliczenie podatku następuje po zakończeniu roku podatkowego. Podatnicy składają wtedy urzędowi skarbowemu zeznanie, według ustalonego wzoru o wysokości osiągniętego dochodu (straty) do końca trzeciego miesiąca roku następnego i w tym terminie wpłacić podatek należny albo różnicę pomiędzy podatkiem należnym a sumą wpłaconych zaliczek

Podatnicy obowiązani do sporządzenia sprawozdania finansowego przekazują do urzędu skarbowego sprawozdanie wraz z opinią i raportem podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, w terminie 10 dni od daty zatwierdzenia rocznego sprawozdania finansowego, a spółki - także odpis uchwały zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe.⁴⁰

4.2. INNE OBOWIĄZKOWE OBCIĄŻENIA WYNIKU FINANSOWEGO

Wygospodarowany przez przedsiębiorstwa zysk brutto podlega podziałowi na tę część, którą należy odprowadzić do budżetu państwa w formie różnych podatków oraz część pozostającą w jednostkach do rozdysonowania zgodnie z decyzjami odpowiednich organów.

³² Podatek dochodowy - w przypadku osób prawnych objętych tym podatkiem- ustalany jest zgodnie z ustawą z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2014 r., poz. 851) natomiast w przypadku osób fizycznych- na zasadach określonych w ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2012 r., poz. 361 z późn.).

³³ T. Kiziukiewicz, *Zarządca aspekty rachunkowości*, PWE Warszawa 2003, s.84

³⁴ Szerzej: B. Sowa, *Przychody podatkowe osiągnięte przez osoby fizyczne z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej – analiza wybranych aspektów*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, seria: Zarządzanie i Marketing z 2012 r., Nr 285, Z. 19 (3/2012); s. 96-99.

³⁵ M. Dobrucka, A. Berczyńska, *Wynik finansowy - ujęcie podatkowe i bilansowe...*, op. cit., s.103.

³⁶ J. Matuszewicz, P. Matuszewicz, *Rachunkowość od podstaw*, FINANS – SERVIS, Warszawa 2009, s. 336.

³⁷ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa...* op. cit., s. 210.

³⁸ Art. 17 ust. 1 pkt 7 ustawy o rachunkowości.

³⁹ E. Nowak, *Rachunek wyników*, Difin, Warszawa 2005, s. 241.

⁴⁰ Art. 27 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Do obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego w przedsiębiorstwach państwowych i jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa należą zobowiązania z tytułu wpłat zysku. Podstawą ich naliczenia jest zysk po opodatkowaniu podatkiem dochodowym co oznacza, że zobowiązania z tytułu wpłat nie podlegają w tych jednostkach, które poniosły w danym roku stratę. Wpłaty z zysku ustala się według stawki 15 % od zysku po opodatkowaniu podatkiem dochodowym.⁴¹ W konsekwencji zmniejszają one wynik finansowy pozostające w jednostce do podziału.

Jednostki gospodarcze dokonują zaliczkowych wpłat zysku netto, a ostateczne rozliczenie następuje po zatwierdzeniu sprawozdania finansowego. Obowiązek dokonywania wpłat z zysku wynika z art. 2 pkt 2 ustawy z dnia 1 grudnia 1995 r. o wpłatach zysku przez jednoosobowe Spółki Skarbu Państwa⁴² oraz ustawy z dnia 27 grudnia 1989 r. o gospodarce finansowej przedsiębiorstw finansowych.⁴³

Końcowym rezultatem działalności jednostki gospodarczej jest wynik finansowy. Wynik ten wykazywany jest w sprawozdaniu finansowym, który dostarcza informacji o sytuacji majątkowej i finansowej danej jednostki gospodarczej. Jest on przedmiotem, istotnych dla jednostki gospodarczej, decyzji o jego rozdysponowaniu. Jest on najbardziej syntetycznym miernikiem charakteryzującym efektywność gospodarowania przedsiębiorstwa. Osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego stanowi istotny warunek funkcjonowania jednostek gospodarczych w warunkach gospodarki rynkowej, natomiast przedsiębiorstwa deficytowe nie są w stanie w dłuższym okresie utrzymać się na rynku, a stopniowe pogorszenie ich sytuacji ekonomicznej może prowadzić do ogłoszenia upadłości.

Wynik finansowy jest ustalany w rachunkowości za okres sprawozdawczy, w szczególności za miesiąc lub rok obrotowy. Przychody i koszty są zatem wiązane z danym okresem sprawozdawczym i dlatego w księgach rachunkowych i w sprawozdaniach finansowym ustala się przychody osiągnięte w danym okresie - odrzuca przychody przyszłych okresów i odpowiadające im koszty uzyskania przychodów za ten okres, a tym samym eliminując koszty przyszłych okresów oraz zwiększenie stanu zapasów produktów. Następuje zarazem aktywowanie tych kosztów i przenoszenie ich na okresy następne. Z drugiej strony wlicza się w koszty pozycje wiążące się ze zużyciem, niestanowiące jeszcze zobowiązań, lub prawdopodobne koszty, których kwota bądź data powstania zobowiązania nie są pewne, związane z biernymi rozliczeniami międzyokresowymi kosztów oraz rezerwami na przyszłe zobowiązania.⁴⁴

⁴¹ I. Olchowicz, A. Tłaczała, *Sprawozdawczość finansowa...*, op. cit. s. 308.

⁴² Dz. U. Nr 154, poz. 782 z późn. zm.

⁴³ Dz. U. z 1992 r., Nr 6, poz. 27 z późn. zm.

⁴⁴ I. Olchowicz, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2006, s.116.

Efekty działalności przedsiębiorstwa charakteryzują 3 podstawowe elementy: przychody, koszty i wynik finansowy. Dla przedsiębiorstwa ważna jest analiza powyższych czynników, ponieważ stanowią podstawę podjęcia kluczowych decyzji ekonomicznych. Ocena tych czynników umożliwia dokonywanie wyboru optymalnych decyzji finansowych. Dzisiejsza gospodarka zmusza jednostki do wpływu na czynniki, a przez to działanie, osiąganie jak najlepszych wyników na poszczególnych szczeblach działalności przedsiębiorstwa.⁴⁵

5. ZNACZENIE WYNIKU FINANSOWEGO PRZEDSIĘBIORSTWA DLA OCENY KONDYCJI FINANSOWO-MAJĄTKOWEJ PODMIOTU GOSPODARCZEGO

We współczesnej gospodarce dla każdego istniejącego przedsiębiorstwa informacja o sytuacji finansowej jest jedną z nadrzędnych informacji zarządzających. Aby przetrwać, rozwijać się i osiągać sukces niezbędne jest właściwe zarządzanie finansami, a także odpowiednio szybka i trafna ocena sytuacji finansowej oraz zagrożeń prowadzących do upadłości przedsiębiorstwa.⁴⁶

Ponoszone przez jednostkę gospodarczą koszty oraz osiągnięte przychody są wielkościami, które decydują o końcowym rezultacie działalności gospodarczej. Rezultatem tej działalności jest wynik finansowy, który jest bodźcem motywującym do podnoszenia efektywności prowadzonej działalności. Właściciele przedsiębiorstw, którzy wnoszą kapitał własny oczekują dodatnich wyników. Wielkość wygoszparowanego zysku ma ważne znaczenie dla osób zarządzających przedsiębiorstwem, właściciele jak również i innych odbiorców. Jednak sama kwota zysku jest informacją niewystarczającą, ponieważ nie informuje ona, jaki rodzaj działalności przyczynił się do osiągnięcia zysku oraz jakie czynniki przyczyniły się do osiągnięcia tego rezultatu.⁴⁷

Wynik finansowy świadczy o kondycji finansowej przedsiębiorstwa może być dodatni bądź ujemny. Dodatni wynik finansowy nazywany jest zyskiem i stanowi on podstawę funkcjonowania jednostki gospodarczej w warunkach gospodarki rynkowej. Przedsiębiorstwo deficytowe natomiast ma wynik finansowy ujemny, nazywany stratą i nie jest ono w stanie dłużej utrzymać się na rynku, a stopniowe pogorszenie się sytuacji może doprowadzić do likwidacji bądź do ogłoszenia

⁴⁵ Szerzej: P. Dziekański, *Efektywność organizacji w warunkach nowej ekonomii* [w:] R.M. Czarny, K. Spryszak, *Państwo i prawo wobec współczesnych wyzwań; Problemy administracji, zarządzania i ekonomii*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2012, s. 446-464.

⁴⁶ Szerzej: B. Sowa, *Koszty jako elementy kształtujące wynik finansowy przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, seria: Zarządzanie i Marketing Nr 285 z 2012, Z. 19 (2/2012), s. 129-131.

⁴⁷ W. Gabrusewicz, *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005, s. 204.

upadłości. W normalnych warunkach gospodarki rynkowej zainteresowanie przedsiębiorstwa koncentruje się głównie na zysku netto czyli zysku, który jest elementem nadwyżki finansowej. Nadwyżka ta stanowi źródło samofinansowania inwestycji rozwojowych przedsiębiorstwa.⁴⁸

Wynik finansowy przedsiębiorstwa w ujęciu bezwzględnym mogącym być zarówno zyskiem jak i stratą może być wyrażony w różnych kategoriach ekonomicznych takich jak:⁴⁹

- a) zysk ze sprzedaży,
- b) zysk operacyjny,
- c) zysk z działalności gospodarczej,
- d) zysk brutto,
- e) zysk netto.

Przyjęcie określonej kategorii wyniku finansowego uzależnione jest od ceny i zakresu analizy. Jeżeli chcemy np. porównać wyłącznie efektywność ekonomiczną działalności operacyjnej przedsiębiorstwa i uniezależnić ocenę od struktury finansowej to właściwe będzie posłużenie się kategorią zysku operacyjnego, a jeżeli chcemy uwzględnić całość elementów określających sytuację ekonomiczno - finansową to wówczas celowe będzie posłużenie się kategorią zysku netto.⁵⁰

Osiągany przez przedsiębiorstwo zysk jest źródłem dochodów dla właścicieli oraz pracowników jednostki gospodarczej, ponieważ z zysku wypłacane są dywidendy od akcji i udziałów jako wynagrodzenie dla właścicieli za zainwestowany przez nich kapitał oraz premie dla pracowników. Zrealizowany zysk przez jednostkę gospodarczą przyczynia się również do zasilenie budżetu państwa w formie podatku dochodowego od osób prawnych i od osób fizycznych.

6. ZAKOŃCZENIE

Podstawę dobrego zarządzania finansami każdego przedsiębiorstwa stanowi rzetelnie prowadzona dokumentacja księgowa pozwalająca - na bieżąco - dostarczać informacji dotyczącej m. in. sytuacji finansowej firmy oraz jej finansowego otoczenia.

W procesie zarządzania przedsiębiorstwem finanse odgrywają zasadniczą rolę. Nie można bowiem podejmować decyzji nie oceniając ich przez pryzmat ich wpływu na wynik finansowy podmiotu gospodarczego oraz zachowanie płynności finansowej. Z punktu widzenia właścicieli firmy, wszelkie działania podejmowane w firmie mają na celu - w dłuższym okresie czasu - maksymalizować wartość przedsiębiorstwa, co znajduje swój wyraz w mierniku ekonomicznej wartości dodanej. Natomiast w krótkim okresie funkcjonowania podmiotu gospodarczego podstawowym celem zarządzania

finansami jest utrzymanie jego płynności finansowej.

Utrzymanie płynności finansowej stanowi główny problem dla kadry zarządzającej, jej utrata jest bowiem początkiem drogi do bankructwa, gdyż przedsiębiorstwo niemożące wywiązać się ze swoich zobowiązań traci zaufanie u swoich partnerów. Dlatego też analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa stanowi istotne narzędzie w procesie zarządzania firmą.

Reasumując należy stwierdzić, że sytuacja finansowa firmy zależy bezpośrednio od sprawności jej działania, czyli umiejętnego wykorzystania posiadanych zasobów majątkowych oraz kapitałowych, jak również generowania przychodów przy wykorzystaniu potencjału w postaci posiadanego majątku. Firmy chcąc skutecznie konkurować na rynku europejskim powinny umiejętnie zarządzać swoimi finansami poprzez wykorzystanie narzędzi do tego służących i w oparciu o nie ustalać swoje cele. Takie działanie może usprawnić czynności w zakresie realizowanych procesów, stymulować do ciągłego doskonalenia wykonywanych czynności, prowadząc w efekcie do poprawy zarządzania zasobami rzeczowymi i kapitałowymi.

⁴⁸ K. Czubakowska, W. Gabrusewicz, E. Nowak, *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa...* op. cit., s. 184.

⁴⁹ C. Skowronek, *Analiza ekonomiczno - finansowa*op. cit., s. 203.

⁵⁰ J. Ostaszewski, *Finanse*, Difin, Warszawa 2007, s.336.

Bibliografia

1. *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, praca zbior. pod red. M. Jerzemieskiej, wyd. II zmienione, PWE, Warszawa 2006.
2. Biczysko W., *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie turystycznym*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2011.
3. Biuletyn dla Służb Ekonomiczno Finansowych z 2011 r., Nr 9.
4. Czubakowska K., Gabrusewicz W., Nowak E., *Przychody, koszty, wynik finansowy przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2009.
5. Czubakowska K., *Rachunkowość według prawa bilansowego*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
6. Dobrucka M., Berczyńska A., *Wynik finansowy - ujęcie podatkowe i bilansowe a zmiany w rachunkowości od 2002*, ODDK, Gdańsk 2002.
7. Dziekański P., *Efektywność organizacji w warunkach nowej ekonomii* [w:] R.M. Czarny, K. Spryszak, *Państwo i prawo wobec współczesnych wyzwań; Problemy administracji, zarządzania i ekonomii*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2012.
8. Dziekański P., *Rola kredytu w zasilaniu działalności rozwojowej małych i średnich przedsiębiorstw* [w:] *Rola sektora bankowego w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, G. Michalczyk, J. Michałków, J. Sikorski (red. nauk). Wyd. Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2006.
9. Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005.
10. Gmytrasiewicz M., Karmańska A., *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2006.
11. Kitowski J., *Rachunkowość i finanse*, WSAiZ w Przemyślu, Przemyśl 2001.
12. Krzywdą D., *Rachunkowość finansowa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999.
13. Kiziukiewicz T., *Zarządcze aspekty rachunkowości*, PWE Warszawa 2003.
14. Kuczyńska – Cesarz A., *Podstawy rachunkowości*, Difin, Warszawa 2005.
15. Matuszewicz J., Matuszewicz P., *Rachunkowość od podstaw*, Finans – Servis, Warszawa 2009.
16. Micherda B., *Podstawy rachunkowości, aspekty teoretyczne i praktyczne*, PWN, Warszawa 2005.
17. Micherda B., *Współczesna analiza finansowa*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2004.
18. Misiński W., *Grupy interesów a cele działalności gospodarczej przedsiębiorstwa* [w:] *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie* pod red. J. Lichtarskiego, Wyd. AE im. O. Langego, Wrocław 1999.
19. Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2008.
20. Nowak E., *Rachunkowość kurs podstawowy*, PWE, Warszawa 2008.
21. Nowak E., *Rachunek wyników*, Difin, Warszawa 2004.
22. Nowak E., *Rachunek wyników*, Difin, Warszawa 2005.
23. Olak A., Jamnicka L., *Bezpieczeństwo rozwoju przedsiębiorstwa a zagrożenia w procesie leasingu*, [w:] A. Limański, *Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w warunkach niepewności*. WSMiJO w Katowicach, Katowice 2011.
24. Olak A., *Terytorialny marketing mix- produkt, cena, dystrybucja, promocja* [w:] A. Olak, P. Dziekański, S. Pytka, *Marketing Terytorialny – gmina i jej promocja*. Wyd. Multiprint, S.R.O, Kościce-Ostrowiec-Zagnańsk 2014.
25. Olchowicz I., *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2006.
26. Olchowicz I., Tłaczała A., *Sprawozdawczość finansowa według krajowych i międzynarodowych standardów*, Difin, Warszawa 2008.
27. Ostaszewski J., *Finanse*, Difin, Warszawa 2007.
28. Pukała R., *Zarządzanie ryzykiem przedsiębiorstwa w warunkach recesji* [w:] K. Kaszuba (red.), *Podkarpackie przedsiębiorstwa po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, MIG, Rzeszów 2010.
29. *Rachunkowość – zamknięcie roku 2011*, Rachunkowość Sp. z o.o., Warszawa 2012.
30. Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2002.
31. Skowronek C., *Analiza ekonomiczno – finansowa przedsiębiorstwa. Zbiór przykładów i zadań*, Wyd. UMCS, Lublin 2004.
32. Sowa B., *Koszty jako elementy kształtujące wynik finansowy przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, seria: Zarządzanie i Marketing Nr 285 z 2012, Z. 19 (2/2012).
33. Sowa B., *Przychody podatkowe osiągnięte przez osoby fizyczne z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej – analiza wybranych aspektów*, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, seria: Zarządzanie i Marketing z 2012 r., Nr 285, Z. 19 (3/2012).
34. Sowa B., *Zarządzanie podatkami w sektorze MMSP - wybrane aspekty* [w:] *Zarządzanie wobec współczesnych wyzwań społeczno-ekonomicznych*, praca zbior. pod red. J. Wiażewicz, Politechnika Rzeszowska, Rzeszów 2013.
35. Sudół S., *Przedsiębiorstwo, podstawy nauki o przedsiębiorstwie: teorie i praktyka zarządzania*, TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 1999.
36. Szydelko A., *Sprawozdawczy rachunek kosztów. Aspekty księgowo i zarządcze*, SKwP, Oddział Podkarpacki w Rzeszowie, Rzeszów 2010.
37. Ślusarczyk B., Halicki M., *Procesy globalizacji i internacjonalizacji a zarządzanie portfelem* [w:] J. Stachowicz, M. Nowicka- Skowron, L.A. Poronina (red.), *Rozwój organizacji i regionu wyzwaniem dla ekonomii i nauk o zarządzaniu*, Wyd. Dom Organizatora, Lublin-Toruń 2014.
38. Ślusarczyk B., Nowakowska-Hapel A., *Uwarunkowania rozwoju biznesu w krajach tworzących partnerstwo wschodnie (zarys problemu)* [w:] *Messenger of the International Nobel Economic No 1(5)2012 To 1*, Dniepropietrowsk 2012.
39. Ustawa z dnia 27 grudnia 1989 r. o gospodarce finansowej przedsiębiorstw finansowych (Dz. U. z 1992 r., Nr 6, poz. 27 z późn. zm.).
55. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2012 r., poz. 361 z późn.).
40. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2014 r., poz. 851).
41. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.).
42. Ustawa z dnia 1 grudnia 1995 r. o wpłatach zysku przez jednoosobowe Spółki Skarbu Państwa (Dz. U. nr 154, poz. 792, z późn. zm.).

© **Marta Dobrowolska-Wesołowska, Jacek Raczyński, 2016**

Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości

Fundacja Bene Meritus

Z TARCZĄ CZY NA TARCZY? - POLSKA WOJNA Z DOPALACZAMI
ANALIZA PORÓWNAWCZA RYNKU NARKOTYKOWEGO
I DOPALACZOWEGO W ASPEKCIE PRAWNYM

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie różnic w legislaturze polskiej w aspekcie zwalczania przestępczości narkotykowej oraz „dopalaczowej”. Autorzy prezentują możliwości walki oraz analizują efektywność podejmowanych działań na bazie doświadczeń Policji oraz Głównego Inspektora Sanitarnego.

Słowa kluczowe: przestępczość narkotykowa, dopalacze.

Wprowadzenie

Multidyscyplinarny charakter i problematyka przestępczości narkotykowej, obejmującej swoim zakresem wiele płaszczyzn przestępczości, zazębiając się m.in. z terroryzmem, handlem ludźmi oraz przestępczością ekonomiczną i kryminalną, niewątpliwie wpływa na szerokie zainteresowanie nią wielu grup roboczych zarówno w Polsce, jak i na całym świecie. Stanowi ona zagadnienie w pojęciu makro i mikro, w odniesieniu do areny międzynarodowej, jak i danego państwa.

Złożoność problemu podkreśla również fakt, iż w żadnym kraju świata, niezależnie od ustroju politycznego, aspektów kulturowych czy społecznych, nie udało się do tej pory skutecznie walczyć z nim i zwalczyć zjawiska przestępczości narkotykowej. Co więcej, narkotykowy rynek europejski, w tym rynek polski, ewoluuje dostosowując się do zmian prawa i zapotrzebowania rynkowego.

Przestępczość narkotykowa jest potężnym, dynamicznie działającym „organizmem” przestępczym, obejmującym swoim zasięgiem uczestnika finalnego tj. biorcę narkotyków, poprzez dystrybutorów, chemików (często ludzi wykształconych, czynnie pracujących zawodowo, tworzących nowe formuły chemiczne), osoby znające się na mechanizmie ekonomicznym ukrywania dochodów ze sprzedaży narkotyków, a kończąc na organizatorach procederu przestępczego, którzy czerpią największe korzyści finansowe.

Jednakże, walka z przestępczością narkotykową od kilku lat staje się coraz bardziej nierówna w związku z pojawieniem się nowych substancji o działaniu psychoaktywnym, które poprzez luki prawne oraz długotrwałe procesy legislacyjne są dostępne legalnie na wielu rynkach europejskich (w tym znów na rynku polskim) oraz w sprzedaży internetowej¹.

Poniższa analiza wskazuje aspekty prawne walki z przestępczością narkotykową w Polsce w porównaniu z dopalaczami. Mimo najszybciej reagującej legislatury polskiej w całej Unii Europejskiej w aspekcie wprowadzania nowych substancji na listę substancji kontrolowanych, wydaje się, iż walka z dopalaczami, ich produkcją i dystrybucją jest dużo

trudniejsza od walki z przestępczością narkotykową i wydaje się być walką przegraną.

Zmiana regulacji prawnych w zwalczaniu przestępczości narkotykowej

W Polsce zwalczanie przestępczości narkotykowej reguluje Ustawa o Przeciwdziałaniu Narkomanii z dnia 29.07.2005 r.² z późniejszymi jej zmianami, która określa:

- zasady i tryb postępowania w zakresie przeciwdziałania narkomanii;
- zadania i uprawnienia organów administracji rządowej i jednostek samorządu terytorialnego oraz innych podmiotów w zakresie przeciwdziałania naruszeniom prawa dotyczącego obrotu, wytwarzania, przetwarzania, przerobu i posiadania substancji, których używanie może prowadzić do narkomanii;
- jakie organy są odpowiedzialne za przestrzeganie procedur nadzorujących handel prekursorami narkotyków
- kary za nieprzestrzeganie przepisów ustawy i rozporządzeń wymienionych w ustawie.

Krajowe Biuro do Spraw Przeciwdziałania Narkomanii podległe ministrowi zdrowia opracowuje Krajowy Program Przeciwdziałania Narkomanii³, który stanowi podstawę działań w zakresie jej zwalczania. W szczególności określa: kierunki i rodzaje działań w zakresie przeciwdziałania narkomanii; harmonogram przyjętych działań; cele oraz sposoby ich osiągnięcia; ministrów odpowiedzialnych za ich realizację, a także podmioty właściwe do podejmowania określonych działań (art. 7 ust. 2 PNarkU⁴).

Krajowy Program Przeciwdziałania Narkomanii określa również kierunki działań przewidzianych do realizacji przez jednostki samorządu terytorialnego w zakresie przeciwdziałania narkomanii (art. 7 ust. 4

² Ustawa z 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu narkomanii, Dz. U. Nr 179, poz. 1485 ze zm. [20.11.2014] <http://isap.sejm.gov.pl/Download?id=WDU20051791485&type=3>

³ Dostępny na www2.mz.gov.pl/wwwfiles/ma_struktura/.../zal1_projekt_14092010.pdf z dn. 23.10.2014.

⁴ Ustawa z 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu narkomanii, Dz. U. Nr 179, poz. 1485 ze zm. [20.11.2014] <http://isap.sejm.gov.pl/Download?id=WDU20051791485&type=3>

¹ Zob.: A. Olak, *Współczesne zagrożenia. Rola telewizji i Internetu w życiu młodzieży. Zarys problematyki*. AMELIA Rzeszów 2012.

PNarkU⁵). Z godnie z przyjętym kierunkiem działań, w Polsce, przeciwdziałanie narkomanii powinno być realizowane poprzez odpowiednie kształtowanie polityki społecznej, gospodarczej, oświatowo-wychowawczej i zdrowotnej. Szczególny nacisk należy położyć na działalność wychowawczą, edukacyjną, informacyjną i zapobiegawczą; leczenie i rehabilitację osób uzależnionych; nadzór nad substancjami, których używanie może doprowadzić do narkomanii; zwalczanie niedozwolonego obrotu, wytwarzania, przetwarzania, przerobu i posiadania substancji, których używanie może prowadzić do narkomanii (art. 2 ust. 1 PNarkU⁶).

Polska jest krajem, w którym często zadawane są pytania: zapobiegać, czy zwalczać przestępczość narkotykową? Co przyniesie lub przynosi lepszy skutek: edukacja prewencyjna czy srogie karanie? W tym miejscu należy zaznaczyć, że nie ma „złotego środka”, chociaż słychać wiele głosów mówiących o zmniejszeniu odpowiedzialności karnej za posiadanie narkotyków lub określenia minimalnej ich ilości, którą można posiadać przy sobie bez odpowiedzialności karnej. Podejście do tej kwestii ma ogromne znaczenie w określeniu kierunku i interpretacji obowiązującego prawa o przeciwdziałaniu narkomanii.

Podejście do zapobiegania narkomanii przechodzi różne fazy. Pierwszy model tzw. profilaktyczno-leczniczy obowiązywał w latach 80 (Ustawa o zapobieganiu narkomanii z dnia 31 stycznia 1985r.⁷), był modelem, który można określić tolerancyjnym i wynikał m.in. ze stosunkowo niskiego zagrożenia handlu narkotykami w porównaniu z krajami Europy Zachodniej. Zmieniający się rynek narkotykowy (rozrastający się) spowodował konieczność zaostrzenia przepisów prawa. Jednocześnie, już wtedy zaczęły kształtować się dwa podejścia związane z karalnością: nie karania za posiadanie narkotyków na własny użytek oraz karania. Spowodowało to powstanie tzw. modelu permissywno-leczniczego, który w nowej Ustawie o zapobieganiu narkomanii z dnia 24 kwietnia 1997r.⁸ rozdzielał posiadanie narkotyków po stronie podaży (art. 48 ust. 1-3 NarkU z 1997r.) od posiadania na własny użytek, po stronie popytu (art. 48 ust. 4 NarkU z 1997r.). Art. 48 ust. 4 stanowił, że „nie podlega karze sprawca występku określonego w ust.1, który posiada na własny użytek środki odurzające lub substancje psychotropowe w ilości nieznacznej”⁹.

Przepis ten był źródłem sporów, co doprowadziło do jego skreślenia przy nowelizacji ustawy z dnia 26 października 2000 r. W uzasadnieniu projektu ustawy zmieniającej Ustawę z 1997 r. stwierdzono m.in.: „(...) z doświadczenia policyjnego wynika, że dealerzy rozprowadzający środki odurzające często posiadają przy sobie tylko

niewielkie ilości; jednocześnie stwierdzić należy, że zapis art. 48 ust.4 nie ułatwia walki z handlarzami i dealerami; w związku z powyższym proponowana zmiana ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii zmierza do zaostrzenia odpowiedzialności za udział w handlu narkotykami”¹⁰.

Działania te były przejściem do tzw. modelu restrykcyjno-represyjnego, w którym posiadanie narkotyków na własny użytek podlega karze. Można stwierdzić, że model ten funkcjonuje w Polsce do chwili obecnej zmodyfikowany i wzmocniony nową ustawą z dnia 29 lipca 2005 r.¹¹. Obowiązujące prawo nie pozostawia miejsca do dywagacji i jest precyzyjne. Posiadanie narkotyków (art. 62 PNarkU¹²) jest karalne i tylko w wyjątkowych sytuacjach (art. 62a PNarkU¹³) za posiadanie nieznacznej ilości narkotyków lub prekursorów postępowanie karne można umorzyć przed wszczęciem śledztwa lub dochodzenia.

W tym wypadku muszą być spełnione kumulatywnie warunki takie jak: substancja niedozwolona jest w nieznacznej ilości; przeznaczona jest na własny użytek sprawcy; orzeczenie kary byłoby niecelowe ze względu na okoliczności popełnienia czynu, a także stopień jego społecznej szkodliwości.

Art. 62a (PNarkU)¹⁴ jest nowym podejściem polityki państwa do zwalczania narkomanii. Zasada „przede wszystkim leczyć” była wiodącą w tworzeniu nowelizacji Ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii z dnia 9 grudnia 2011 r.¹⁵ przygotowanej przez Ministerstwo Sprawiedliwości. Nowela ustawy ma na celu zintensyfikowanie działań wykrywczych dotyczących wytwarzania, przemytu i wprowadzania do obrotu środków odurzających i substancji psychoaktywnych, a w stosunku do osób używających tych substancji umożliwienie skorzystania z pomocy instytucji zajmujących się leczeniem, edukacją i terapią.

Jednocześnie ustawa z dnia 9 grudnia 2011 r. podwyższa wymiar odpowiedzialności karnej dla osób wprowadzających do obrotu znaczne ilości narkotyków z 10 do 12 lat pozbawienia wolności, co jest wyraźnym sygnałem od Państwa, że nie ma „litości” dla dealerów. Również zdefiniowanie „znacznej ilości” środka odurzającego, substancji psychotropowej lub słomy makowej ma ogromne

¹⁰ K. Krajewski, *Sens i bezsens prohibicji. Prawo karne wobec narkotyków i narkomanii*, Kraków, 2001, str. 448.

Dziekański P., *Spółeczna odpowiedzialność instytucji samorządowych*, s. 157-168, [w:] Rocznik Ostrowieckiego Towarzystwa Naukowego, Nr3-4, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014

¹¹ Ustawa z 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu narkomanii, Dz.U. Nr 179, poz. 1485 ze zm. <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20051791485>

¹² Tamże

¹³ Tamże

¹⁴ Tamże

¹⁵ Ustawa z dnia 1 kwietnia 2011 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii oraz niektórych innych ustaw. Dz.U. 2011 nr 117 poz. 678 (obowiązuje od dnia: 2011-12-09), <http://isip.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111170678>

⁵ Tamże.

⁶ Tamże

⁷ Dz. U. z 1985 r. Nr 4, poz. 15, [20.11.2014] <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19850040015>

⁸ Ustawa z 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, Dz.U. Nr 88, poz. 553 ze zm.

⁹ Tamże

znaczenie przy określeniu odpowiedzialności karnej. W środowisku palestry istnieją najczęściej wykorzystywane dwie interpretacje pojęcia „znaczna ilość”.

Prokuratura Generalna, która posiłkuje się stanowiskiem Sądu Najwyższego przychyliła się do określenia, że miarą „znacznej ilości” może być stosunek ilości określonych środków do potrzeb jednego człowieka uzależnionego od tych środków¹⁶. „Posłużenie się więc kryterium jakościowym w odniesieniu do znamienia „znaczna ilość” byłoby „przejawem wykładni *contra legem*”. Rodzaj wprowadzonego środka mógłby natomiast mieć znaczenie dla kształtowania wypadku mniejszej wagi”¹⁷.

Natomiast Trybunał Konstytucyjny 14 lutego 2012 r. orzekł, że interpretacja pojęcia „znacznej ilości” należy do sądów indywidualnie, w każdej konkretnej sprawie. Jednocześnie podtrzymał orzecznictwo Sądu Najwyższego co do pojęcia „znacznej ilości”, że jest to taka ilość substancji niedozwolonej, którą można jednorazowo odurzyć kilkadziesiąt osób¹⁸. Prokuratura oraz Sądy w ocenie popełnionego przestępstwa indywidualnie, oddzielnie do każdej sytuacji określają „znaczna ilość”. Często jest to proces złożony, w którym bierze się pod uwagę m.in.: rodzaj środka (substancji), czas i efekt jego działania w stosunku do jego ilości.

Powyższa, krótka analiza problemu posiadania narkotyków i interpretacja „nieznacznej” oraz „znacznej” ich ilości wykazuje jak dużym i ważnym jest problem zwalczania przestępczości narkotykowej, angażującym do walki z nim instytucje państwowe i samorządowe. Nowymi celami w obecnie obowiązującej ustawie o przeciwdziałaniu narkomanii są m.in.:

1. Niższy wskaźnik kryminalizacji osób używających narkotyki oraz kosztów społecznych i indywidualnych związanych z tą kryminalizacją.

2. Wyższe wskaźniki zgłaszalności do programów leczenia, terapii czy edukacji dotyczącej skutków używania narkotyków.

3. Umożliwienie wykorzystania zabezpieczonych nielegalnych substancji do badań laboratoryjnych w związku ze stałą potrzebą monitorowania rynku narkotykowego.

4. Identyfikacja potrzeb leczenia substytucyjnego¹⁹.

Do realizacji tych celów przyjęto w obecnej noweli ustawy zmiany prawne skonstruowane w poniższych artykułach:

• Art. 62a PNarkU (ustawa o przeciwdziałaniu narkomanii²⁰) – **umorzenie**

postępowania w razie posiadania środków odurzających na użytek własny. Art. 62a daje możliwość Prokuratorowi umorzenia postępowania przed wszczęciem, wobec osoby posiadającej nieznaczna ilość środków odurzających lub substancji psychotropowych na własny użytek, jeżeli orzeczenie wobec sprawcy kary, byłoby niecelowe ze względu na okoliczności popełnienia czynu, a także stopień jego społecznej szkodliwości.

• Art. 70a PNarkU – **zebranie informacji o uzależnionym sprawcy czynu.** Sąd, jak również Prokurator na różnych etapach sprawy mogą zarządzić zebranie informacji przez specjalistę terapii uzależnień na temat używania przez oskarżonego środków odurzających, substancji psychotropowych i środków zastępczych w celu zastosowania art. 71 *zobowiązanie skazanego do poddania się leczeniu lub rehabilitacji* i art. 72 *zawieszenie postępowania do czasu zakończenia leczenia podejrzanego.*

• Art. 72 PNarkU – **zawieszenie postępowania do czasu zakończenia leczenia podejrzanego.** Aby móc zastosować art. 72 musi być spełniona przesłanka mówiąca, że popełnione przestępstwo przez osobę uzależnioną musi pozostawać w związku z jego uzależnieniem od środka odurzającego lub substancji psychotropowej i jest zagrożone karą nieprzekraczającą 5 lat pozbawienia wolności. Osoba ta musi poddać się leczeniu, rehabilitacji lub udziałowi w programie edukacyjno-profilaktycznym, wtedy Prokurator może zawiesić postępowanie do czasu zakończenia powyższego. Podejmując postępowanie Prokurator postanawia o dalszym prowadzeniu postępowania albo występuje do Sądu z wnioskiem o warunkowym umorzeniu postępowania. W swojej decyzji Prokurator uwzględnia wyniki leczenia, rehabilitacji lub udziału w programie edukacyjno-profilaktycznym.

• Art. 73a PNarkU – **przerwa w wykonywaniu kary pozbawienia wolności uzależnionego skazanego w celu odbycie leczenia lub rehabilitacji.** Przepis ten można stosować wobec uzależnionego skazanego, który popełnił przestępstwo w związku z używaniem środków odurzających lub substancji psychotropowych, który wyraził wcześniej zgodę na leczenie, jednocześnie wykaże, że ma zagwarantowane miejsce leczenia lub rehabilitacji w odpowiednim zakładzie opieki zdrowotnej, a do końca odbycia kary pozbawienia wolności pozostało mu nie więcej niż 2 lata.

Wprowadzenie nowelizacji ustawy w 2011r., na przykładzie wyżej wybranych artykułów pokazuje, w jaki sposób jest realizowana przyjęta zasada „przede wszystkim leczyć”, która odzwierciedla inne podejście wykładni prawa do zagadnienia przeciwdziałania przestępczości narkotykowej. Korzystanie przez organy wykonawcze z art. 62a zaczyna przynosić wymierne efekty.

Realizowany w Warszawie przez Policję, Prokuraturę, Sąd oraz Stowarzyszenie „Monar” pilotażowy projekt TOPIC II pokazuje, że coraz

¹⁶ por. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 czerwca 1999 r., sygn. IV KKN 813/98, Prokuratura i Prawo 2000, dodatek „Orzecznictwo”, nr 1, poz. 2.

¹⁷ A. Małasińska – Nagórny, „Pojęcie „znacznej ilości” środków odurzających”, *Prokuratura i Prawo*, 11, 2013.

¹⁸ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 14 lutego 2012 r., sygn. P-20/10, Dz. U. z 2012 r., poz. 201, OTK-A 2012, nr 2, poz. 15.

¹⁹ <http://ms.gov.pl/pl/archiwum-informacji/news,3698,10,dzisiaj-weszla-w-zycie-nzowelizowana-ustawa-o.html> [03.12.2014].

²⁰ Dz.U. 2012 poz. 124, z dnia 10 stycznia 2012 r., <http://isap.sejm.gov.pl/Download?id=WDU2012000124&type=2>.

więcej zatrzymanych podejmuje leczenie od uzależnienia. Osoba popełniająca przestępstwo, mające związek z jej uzależnieniem od środków odurzających lub substancji psychotropowych, przy spełnieniu odpowiednich przesłanek może liczyć na złagodzenie wymiaru kary lub jej wręcz umorzenie. Jednocześnie umożliwia się takiej osobie kontakt terapeutyczny co może wzbudzić chęć podjęcia leczenia, terapii oraz poszerza zakres edukacji związanej ze środowiskiem narkotykowym. Jest szansą na skrócenie kary pozbawienia wolności. Nowela daje równocześnie motywację do nie popełniania tzw. recydywy, przy założeniu, że zadziałał proces edukacyjny.

Utrudnienia prawne dla instytucji państwowych w obszarze rynku „dopalaczy”

Trzeba powiedzieć iż o ile w zwalczaniu przestępczości narkotykowej istnieje „przejrzystość” w postępowaniu karnym, to w obszarze problematyki dopalaczy jest to utrudnione. Sytuacja poprawia się w momencie, gdy następuje kolejna nowelizacja ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii m.in. w zakresie rozszerzenia katalogu substancji zabronionych o nowe związki, które do tej pory były tzw. dopalaczami.

Posiadanie dopalaczy na początku (w krajach Unii Europejskiej od 2005 roku zaczęły pojawiać się tzw. „smart shopy”) było legalne i nie groziło zatrzymaniem przez policję. Szeroki asortyment środków pozwolił zastąpić większość klasycznych narkotyków. Dopalacze nie były wykrywane w wyniku badań krwi, gdyż ich skład w większości pozostawał nierozpoznany, nie było również testerów do ulicznej identyfikacji tych środków. W efekcie, w sklepach z dopalaczami można było zaopatrzyć się, w legalny „odlot”, a młodzi ludzie zaczęli trafiać do szpitali z objawami zatrucia, których lekarze nie byli w stanie przyporządkować żadnym znanym substancjom psychoaktywnym.

W związku z otwarciem sklepów i sprzedażą głównie nieletnim, substancji psychoaktywnych nieujętych w ustawie o przeciwdziałaniu narkomanii oraz ze stwierdzonymi przypadkami zatrucia po ich zażyciu Policja podjęła działania zmierzające do rozpoznania tego zjawiska. Objawiło się to realizacją spraw w kierunku art. 160 KK (narażenie na niebezpieczeństwo) i art. 165 KK (sprowadzenia zagrożenia dla życia lub zdrowia publicznego).

W okresie 2008 – 2010 r. (od powstania pierwszego sklepu stacjonarnego do podjęcia działań przez Główny Inspektorat Sanitarny) wszczęto i prowadzono łącznie 86 postępowań przygotowawczych. Niestety żadne z prowadzonych postępowań nie zostało zakończone przedstawieniem zarzutów.

Z pozyskiwanych opinii sądowo-lekarskich wynikało, iż nie da się zgeneralizować działania tych substancji na organizm ludzki, gdyż jest to kwestia indywidualna i zależna od konkretnego przypadku, wobec czego nie można mówić o narażeniu klientów sklepów na niebezpieczeństwo utraty zdrowia i życia wskutek zażywania oferowanych produktów. Pierwsze z wszczętych postępowań na podstawie zabezpieczonej próbki z asortymentu sklepu (Prokuratura Rejonowa Łódź Śródmieście) w dniu 30.10.2009 roku zostało

umorzone wobec stwierdzenia, że nie zaistniało przestępstwo.

Na szczeblu jednostek terenowych Policji i Laboratoriów Kryminalistycznych Komend Wojewódzkich z punktu widzenia preparatyki chemicznej organy ścigania borykały się z szeregiem problemów praktycznych. Jednocześnie dokonywano zmian regulacji prawnych wprowadzających substancje używane w „dopalaczach” na listę substancji kontrolowanych.

Począwszy od roku 2009 w noweli ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii z dnia 20 marca 2009 r.²¹ wpisano do ustawy 18 substancji, w tym 2 syntetyczne (BZP i JWH 018) oraz 16 egzotycznych roślin (oraz ich ekstraktów, wyciągów, nasion czy suszu). Minister Zdrowia w związku z licznymi przypadkami hospitalizowanych osób z objawami zatrucia po użyciu dopalaczy, oferowanych konsumentom jako „wyroby kolekcjonerskie”, ocenił, że występuje poważne zagrożenie dla zdrowia publicznego, a liczba zatruc charakteryzuje się znaczną dynamiką oraz potencjałem rozwojowym.

W związku z powyższym, Minister Zdrowia przekazał sprawę Głównemu Inspektorowi Sanitarnemu celem podjęcia działań zapobiegawczych. W dniu 2 października 2010 r. Główny Inspektor Sanitarny wydał decyzję o zamknięciu sklepów, hurtowni oraz miejsc produkcji tzw. dopalaczy na podstawie przepisów ustawy o państwowej inspekcji sanitarnej²².

W ramach przeprowadzonej akcji zamknięto 1378 sklepów z „dopalaczami”, 1177 podmiotów znajdujących się w 287 powiatach. Na podstawie wymienionej decyzji wycofano z obrotu, na terenie całego kraju, wyroby o nazwie „Tajfun” oraz wszystkie podobne wyroby, powodujące zagrożenie dla życia lub zdrowia ludzkiego, określane w sprzedaży jako wyroby przeznaczone do celów kolekcjonerskich. Decyzji nadano rygor natychmiastowej wykonalności. W okresie od 02.10.2010 r. do dnia 31.12.2010 r. przeprowadzono łącznie 7225 kontroli obiektów prowadzących handel dopalaczami, w ramach których pobrano do badań analitycznych łącznie 17590 próbek (przeanalizowano 7863 produkty)²³.

Najwięcej ekspertyz wykonał Narodowy Instytut Leków w Warszawie, który zidentyfikował ponad 90 substancji o działaniu psychoaktywnym. Substancje należały do grup katynonów, fenetylaminy, syntetycznych kanabinoidów, piperazyn oraz tryptamin. We wszystkich próbkach

²¹ Dz. U. 2009 Nr 63, poz. 520, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090630520>

²² Dz.U. 2011 nr 212 poz. 1263, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20112121263>

²³ por. „Raport w sprawie „dopalaczy” – nowych narkotyków”, Państwowa Inspekcja Sanitarna, Warszawa, 2011, http://oswiata.sanepid.olsztyn.pl/wp-content/uploads/2011/04/raport_dopalacze.pdf [05.12.2014]; Dziekański P., Społeczna odpowiedzialność instytucji samorządowych, s. 157-168, [w:] Rocznik Ostrowieckiego Towarzystwa Naukowego, Nr3-4, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014

znajdowały się substancje psychoaktywne, w tym kontrolowane na mocy ustawy antynarkotykowej. W prowadzonych działaniach zaangażowanych było 2551 pracowników Państwowej Inspekcji Sanitarnej oraz 3500 funkcjonariuszy Policji.

W efekcie podjętych działań dopalaczowy interes „zszedł do podziemia”, właściciele sklepów stacjonarnych zaczęli sprzedawać towar „spod lady, a portale internetowe przeniosły działalność na Słowację i do Czech, skąd oferowały sprzedaż wysyłkową. Eksperci szacowali liczbę klientów sklepów z dopalaczami na około 350 tysięcy. Wprowadzone decyzją GIS przepisy przyniosły doraźny, pozytywny efekt, spowodowały zdecydowany spadek dostępności do dopalaczy. W chwili jej wydania brak było przepisów prawnych normujących handel dopalaczami w kraju, co wywołało protesty w środowisku handlarzy tymi substancjami.

Podjęte działania spełniały oczekiwania i uzyskały duże społeczne poparcie. Realizowały także szczególną funkcję – ochronę życia i zdrowia obywateli. Zastosowano wadze metody działania, charakteryzujące się ograniczeniem wolności jednostek w imię interesu publicznego, natomiast specjalny tryb wydania decyzji był podyktowany koniecznością podjęcia efektywnych działań, w sytuacji w której stan prawny nie był dostosowany do sytuacji zaistniałych zagrożeń.

Uzyskane opinie z Narodowego Instytutu Leków, Instytutu Ekspertyz Sądowych w Krakowie, oraz Katedry Zakładu Farmakologii Doświadczalnej i Klinicznej Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego, potwierdzały, że przebadane próbki wykazały substancje psychoaktywne o znacznym potencjale uzależniającym, które zaburzały pracę ośrodkowego układu nerwowego, jak też w oczywisty sposób stwarzały zagrożenie dla życia i zdrowia osoby przyjmującej.

Swój finał sprawa miała w dniu 23.04.2013 roku, prof. Roman Hauser – prezes Naczelnego Sądu Administracyjnego uzasadnił wyrok, mówiąc, iż z powodu zagrożenia dla życia i zdrowia organy inspekcji sanitarnej mogły w trybie natychmiastowym odbierać tzw. „dopalacze”. Ustawodawca dopuszcza tym samym do ograniczeń, gdy jest to niezbędne dla ochrony życia i zdrowia ludzkiego.

Po wejściu w życie przepisów ustawy z dnia 8 października 2010 roku o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii oraz ustawy o Państwowej Inspekcji Sanitarnej²⁴ wydano (do końca sierpnia 2012 r.) 22 decyzje administracyjne. Jednocześnie w roku 2010 i 2011 nastąpiła kolejna faza delegalizacji substancji psychoaktywnych wchodzących w skład dopalaczy, uznanych za niebezpieczne.

Należy stwierdzić, iż podejmowane działania przynoszą skutek, gdyż wbrew obiegowym opiniom rynek zbytu dla „dopalaczy” w sporej części tworzą odbiorcy, którzy nie chcą mieć kontaktu z narkotykami i ewentualnych problemów z prawem. W przypadku tych środków istotnym elementem dla

znacznej części biorców była ich dostępność i legalność, jak również spora akcja marketingowa sprzedawców.

Podjęte działania właściwych instytucji mają na celu ograniczenie w zasadniczym stopniu dostępu do dopalaczy. W dniu 26 października 2011 r. zostało zawarte porozumienie pomiędzy Głównym Inspektorem Sanitarnym, Komendantem Głównym Policji, Szefem Służby Celnej oraz Głównym Inspektorem Farmaceutycznym w celu współdziałania w zwalczaniu produkcji i dystrybucji dopalaczy. Utworzono też Departament Nadzoru nad Środkami Zastępczymi w Głównym Inspektoracie Sanitarnym, który monitoruje m.in. rynek środków zastępczych w Internecie.

W styczniu 2013 roku działało co najmniej 49 sklepów internetowych oferujących do sprzedaży dopalacze. Internet odgrywa bowiem coraz większą rolę w kształtowaniu sprzedaży „nowych narkotyków”. Rośnie popularność sieci anonimowych i tzw. „czarnego Internetu” („darknet”) oraz wykorzystywania kodujących przegładarek. Nowe substancje psychoaktywne są na stronach Research Chemicals obecnie oferowane jako związki chemiczne do celów naukowych lub odczynniki chemiczne (z zaznaczeniem, tylko „do użytku laboratoryjnego” i nie do spożycia przez ludzi).

Problem walki z dopalaczami trwa. Obecna sytuacja prawna w tym zakresie zakazuje wytwarzania i wprowadzania do obrotu środków zastępczych (dopalaczy) na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Potencjalne czyny zabronione podpadają pod dwie główne ustawy w tym zakresie, tj. ustawy z dnia 8 października 2010 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii oraz ustawy o Państwowej Inspekcji Sanitarnej.

Instytucją odpowiedzialną za kontrolę postanowień ustawy jest Główny Inspektor Sanitarny. Wprowadzono przepis, który w przypadku uzasadnionego podejrzenia, że produkt może być niebezpieczny, daje możliwość właściwemu inspektorowi sanitarnemu wycofania produktu na okres do 18 miesięcy, w celu badań i weryfikacji jego szkodliwości. Ponadto inspektor sanitarny został uprawniony do nakazania zaprzestania działalności podmiotu wprowadzającego do obrotu środki zastępcze na czas do 3 miesięcy w celu usunięcia zagrożenia (art. 27c ustawy o Państwowej Inspekcji Sanitarnej).

Istotne jest także wprowadzenie definicji „środka zastępczego”, tj. „substancji pochodzenia naturalnego lub syntetycznego w każdym stanie fizycznym lub produkt, roślinę, grzyba lub ich część, zawierające taką substancję, używane zamiast środka odurzającego lub substancji psychotropowej lub w takich samych celach jak środek odurzający lub substancję psychotropową, których wytwarzanie i wprowadzanie do obrotu nie jest regulowane na podstawie przepisów odrębnych”²⁵.

²⁴ Dz. U. 2010 Nr 213, poz. 1396, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20102131396>

²⁵ Ustawa o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii oraz ustawy o Państwowej Inspekcji Sanitarnej z dnia 8 października 2010 roku (Dz. U. z 2010 r. Nr 213, poz. 1396), <http://>

Kolejnym ważnym elementem przepisów dotyczących środków zastępczych jest uznanie przez ustawodawcę, iż złamanie prawa i np. sprzedaż dopalaczy podlega przepisom administracyjnym, tj. karze pieniężnej w wysokości od 20 tys. zł do 1 mln zł włącznie. Niestety jest to teoria i dotychczasowe doświadczenia w funkcjonowaniu tych przepisów wskazują na konieczność ich zmian, szczególnie w aspekcie konieczności uprzedniego powiadomienia o planowanej kontroli lub też wnoszenia sprzeciwu przez jednostkę kontrolowaną na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Tym niemniej działania państwa prowadzone w obszarze środków zastępczych ogniskują się w obszarze Państwowej Inspekcji Sanitarnej, co bezpośrednio przekłada się na prowadzone kontrole.

W związku z problemem dopalaczowym czynione są próby penalizacji kolejnych środków psychoaktywnych oraz dalszych zmian ustawowych. 18 listopada 2014 roku Rada Ministrów przyjęła projekt nowelizacji ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii, przedłożony przez ministra zdrowia. Dzięki tej nowelizacji, wprowadzone zostanie pojęcie „nowych substancji psychoaktywnych” – będą to substancje pochodzenia naturalnego lub syntetycznego w każdym stanie fizycznym, o działaniu na ośrodkowy układ nerwowy, określone w specjalnym wykazie wydanym przez ministra zdrowia na podstawie art. 44d ust.

2 ustawy.

Nowe substancje psychoaktywne, zamieszczone w wykazie, będą traktowane jak narkotyki i będą objęte kontrolą ustawową, co powinno ułatwić walkę z nimi. Nowelizacja daje również możliwość stworzenia listy substancji, które na gruncie prawa administracyjnego będą zabronione zarówno w procesie wytwarzania, jak i obrotu.

Zgodnie z nowym art. 44d ust. 1 ustawy *zakazane będzie wytwarzanie i wprowadzanie do obrotu na terytorium Polski nowych substancji psychoaktywnych*. Ponadto, nowe zapisy pozwolą na kontrolę wykorzystania leków sprzedawanych bez recepty, a zawierających w składzie pseudoefedrynę, deskrometorfan lub kodeinę. Do tej pory nieograniczona ilość sprzedawanych leków powodowała, iż były one wykorzystywane przez młodych ludzi do odurzania się, oraz przez zorganizowane grupy przestępcze do produkcji metamfetaminy²⁶.

Podsumowanie

Państwo nie poddaje się w walce z coraz to nowszymi substancjami psychoaktywnymi tzw. dopalaczami, zastępującymi w narastającym tempie znane i zabronione substancje narkotyczne. Twierdzenie, iż „wszyscy funkcjonujemy w świecie dopalaczy”, bo pijemy kawę, jemy słodczyce, czy raczymy się napojami energetyzującymi, jest zwykłym sofizmatem. Wizja społeczeństwa

całkowicie wolnego od narkotyków, czy dopalaczy – choć tak godna aprobaty- jest utopijna.

Wszystkie dotychczasowe próby całkowitego wyeliminowania narkotyków z życia społecznego za pomocą środków przymusu, represji, zakazów nie przyniosły pożądanych rezultatów²⁷. Jak twierdzi Ciepły, „propozycję wprowadzenia generalnego zakazu sprzedaży bądź komercyjnej środków zastępczych bez zezwolenia należałoby poddać dyskusji.

Wydaje się, że tego typu rozwiązanie faktycznie nie osłabiłoby istotnie gwarancyjnej funkcji prawa karnego, a niewątpliwie wzmocniłoby jego funkcję ochronną. Oczywiście wymagałoby to wysiłku legislacyjnego na poziomie krajowym i europejskim²⁸.

Sam wysiłek legislacyjny to jednak za mało. Potrzebna jest taka wola społeczna, społeczne zrozumienie. Jednakże, przytoczone przez F. Ciepłego słowa jednego z handlarzy, który tak mówi o przyszłość handlu dopalaczami: „Nie boję się. Zbyt wielu ludziom zależy na tym, żeby ten biznes się kręcił²⁹” nie napawają optymizmem i potwierdzają stawianą na początku tezę przegranej wojny państwa z dopalaczami.

Ponad to, cytowana przez *Newsweek* prof. Zawilska również nie przedstawia pozytywnej wizji zwycięskiej walki mówiąc, iż „w 2013 r. na rynku europejskim co pięć dni pojawiała się nowa substancja psychoaktywna. Teraz może już co cztery. Ci, którzy produkują dopalacze, zawsze są przed nami³⁰”.

Summary:

The aim of the article is to present the differences in the Polish legislation in the context of fight against drug crime and legal highs. The authors present the possibilities of fighting with the above mentioned aspects and they analyse the effectiveness of undertaken actions on the basis of the experience of the Polish police and Main Sanitary Inspector.

²⁷ A. Olak, *Bezpieczeństwo i zagrożenia społeczne- zarys problematyki*, Rzeszów, 2012.

²⁸ F. Ciepły, *Handel tzw. dopalaczami – aspekt prawny*, Referat wygłoszony podczas Konferencji Naukowej pt. „Niebezpieczne substancje. Dopalacze”, zorganizowanej dnia 19 października 2009 r. na Wydziale Zamiejscowym Nauk o Społeczeństwie w Stalowej Woli Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II.

²⁹ Tamże.

³⁰ Święchowicz, M., W. Bruździak, *Podróż do piekła*, *Newsweek*, 49/2014, s. 39.

<http://www.kbpn.gov.pl/portal?id=108828>
[05.12.2014].

²⁶ za

<http://prawopl.pl/edukacja/aktualno%C5%9Bci/samorz%C4%85d/11962-ustaw%C4%85-w-dopalacze-rz%C4%85d-zaostrzy-przepisy-o-przeciwdzia%C5%82aniu-narkomanii> [22.12.2014].

Bibliografia

1. Błachut D., Szukalski B., *Dopalacze-właściwości chemiczne, skala zagrożeń i przeciwdziałani rozpowiększenia, Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego*, Nr 6 (4), 2012, s. 111-135.
2. Ciepły F., *Handel tzw. dopalaczami-aspekt prawny*, Referat wygłoszony podczas Konferencji Naukowej pt. „Niebezpieczne substancje. Dopalmace”, zorganizowanej dnia 19 października 2009 r. na Wydziale Zamiejscowym Nauk o Społeczeństwie w Stalowej Woli Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II.
3. Dziekański P., *Społeczna odpowiedzialność instytucji samorządowych*, s. 157-168, [w:] *Rocznik Ostrowieckiego Towarzystwa Naukowego*, Nr3-4, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014
4. Malczewski, A., *Młodzież a substancje psychoaktywne*, in Badora (et all), *Młodzież 2010*, Warszawa 2011, Fundacja CBOS.
5. Olak A., *Bezpieczeństwo i zagrożenia społeczne – zarys problematyki*, Rzeszów, 2012.
6. Olak A., *Bezpieczeństwo Rodziny w warunkach globalizacji*. WSMiJO w Katowicach. Katowice 2013. ISBN 978-83-87296-84-1.
7. Olak A., *Współczesne zagrożenia. Rola telewizji i Internetu w życiu młodzieży. Zarys problematyki*. AMELIA Rzeszów 2012.
8. Święchowicz, M., W. Bruździak, „Podróż do piekła”, *Newsweek*, 49/2014, s. 39.
9. Tyrała P. Olak A., *Prakseologia w edukacji dla bezpieczeństwa*. AMELIA Rzeszów 2012.
10. Zięba B., Olak A., *Zagrożenia współczesnej rodziny. Przemoc domowa-przejawy-przyczyny-zagrożenia, skutki i formy przemocy*. [w:] Necas P., Olak A., Kozaczuk F., Krauz A. *Edukacja a poczucie bezpieczeństwa*. AMELIA Rzeszów 2012.
- Ustawy i rozporządzenia**
11. *Dziennik Ustaw z 1985 r. Nr 4, poz. 15*, [on-line] [http:// isap.sejm.gov.pl/ Details Servlet? id=WDU19850040015](http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19850040015), [20.11.2014]
12. *Ustawa z 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu narkomanii*, Dz.U. Nr 179, poz. 1485 ze zm. [on-line] [http:// isap.sejm.gov.pl/Download?id=WDU20051791485&type =3](http://isap.sejm.gov.pl/Download?id=WDU20051791485&type=3), [20.11.2014]
13. *Dziennik Ustaw 2009 Nr 63, poz. 520*, [on-line] [http:// isap.sejm.gov.pl/Details Servlet? id= WDU20090630520](http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20090630520), [05.12.2014].
14. *Dziennik Ustaw 2010 Nr 213, poz. 1396*, [on-line] [http:// isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet? id=WDU20102131396](http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20102131396), [05.12.2014].
15. *Ustawa z dnia 1 kwietnia 2011 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu narkomanii oraz niektórych innych ustaw*. Dz.U. 2011 nr 117 poz. 678 (obowiązuje od dnia: 2011-12-09), [on-line] [http:// isip.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111170 678](http://isip.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20111170678), [05.12.2014].
16. *Dziennik Ustaw 2011 nr 212 poz. 1263*, [on-line] [http:// http://isap.sejm.gov.pl/Details Servlet?id=WDU20112121263](http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20112121263), [05.12.2014].
17. *Dziennik Ustaw 2012 poz. 124, z dnia 10 stycznia 2012 r.*, [on-line] [http:// isap.sejm. gov.pl/ Download?id=WDU2012000124&type=](http://isap.sejm.gov.pl/Download?id=WDU2012000124&type=), [05.12.2014].
18. *Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 14 lutego 2012 r., sygn. P-20/10, Dz. U. z 2012 r., poz. 201, OTK-A 2012, nr 2, poz. 15*.
19. *Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 czerwca 1999 r., sygn. IV KKN 813/98, Prokuratura i Prawo 2000, dodatek „Orzecznictwo”, nr 1, poz. 2*
20. *Krajowy Program Przeciwdziałania Narkomanii*, [on-line] [www2.mz.gov.pl/wwwfiles/ma _struktura/ .../zal_projekt_14092010.pdf](http://www2.mz.gov.pl/wwwfiles/ma_struktura.../zal_projekt_14092010.pdf).
- Artykuły i inne**
21. *Krajewski K., Sens i bezsens prohibicji. Prawo karne wobec narkotyków i narkomanii*, Kraków, 2001, str. 448.
22. *Malasińska A., Nagórny, Pojęcie „znacznej ilości” środków odurzających”, Prokuratura i Prawo, 11, 2013.*
23. *„Raport w sprawie „dopalaczy” – nowych narkotyków”, Państwowa Inspekcja Sanitarna, Warszawa, 2011,* [http://oswiata.sanepid.olsztyn.pl/wp-content/uploads/2011/04/raport_ dopalacze.pdf](http://oswiata.sanepid.olsztyn.pl/wp-content/uploads/2011/04/raport_dopalacze.pdf) [05.12.2014]
- Netografia**
24. [http://prawopl.pl/edukacja/aktualno%C5%9Bci/s amorz%C4%85d/11962-ustaw%C4%85-w-dopalacze-rz%C4%85d-zaostrzy-przepisy-o-przeciwdzia%C5%82aniu-narkomanii](http://prawopl.pl/edukacja/aktualno%C5%9Bci/samorz%C4%85d/11962-ustaw%C4%85-w-dopalacze-rz%C4%85d-zaostrzy-przepisy-o-przeciwdzia%C5%82aniu-narkomanii) [on-line] [22.12.2014].

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮВАННЯ КОНВЕРГЕНТНИХ ПРОЦЕСІВ

Аналізується категоріальний апарат дослідження процесів формування та еволюції соціально-економічного простору транскордонного регіону. Вивчаються теоретичні закономірності та практичні аспекти конвергенції соціально-економічних показників та інституційних рамок у межах спільного транскордонного регіону між ЄС та Україною. Формулюються рекомендації для органів державної влади та місцевого самоврядування України щодо засобів вирівнювання пропорцій економічного розвитку її прикордонних територій у руслі їх наближення до відповідних показників сусідніх регіонів країн-членів ЄС. Акцентується першочергова увага на необхідності завершення в Україні адміністративно-територіальної реформи та активізації перетворень у руслі політики демонополізації економіки як засадничих передумов поглиблення конвергентних процесів у соціально-економічному просторі транскордонного регіону між ЄС та Україною.

Ключові слова: соціально-економічний простір, транскордонний регіон, конвергенція, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Дослідження теоретико-методологічних засад розвитку транскордонного співробітництва, яке протягом останнього десятиріччя набуло значного поширення у вітчизняній практиці зовнішньоекономічної діяльності регіонів, охоплює дедалі ширше коло проблем, пов'язаних із виявленням потенціалу дво- та багатосторонньої співпраці в межах транскордонного простору між Україною та ЄС.

Разом із цим, зростає також актуальність наукових розвідок, метою яких є дослідження закономірностей активізації процесів транскордонної конвергенції регіонів, передусім у контексті формування спільного соціально-економічного простору в межах транскордонного регіону, який охоплює прикордонні території України та сусідніх із нею країн-членів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказаній проблематиці присвячені численні публікації українських і закордонних науковців, зокрема І. Бабець, В. Гоблика, І. Журби, В. Засадко, Є. Кіш, Н. Мікули, О. Мілашовської, І. Тимечко, Ю. Присяжнюка, Р. Федана, В. Чужикова та інших авторів.

Так, Є. Кіш відзначає, що система міжрегіонального і транскордонного співробітництва в Європі після останніх двох хвиль розширення у 2004 і 2007 роках якісно змінилася. Керівні загальноєвропейські органи послідовно впроваджують нові принципи регіональної політики як всередині ЄС, так і в руслі цілісної Європейської політики сусідства (ЄПС), складовою частиною якої є програми сусідства, спрямовані насамперед на розвиток транскордонного і міжрегіонального співробітництва з суміжними державами. При цьому серед трьох пріоритетних напрямів регіональної політики ЄС вона виділяє: транскордонне співробітництво, підвищення

конкурентоспроможності регіонів і посилення їх конвергенції. [1]

На думку І. Бабець через низку причин інституціонального характеру вітчизняні регіони не використовують переваги співробітництва в межах програм ЄС. Існуючий механізм державної підтримки діяльності єврорегіонів та їх недостатня самостійність унеможливають реалізацію галузевого співробітництва на інноваційній основі як одного з напрямів зміцнення економічної безпеки на регіональному рівні. Тому основним інструментом активізації інтеррегіонального співробітництва вітчизняних регіонів з ЄС повинні стати регіональні програми міжнародного співробітництва, які визначатимуть конкурентні переваги, пріоритетні галузі, можливість і ресурси їх розвитку з орієнтацією на посилення конкурентоспроможності кожного регіону, пріоритетні напрями реалізації міжнародних проектів у промисловості та науково-дослідній сфері. [2]

О. Мілашовська вказує на те, що успішна інтеграція господарської системи України у міжнародну економіку, дозволить не тільки отримати високий економічний ефект, але й зберегти суспільно-економічну формацію із соціально-орієнтованою економікою. При цьому вона наголошує на інтегруючій ролі регіонального аспекту функціонування економіки, оскільки саме в регіонах створюються передумови і засади сталого просторового розвитку економіки певних територій, які в кінцевому результаті зумовлюють зростання конкурентоспроможності держави. В цьому контексті важливу роль відіграють саме прикордонні регіони, у зв'язку з чим постає завдання концентрації уваги на тих аспектах, де подальша неузгодженість робить проблематичними не тільки ефективну

прикордонну співпрацю, але і регіональний розвиток взагалі. [3]

Н. Мікула акцентує увагу на тому, що конкурентне середовище прикордонного регіону формується під впливом конкурентних середовищ сусідніх територій інших держав у межах спільного транскордонного ринку. Тож встановлення партнерських відносин між фірмами, розташованими по обидва боки кордону, гуртування між собою технологічно пов'язаних підприємств, суміжних і підтримуючих їх організацій, намагання ефективніше використати економічне середовище, кадровий потенціал та наукові здобутки, все це знаходить своє завершене оформлення в укладенні транскордонних угод і формуванні транскордонних кластерів, виступаючи основними етапами розвитку сучасного транскордонного співробітництва. [4, с. 129-131]

І. Журба, досліджуючи еволюцію регіональної політики ЄС у контексті розвитку транскордонного співробітництва, констатує, що в сучасній Європі стрімко поширюються нові форми транскордонної активності, пов'язані з формуванням повномасштабного інтегрованого інтеррегіонального соціально-економічного простору. При цьому новостворені транскордонні кластери, транскордонні промислові зони та інноваційні ареали, транскордонні «регіони знань» тощо стають полюсами зростання периферійних прикордонних територій сусідніх з ЄС держав у процесі їх наближення до інституційних стандартів цього об'єднання. [5, с. 3]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість публікацій перелічених авторів охоплюють переважно загальні питання транскордонного співробітництва, не торкаючись при цьому часткових проблем формування соціально-економічного простору транскордонного регіону, насамперед із погляду стимулювання конвергентних процесів у його межах. Передусім це стосується механізмів формування та функціонування транскордонних ринків, а також інституційних важелів транскордонної співпраці у контексті вирівнювання пропорцій економічного розвитку прикордонних територій по різні боки кордону,

Постановка завдання. Конвергенція економічного розвитку суміжних прикордонних територій сусідніх держав є основним індикатором якості транскордонного співробітництва в умовах європейської інтеграції та глобалізації світового господарства. Це зумовлює необхідність дослідження механізмів активізації конвергентних процесів у транскордонному просторі на етапі посилення глобальної конкуренції та формування нових безпекових викликів європейській інтеграції. Ключовим аспектом забезпечення транскордонної конвергенції регіонів у цій ситуації виступає формування спільного соціально-економічного

простору транскордонного регіону, в якому відбувається зближення економічних показників розвитку прикордонних територій різних держав. Тому дослідження основних засобів, методів та інструментів формування такого простору є основою для розробки заходів з підвищення ефективності транскордонного співробітництва підвищення якості життя мешканців українського прикордоння відповідно до вимог і стандартів ЄС.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основними завданнями транскордонного співробітництва, виходячи з теоретичних постулатів його формування та практичної еволюції засадничих форм його реалізації, є: забезпечення мешканців прикордонних територій по обидва боки кордону приблизно однаковою рівнем адміністративних і соціальних послуг; нівелювання деструктивних ефектів наявності кордону в економічному розвитку прикордоння; збереження та розвиток культурних зв'язків у межах цілісних просторових ареалів, роз'єднаних кордонами внаслідок політичних чи історичних причин; вирішення екологічних проблем транскордонного характеру, включаючи подолання наслідків природних катаклізмів і техногенних катастроф, а також впровадження природоохоронних систем, спрямованих на запобігання погіршенню екологічної ситуації по один чи по обидва боки кордону (рис. 1).

В кінцевому підсумку, виконання кожного із цих завдань, як можна побачити з рисунку, так чи інакше спрямоване на досягнення спільної стратегічної цілі – вирівнювання параметрів соціально-економічного розвитку прикордонних територій сусідніх держав, або на досягнення транскордонної конвергенції регіонів.

При цьому, якість і динаміка конвергентних процесів залежать від характеру формування соціально-економічного простору транскордонного регіону. В науковій літературі, зокрема, вказується на те, що основою транскордонного співробітництва є процес творення зв'язків і договірних відносин у межах прикордонних територій сусідніх держав з метою пошуку рішень для подолання спільних та ідентичних проблем. Це приводить до поняття транскордонного простору, який є насиченою територією, що охоплює безліч об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, економічно освоєні та рекреаційні площі, транспортні та інженерні мережі, розміщені по обидва боки кордону. При цьому просторову структуру транскордонного регіону можна розглядати у двох вимірах: з огляду на розміщення об'єктів на території та формування зв'язків між ними у просторовому контексті, а також з огляду на облаштування та упорядкування вказаних об'єктів, тобто в контексті правил і норм розміщення цих об'єктів на транскордонній території. [6, с. 8]

Враховуючи зазначене, соціально-економічний простір транскордонного регіону можна визначити як сукупність локалізованих у

межах прикордонних територій сусідніх держав господарюючих суб'єктів, органів державного управління та місцевого самоврядування, об'єктів прикордонної, ринкової, інституційної, транспортно-логістичної, маркетингової, соціальної та фінансової інфраструктури, а також

інститутів громадянського суспільства, поєднаних системою економічних взаємовідносин та спільних цілей функціонування.

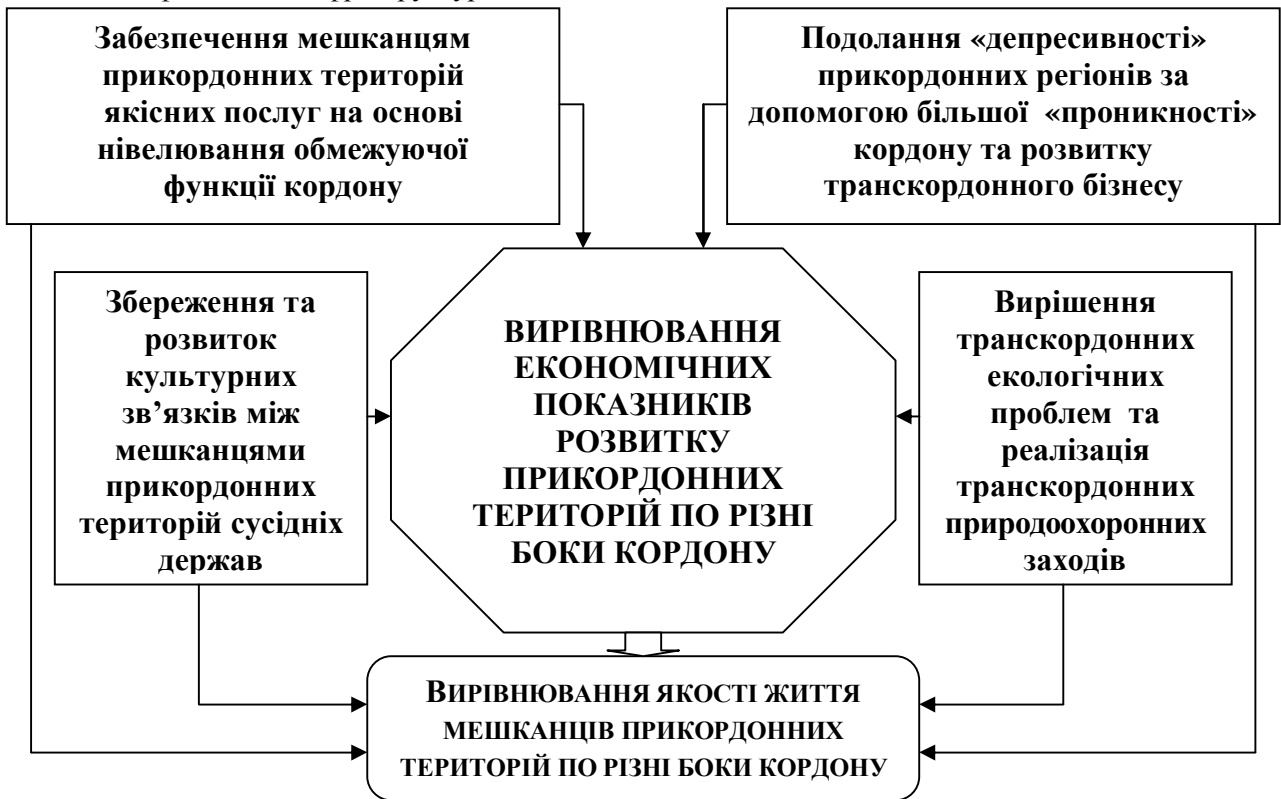


Рис. 1. Основні завдання транскордонного співробітництва з погляду забезпечення конвергенції регіонів
*Складено авторами

На думку Л. Шевчук соціально-економічний простір регіону формується під впливом синергетичного вразу територіально-структурних процесів. Зокрема, вона відзначає, що все, що відбувається на території проектується на фізичний простір навколо неї. Тож у просторі кожної країни чи регіону, включаючи транскордонні регіони, відбувається формування і розвиток різних за змістом просторових ланок суспільного життя, наприклад районів і зон. [7, с. 19]

При цьому сам транскордонний регіон у працях вітчизняних дослідників трактується як сукупність прилеглих до кордону адміністративно-територіальних одиниць різних країн, що межують між собою. Основними структуротворчими елементами транскордонного регіону вважаються: місцеві громади прикордонних територій, прикордонна інфраструктура, інституційне середовище, людський капітал і транскордонні ринки. [8, с. 10-11]

Отже, ключовими ланками механізму поширення конвергенції у соціально-економічному просторі транскордонного регіону є: розвиток прикордонної інфраструктури, удосконалення інституційної інфраструктури та еволюція ринкової інфраструктури. Саме в цих

ланках генеруються ключові імпульси, необхідні для поширення конвергентних процесів у межах всього транскордонного регіону, які, переростаючи в поліпшення інвестиційного клімату та спрощення процедур перетину кордону, сприяють формуванню та ефективному функціонуванню транскордонних ринків (рис. 2).

Є всі підстави вважати, що саме еволюція транскордонних ринків виконує інтегруючу функцію у процесі перетворення інфраструктурних імпульсів у поширення конвергентних процесів. Це відбувається завдяки вирівнюванню цін на товари, послуги, робочу силу та технології по різні боки кордону, забезпечуючи тим рівномірний перерозподіл людських, фінансових і матеріально-технічних ресурсів у межах всього транскордонного регіону. Адже основним покликанням ринкового механізму є регулювання економічних пропорцій за допомогою узгодження попиту та пропозиції на основі вільного ціноутворення. Тобто, завдяки ціновим сигналам інформація про дефіцит або надлишок певних ресурсів передається в усі ланки транскордонного ринку, стимулюючи тим нарощування попиту або пропозиції, з подальшим вирівнюванням цін. При цьому, ключовою умовою ефективної роботи ринкового механізму є відсутність обмежень у процесі

ціноутворення (вказані обмеження найчастіше функцією кордону або надмірною спричиняються неадекватною регуляторною монополізацією ринків). політикою уряду однієї з держав, обмежуючою



Рис. 2. Механізм поширення конвергенції в соціально-економічному просторі транскордонного регіону
*Складено авторами

З цього приводу відомий польський економіст Л. Бальцерович відзначає: «Ринок – це певний особливий механізм координації намірів (планів) та дій виробників і споживачів певного блага, завдяки якому відбувається узгодження поміж ними за відсутності спеціального керування згори, тобто саме тому, що такого керування немає. Тому ринок існує лише тоді, коли люди мають у господарюванні широкий діапазон свободи. Ринок – це механізм взаємодії вільних людей» [9, с. 168-169].

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна констатувати, що основним завданням, спрямованим на забезпечення динамічного розвитку соціально-економічного простору транскордонного регіону з метою активізації конвергентних процесів у його межах, є забезпечення ефективного функціонування транскордонних ринків товарів, послуг, праці, технологій, фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсів на основі нівелювання обмежуючої ролі кордону, демонополізації економіки та лібералізації регуляторної політики.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціально-економічний простір

транскордонного регіону охоплює інституції, локалізовані в межах сусідніх прикордонних територій двох або більшої кількості держав, а також об'єкти інфраструктури, які визначають характер взаємозв'язків між цими інституціями. Формування та розвиток вказаного простору відбувається, насамперед, під впливом дії ринкового механізму, який забезпечує вирівнювання пропорцій економічного розвитку в межах транскордонного ринку, забезпечуючи транскордонну конвергенцію. Отже, транскордонна конвергенція одночасно виступає основним критерієм ефективного формування соціально-економічного простору транскордонного регіону та наслідком його еволюції. Пріоритетним напрямом стимулювання конвергентних процесів у соціально-економічному просторі транскордонного регіону є сприяння розвитку транскордонного ринку на основі проведення заходів з демонополізації економіки, лібералізації регуляторного режиму та підвищення рівня пропускну́ї спроможності кордону.

Список використаних джерел

1. Кіш Є. Система міжрегіонального співробітництва України з країнами Центральної Європи / Єва Кіш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inb.dns.gb.com.ua/2008-1/08kebkce.pdf/>

2. Бабець І. Інтеррегіональне співробітництво з країнами ЄС як засіб зміцнення економічної безпеки Причорноморського регіону України / Ірина Бабець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/66893/02-Vabets.pdf?sequence=1/>

3. Мілашовська О. Прикордонний регіон як об'єкт дослідження регіональної економіки / Ольга Мілашовська // Ефективна економіка (електронне наукове фахове видання). – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=173/>

4. Мікула Н. Стратегія формування та підтримки розвитку трансграничних кластерів / Надія Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів (Зб. наук. пр.) Вип. 3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2008. – 546 с. – С. 129-140.

5. Журба І. Пріоритетні форми трансформації трансграничного співробітництва в умовах наближення України до Європейського Союзу:

монографія / Ігор Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2012. – 274 с.

6. Конвергенція регіонів у трансграничному просторі : монографія / Н.А. Мікула, Є.Е. Матвеев, В.В. Толкованов [та ін.]. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України; Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентіві України, 2012. – 368 с.

7. Шевчук Л. Просторовий розвиток регіону як синергетичний вираз територіально-структурних процесів в контексті соціально-економічних можливостей, ризиків і наслідків / Просторовий розвиток регіону: соціально-економічні можливості, ризики і перспективи: монографія / Любов Шевчук / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2011. – 256 с. – С. 18-22.

8. Гоблик В.В. Спільні трансграничні регіони України та ЄС: зовнішньоекономічний аспект : монографія / Володимир Гоблик / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2012. – 305 с.

9. Бальцерович Л. Свобода і розвиток. Економіка вільного ринку / Лешек Бальцерович. – Львів: Незалежний культурологічний часопис «І», 2000. – 334 с.

Аннотація

Виктор Борщевский, Катажина Куцаб-Банк

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ТРАНСГРАНИЧНОГО РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ КОНВЕРГЕНТНЫХ ПРОЦЕССОВ

Анализируется категориальный аппарат исследования процессов формирования и эволюции социально-экономического пространства трансграничного региона. Изучаются теоретические закономерности и практические аспекты конвергенции социально-экономических показателей и институциональных рамок в рамках совместного трансграничного региона между ЕС и Украиной. Формулируются рекомендации для органов государственной власти и местного самоуправления Украины относительно средств выравнивания пропорций экономического развития приграничных территорий в русле их приближения к соответствующим показателям соседних регионов стран-членов ЕС. Акцентируется первоочередное внимание на необходимость завершения в Украине административно-территориальной реформы и активизации преобразований в русле политики демополизации экономики как основных предпосылок углубления конвергентных процессов в социально-экономическом пространстве приграничного региона между ЕС и Украиной.

Ключевые слова: социально-экономическое пространство, трансграничный регион, конвергенция, экономическое развитие.

Summary

Viktor Borshchevsky, Katazhyna Kutsab-Bank

THE FORMATION OF THE SOCIO-ECONOMIC SPACE OF CROSS-BORDER REGION AT A CONTEXT OF STIMULATING OF CONVERGENT PROCESSES

The categorical apparatus concern to processes of formation and evolution of the socio-economic space of cross-border region are analyzing. Theoretical principles and practical aspects of convergence of socio-economic indicators and the institutional framework in the space of joint cross-border region between the EU and Ukraine are studying. Recommendations for state authorities and local self-governments of Ukraine concern to ways to align the proportions of economic development of the border areas in line with their approach to the relevant indicators of the neighboring regions of the countries-EU members are formulation. Priority attention to the need to complete in Ukraine the administrative-territorial reform and the intensification of reforms in line with the policy of demonopolization of economy as basic prerequisites for the deepening of convergent processes in the socio-economic space of the cross-border region between the EU and Ukraine are accentuating.

Keywords: socio-economic space, cross-border region, convergence, economic development

СУТНІСТЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ

Доведено, що капіталізацію регіону слід розглядати як систему взаємозв'язаних процесів: нагромадження капіталу, інвестування капіталу, створення та розподілу доданої вартості, що у комплексі характеризують її як процес нарощення ринкової вартості регіону. Обґрунтовано функції капіталізації регіонального рівня, визначено особливості їх реалізації для ефективного та неефективного типу.

Ключові слова: капіталізація, функції капіталізації, регіональна економіка.

Постановка проблеми. Дослідити економіку регіону займалися ряд провідних капіталізацію регіону як сукупність зв'язаних науковців. Систематизація підходів до даного процесів і виокремити функції капіталізації. явища подана у табл. 1.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження сутності капіталізації

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «капіталізація» стосовно регіональної економіки*

Підхід до визначення	Характеристика підходу	Прихильники підходу
Як процес накопичення	З позиції перетворення доданої вартості на капітал	Маркс К.[1]
	З позиції накопичення відсотків від вкладання ресурсів або генерування прибутку за рахунок реінвестування капіталу	Мочерний С.В.[2], Брюховецька Н.Ю.[3], Мазур І.І.[4]
	З позиції зростання вартості активів регіону	Овчиннікова О.П.[5], Лищикова Ю.В.[6], Кухарська Н.О.[7], Пушак Я.Я.[8], Пушак Г.І.[8]
Як оціночна характеристика	Характеризує метод оцінки вартості капіталу	Шумська С.С.[9], Барановський О.І.[10], Волошин Д.О.[11],
Як виробничі відносини	Характеризує відносини щодо власності на капітал та суперечністю між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення	Буркинський Б.В.[12], Горячук В.[12], Турило А.А.[13]
Як стратегічний напрямок розвитку регіону	Характеризує процеси формування та ефективного використання людського, інтелектуального та соціального капіталу регіону	Амосов О.Ю.[14], Гавкалова Н.Л.[14]
Як зміну форм капіталу	Характеризує частину прибутку, спрямовану на збільшення обсягів функціонуючого капіталу	Малова Т.О.[15]
	Перехід капіталу з матеріально-речової форми в грошову та навпаки	Потетюєва М.[16], Потетюєв С.[16]
Як результат	Характеризує приріст вартості регіональної економіки	Амосов О.Ю.[14], Гавкалова Н.Л.[14]

*розроблено автором

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обґрунтування капіталізації регіону як системи взаємопов'язаних процесів: нагромадження, інвестування капіталу та створення і розподілу доданої вартості. Виокремлення функції капіталізації для ефективного та неефективного типу.

Формулювання цілей статті. Головна мета статті – дослідження сутності капіталізації економіки регіону та виділення її функцій .

Викладення основного матеріалу.

Капіталізація території означає процес залучення різних видів капіталу (людського, виробленого, природного) до відтворення регіональної еколого-економічної системи. У вузькому розумінні – це відтворювальна оцінка загального капіталу території, що може бути виражена вартісною оцінкою окремих його складових як факторів, що, з одного боку, забезпечують можливість отримання доходів, а з іншого – не

зменшують розмір природної складової капіталу (природного капіталу) території [17].

Аналіз різних поглядів зумовили потребу дослідження взаємозв'язків між існуючими підходами щодо змістового наповнення терміна «капіталізація», який у рамках даного дослідження буде проведено з позиції регіонального зрізу, що, на нашу думку, дозволить визначити усю його багатогранність і вибудувати логічну концептуальну схему для його розуміння.

Відповідно до виокремлених підходів (табл.1), капіталізацію регіону належить розглядати як комплексне явище, що характеризує різні процеси, пов'язані з генеруванням капіталу. Процес при цьому розглядається як тривала у часі послідовність певних дій для отримання результату. Такими процесами, є:

- процеси нагромадження капіталу, що передбачають первісне та наступне накопичення та концентрацію капіталу завдяки об'єднанню капіталів різних власників, що є передумовою інвестування в регіональну економіку;

- процеси вкладання (інвестування) капіталу у регіональну економіку, що створюють умови для нарощення капіталу шляхом створення доданої вартості;

- процеси створення доданої вартості регіону, що забезпечують його соціально-економічний розвиток;

- процеси розподілу створеної доданої вартості регіону, тобто перетворення доданої вартості у реінвестований капітал і споживчий капітал на потреби регіональної економіки.

За наведеним вище підходом капіталізація регіону є фактично процесом, що характеризує розширений кругообіг капіталу у регіоні задля забезпечення його соціально-економічного розвитку. Тому важливим завданням є визначення структури капіталу регіону.

Капітал регіону будемо розглядати через призму ресурсів регіону, що можуть бути залучені до процесу створення доданої вартості регіону з метою забезпечення його соціально-економічного розвитку.

До таких ресурсів віднесемо:

- природні ресурси регіону, що формують фізичний капітал регіону;

- виробничі ресурси регіону (основні та оборотні), що формують фізичний капітал регіону;

- фінансові ресурси регіону (власні та залучені), що формують фінансовий капітал регіону;

- трудові ресурси регіону, що формують людський та інтелектуальний капітал регіону.

З урахуванням вищезазначеного, капіталізацію регіону будемо розглядати як систему взаємозв'язаних процесів: нагромадження капіталу, інвестування капіталу, створення та розподілу доданої вартості, що є передумовою нарощення ринкової вартості регіону завдяки

залученню в економічний оборот його ресурсів для отримання максимальної ефективності. У даному визначенні акцент зроблено на максимізацію капіталу, що може мати певні негативні наслідки для довкілля та спричинити соціальну напругу через значну диференціацію доходів населення регіону. Тому слід виокремити поняття ефективної та неефективної капіталізації. Важливими умовами ефективної капіталізації регіону є дбайливе ставлення до навколишнього природного середовища та забезпечення справедливого розподілу економічних благ серед населення регіону. Неефективна капіталізація регіону не передбачає наведених умов.

За словами Турило А.А., держава може впливати на перерозподіл видів і обсягів фінансування між процесами капіталізації підприємства, галузі, регіону і країни загалом. Інструментів такого впливу в держави достатньо. Це можуть бути зміни в податковій, кредитно-фінансовій, ціновій, обліковій політиках тощо. Наприклад, зміни в податковій політиці країни не відносяться до капіталізації підприємства, але є складовою процесу капіталізації країни. У цьому складності і діалектика взаємозв'язку категорій «капіталізація підприємства» і «капіталізація країни». Так, збільшення податку на прибуток зменшує можливості капіталізації підприємства, але водночас збільшує потенціал капіталізації економіки країни (регіону). При цьому треба враховувати і такий аспект. Зміна того чи іншого податку не є складовою капіталізації підприємства, але впливає на його рівень, а це різні речі за своїм змістом. Наприклад, збільшення податку на прибуток, за інших рівних умов, зменшує рівень капіталізації підприємства, а в межах країни, навпаки, такий захід входить до процесу капіталізації і збільшує можливості зростання його рівня [13, с.186].

Тому виникає потреба визначення функцій капіталізації регіонального рівня. До таких функцій віднесемо:

- *трансформаційну функцію*, що визначає перетворення одного виду капіталу регіону на інший, забезпечуючи тим самим рух капіталу у регіоні;

- *накопичувальну функцію*, що визначає джерела, форми та методи нагромадження капіталів регіону для забезпечення приросту вартості регіональної економіки шляхом капіталізації власних доходів суб'єктів господарювання, залучення банківських кредитів, прямих іноземних інвестицій тощо;

- *відтворювальну*, що передбачає безперервність процесу накопичення і вкладання капіталу для забезпечення потреб регіональної економіки;

- *інвестиційну*, що визначає привабливість регіону до вкладання капіталу як з внутрішніх регіональних джерел, так і зовнішніх;

- *стимулюючу функцію* капіталізації регіону, що полягає забезпеченні стабільності

соціально-економічного розвитку регіону шляхом нарощення капіталів;

- *стратегічну*, що визначає перспективні та конкурентоспроможні сфери економічної діяльності регіону;

- *інформаційну*, що визначається системою критеріїв капіталізації, які характеризують поточний та перспективний стан регіону;

- *прогнозу*, що визначає потенціал майбутнього розвитку регіону;

- *розподільчу*, що передбачає збалансованість економічного розвитку регіону шляхом переміщення капіталу між сферами та суб'єктами регіональної економіки.

Наведені функції капіталізації мають свої особливості для ефективної та неефективної капіталізації (табл. 2).

Відповідно до наведених особливостей, треба виокремити критерії капіталізації економіки регіону, за якими її буде віднесено до ефективного чи неефективного виду.

Такими критеріями, на нашу думку, є:

- обсяг капіталу, залученого у регіональну економіку;

- джерела капіталу, залученого у регіональну економіку;

- напрямки вкладання капіталу;

- прибутковість вкладання капіталу;

- обсяг створеної доданої вартості регіону;

- результативність вкладання капіталу для регіону.

Наведені критерії потребують деталізації та обґрунтування системи методів їх оцінки, що буде проведено у другому розділі роботи.

За словами Лишикової Ю.В., ефективна реалізація функцій капіталізації пов'язана з наявністю на регіональному та національному рівнях розвинених інституційних механізмів. Основними механізмами процесу капіталізації виступають фінансові інститути та інститути державно-приватного партнерства [22].

Таблиця 2

Особливості реалізації функцій ефективної та неефективної капіталізації регіону*

Функції капіталізації	Ефективна	Неефективна
<i>Трансформаційна</i>	Визначає перетворення одного виду капіталу регіону на інший за критерієм максимальної ефективності	Визначає перетворення одного виду капіталу регіону на інший за критерієм максимальної прибутковості
<i>Накопичувальна</i>	Передбачає нагромадження капіталів регіону для підвищення рівня життя населення регіону	Передбачає нагромадження капіталів регіону для забезпечення збагачення власників капіталу
<i>Відтворювальна</i>	Передбачає безперервність процесу накопичення і вкладання капіталу для забезпечення потреб населення регіону	Передбачає безперервність процесу накопичення і вкладання капіталу для забезпечення економічних потреб регіону
<i>Інвестиційна</i>	Визначає привабливість регіону до вкладання капіталу на інноваційні цілі	Визначає привабливість регіону до вкладання капіталу на цілі традиційних сфер економіки регіону
<i>Стимулююча</i>	Забезпечує стабільність соціально-економічного розвитку регіону шляхом стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання	Забезпечує стабільність соціально-економічного розвитку регіону шляхом нарощення капіталів
<i>Стратегічна</i>	Визначає перспективні та конкурентоспроможні сфери економічної діяльності регіону	Визначає прибуткові сфери економічної діяльності регіону
<i>Інформаційна</i>	Характеризує регіон за системою критеріїв сталості	Характеризує регіон за системою критеріїв прибутковості
<i>Прогнозна</i>	Визначає потенціал сталого розвитку регіону	Визначає потенціал економічного зростання регіону
<i>Розподільча</i>	Передбачає збалансованість сталого розвитку регіону шляхом переміщення капіталу між сферами та суб'єктами регіональної економіки	Передбачає збалансованість економічного розвитку регіону шляхом переміщення капіталу між сферами та суб'єктами регіональної економіки

*розроблено автором

Висновки. У роботі доведено, що капіталізацію регіону належить розглядати як комплексне явище, що характеризує різні процеси, пов'язані з генеруванням капіталу. Процес при цьому розглядається як тривала у часі послідовність певних дій для отримання результату. Такими процесами, є: процеси

нагромадження капіталу, що передбачають первісне та наступне накопичення та концентрацію капіталу завдяки об'єднанню капіталів різних власників, що є передумовою інвестування в регіональну економіку; процеси вкладання (інвестування) капіталу у регіональну економіку, що створюють умови для нарощення

капіталу шляхом створення доданої вартості; процеси створення доданої вартості регіону, що забезпечують його соціально-економічний розвиток; процеси розподілу створеної доданої вартості регіону, тобто перетворення доданої

вартості у реінвестований капітал і споживчий капітал на потреби регіональної економіки. Також обґрунтовано функції капіталізації регіону з визначенням їх особливості реалізації для ефективного та неефективного типу.

Список використаних джерел

1. Маркс К. Капитал. Процесс производства капитала / К. Маркс. – Т. 1, кн. 1. – М., 1952. – 907 с.
2. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у трьох томах / за ред. С. В. Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т.1. – 864 с.
3. Брюховецька Н. Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємства / Н. Ю. Брюховецька // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2007. – Вип. 31-1. – С. 224 – 229.
4. Мазур І. І. Капіталізація економіки: проблеми и перспективи: матеріали семінара (часть 1) / І. І. Мазур // Экономическая теория. – 2006. – № 2. – С. 104–107.
5. Овчинникова О. П. Капіталізація активів регіона: сутність, елементи, проблеми / О. П. Овчинникова, Ю. В. Лыщикова // Журнал «Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика». – 2011. – Вип. № 13-1, т.19. – С. 44 – 49.
6. Лыщикова Ю. В. Функции капитализации региональной экономики [Электронный ресурс] / Ю. В. Лыщикова. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-314/where-to-stay-productive-forces-and-regional-economy-314/23479-314-695>.
7. Кухарська Н. О. Розвиток ринків факторів виробництва як механізм підвищення капіталізації регіонів України / Н. О. Кухарська // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 248 – 256.
8. Пушак Я. Я. До питання обліку регіональних активів / Я. Я. Пушак. Г. І. Пушак // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту: тези доповіді Всеукраїнської науково-практичної конф., 8-10 листопада 2009р. – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2009. – С. 255 – 258.
9. Шумська С. С. Капіталізація економіки: системний підхід та методологічні напрямки дослідження / С. С. Шумська // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 35–49.
10. Барановский А. Недокапитализированная экономика [Электронный ресурс] / А. Барановский // Зеркало недели. – 2003. – №42. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/economics/nedokapitalizirovannaya_e_konomika.html.
11. Волошин Д. А. Нематериальные активы и капитализация компании / Д. А. Волошин // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 8. – С. 88 – 95.
12. Букринський Б. В. Концептуальні засади капіталізації економіки: системний підхід / Б. В. Букринський, В. Ф. Горячук // Економічна теорія. – 2014. – № 3. – С. 48 – 59.
13. Турило А. А. Особливості капіталізації на різних рівнях господарювання / А. А. Турило // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 184 – 189.
14. Амосов О. Ю. Капіталізація як стратегічний напрям розвитку регіону / О. Ю. Амосов, Н. Л. Гавкалова // Економіка і регіон. – 2011. – № 2. – С. 55 – 58.
15. Малова Т. А. Капіталізація в умовах російської економіки: теоретическіе і практическіе аспекти / Т. А. Малова. – [2-е изд.]. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 208 с.
16. Потетюева М. Капіталізація як показник ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності в ринковому середовищі / М. Потетюева, С. Потетюев // Збірник наукових праць ДЕГУТ. Серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 28. – С. 227 – 237.
17. Похилько С. В. Капіталізація території в системі рейтингового оцінювання регіонального природокористування [Електронний ресурс] / С. В. Похилько // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1550>.

Аннотация

Ирина Вахович, Елена Чапюк

СУЩНОСТЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

Доказано, что капитализацию региона следует рассматривать как систему взаимосвязанных процессов: накопление капитала, инвестирование капитала, создания и распределения добавленной стоимости, что в комплексе характеризуют ее как процесс наращивания рыночной стоимости региона. Обоснованно функции капитализации регионального уровня, определены особенности их реализации для эффективного и неэффективного типа.

Ключевые слова: капитализация, функции капитализации, региональная экономика.

Summary

Irina Vahovich, Helena Chapiuk

ESSENCE OF CAPITALIZATION OF THE REGIONAL LEVEL ECONOMY

It is proved that the capitalization of the region should be considered as a system of interrelated processes: capital accumulation, capital investment, creation and distribution of added value that characterize it as a process of increasing the market value of the region. The functions of capitalization at the regional level are substantiated and the features of their implementation for effective and ineffective type are determined.

Keywords: capitalization, feature capitalization, regional economy.

© Нікіфоров П.О., Бабух І.Б., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ УЧАСТІ ГРОМАДИ МІСТА В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Аналізується досвід місцевого розвитку за участю колективів територіальних громад. Підкреслюється, що саме аспект інноваційного розвитку дозволяє одночасно як підвищити якість життя населення, так і створити умови розвитку громади та відповідної території. Здійснено аналіз особливостей залучення громади міст до інноваційного розвитку на основі аналізу світової практики та використання її напрацювань в умовах України.

Ключові слова: інноваційний розвиток, територіальна громада, комунікаційні зв'язки, довіра, соціальний капітал, моніторинг, суспільна експертиза, агентства місцевого розвитку, партнерство, конкурентні переваги території.

Постановка проблеми. Для формування суспільства знань та побудови відповідної економічної діяльності потрібна мобілізація зусиль всіх суспільних структур, залучення до процесу навчання всіх прошарків суспільства, визнання виняткової ролі освіти та науки не лише для розвитку високотехнологічних галузей економіки, а й традиційного господарювання та повсякденного життя населення. Ми вважаємо, що аспект інноваційного розвитку відіграє подвійну роль і на відміну від традиційного підходу, що використовується досить часто при розвитку територій, коли формуються конкурентні переваги традиційного характеру, дозволяє одночасно як підвищити якість життя населення, так і створити умови розвитку громади та відповідної території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Історія розвитку багатьох країн світу у другій половині ХХ – початку ХХІ століття засвідчила, що намагання змінити життя людей на краще тільки за рахунок економічних інструментів, без відповідних інституційних перетворень є неефективними. У зв'язку з цим значна частина наукової спільноти у своїх дослідженнях почала базуватись на новій парадигмі розвитку, яка враховує не лише економічні зрушення, а й процеси посилення громадянського суспільства та розвитку управління місцевими громадами.

У сучасній вітчизняній економічній науці, політології, державному управлінні достатньо широко представлені праці українських вчених, в яких досліджуються інституційні та прикладні аспекти управління місцевим розвитком, узагальнено досвід такого розвитку. Значну увагу приділено економічним та фінансовим складовим соціально-економічного розвитку територіальних громад. Розуміння ролі та місця територіальних громад через реформу децентралізації влади, соціального капіталу який вони формують, у впливі на розвиток держави знаходять усе більшу увагу вітчизняних дослідників. Серед них можна виокремити праці В. Бакуненко, Л. Беззубко, О. Длугопольського, Я. Жаліло, С. Леонова, М. Корецького, О. Пасхавера, Ю. Петрушенко, Р. Руденко та інших. Водночас суттєво важлива частина даної

проблематики – пошук та активізація внутрішніх джерел розвитку територіальних громад сіл, селищ, міст, їх об'єднань – яка передбачає активізацію передусім людського капіталу в найважливіших складових інноваційного процесу (генерування інновацій, трансфер технологій тощо) не знаходить належного відображення в існуючій літературі і є тою частиною проблеми, яка вимагає інтенсифікації досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз особливостей залучення громади міст до інноваційного розвитку на основі аналізу світової практики та методичних рекомендацій щодо реалізації політики в умовах України.

Викладення основного матеріалу. Криза економіки та заявлена владою реформа децентралізації в Україні показали нагальну потребу змін системи регулювання у напрямі створення системи суспільно-державного партнерства. Тож завданням управління розвитком території є формування та підтримка механізму самоорганізації суспільства, що запускається в дію людьми, працює за допомогою людей та дозволяє одержати конкретний результат розвитку території з врахуванням специфіки місцевих інтересів.

Економічні, соціологічні, політологічні дослідження показують, що громади, засновані на довірі та співробітництві, сприяють реалізації людського потенціалу. Усе ширше в економічній літературі відзначається той факт, що соціальні зв'язки та довіра відіграють важливу роль у підтримці економічного розвитку. Фактор соціального капіталу розглядається окремими авторами як необхідного всезагального ресурсу, і, незважаючи на складність виміру та включення у формальні моделі, розглядається як найважливіший детермінант довготермінового економічного успіху. Усвідомлення того, що «соціум має значення», змушує економістів враховувати цей фактор навіть при побудові теоретичних гіпотез. На думку Р. Патнема, «соціальний капітал, втілений у нормах і мережах суспільної участі, є попередньою умовою економічного процвітання, так само як і ефективно самоврядування» [6]. З економічного

погляду важливо, що капітал соціальних зв'язків як особливий ресурс доповнює та здатний замінювати інші економічні ресурси і в такий спосіб веде до зниження як виробничих, так і трансакційних витрат. Соціальні цілі значно ширші, ніж стійке економічне зростання, тому що, по-перше, важливий розвиток сукупного, не лише економічного добробуту, а по-друге, аналіз варіантів політичних рішень повинен як фактори також передбачати довгостроковий вплив на економічні, екологічні та соціальні тенденції [2, с. 223].

У світовій практиці діяльність із розвитку місцевих співтовариств, із одного боку, передбачає об'єднання людей, які проживають на одній території, і продукування у них почуття належності до певної соціальної групи, що характеризується загальними інтересами. З іншого боку, діяльність із розвитку місцевих громад передбачає діяльність із розвитку господарської інфраструктури для підвищення якості життя. Виходячи з цього, головними завданнями, що ставлять перед собою всі практики розвитку місцевих громад, є: нарощення здібностей населення (людський капітал); наділення населення владою – перетворення місцевих жителів із суб'єктів впливу на суб'єктів дії; продукування відносин довіри, солідарності, партнерства, зміцнення готовності людей до співпраці, формування у мешканців почуття приналежності, усвідомлення спільності інтересів та генерування соціальних зв'язків. Зазначені аспекти формують основи та передумови саме для інноваційного розвитку території громади, зокрема впровадження соціально-орієнтованих інновацій, що виступає ефективним інструментом її збереження та розвитку.

У розвинених країнах виявлення зв'язку між формуванням (і/або зміцненням) місцевих співтовариств, здатністю людей до самоорганізації та якістю їхнього життя стало важливою ідейною основою для поширення в другій половині ХХ століття проблематики розвитку місцевих співтовариств. Отже, встановлення подвійної кореляції – між рівнем розвитку місцевого співтовариства і здатністю людей до самоорганізації на локальному рівні, а також між здатністю людей до самоорганізації на локальному рівні та їхньої якості життя – лягла в основу відродження громади. Розробка поняття інноваційного розвитку стосовно муніципального управління проводиться більшою мірою саме в рамках економічної науки. При визначенні інноваційного розвитку міста слід зазначити наявність якісних змін різних сфер життєдіяльності суспільства на основі розробки, створення та ефективного використання інновацій (економічних, соціальних, інституціональних та екологічних), спрямованих на зростання суспільного добробуту й підвищення якості життя населення міста.

Успішний досвід розвинених країн свідчить, що до участі в розвитку місцевих співтовариств залучаються також представники некомерційного сектора. Великого поширення набули різноманітні НУО, діяльність яких спрямована на розвиток місцевих співтовариств – корпорації місцевих співтовариств, що займаються, у тому числі, наданням допомоги місцевій владі в розробці й реалізації програм розвитку місцевих співтовариств. Досить розповсюдженими стали також фонди місцевих співтовариств, благодійні організації, що працюють у рамках певної території та займаються збором засобів і виділенням грантів на проекти, що сприяють розвитку місцевого співтовариства. Участь у розвитку місцевих співтовариств стали також приймати і представники комерційного сектора. Так, у США поширення набули Фінансові інститути розвитку місцевих співтовариств – вид приватних фінансових інститутів, що спеціалізуються на видачі кредитів на локальному рівні в рамках розвитку місцевих співтовариств [4].

Сьогодні основні питання розвитку на місцевому рівні залишаються в Україні не вирішеними, зокрема громада не повністю розуміє, що саме являє собою розвиток, яким чином кожен окремий громадянин може сприяти його досягненню і як роботодавці можуть організувати бізнесове середовище у рамках своїх організацій на благо суспільства. У зв'язку із цим, необхідно сформулювати своєрідну культуру участі та залучити всіх зацікавлених осіб до участі у вирішенні даних питань. І хоча і громадяни, і бізнесові структури можуть не усвідомлювати повністю шляхи рішень усіх проблем, що постають перед громадянами, вони принаймні здатні продемонструвати відданість справі та свої бажання, досягти благ на місцевому рівні. Інноваційний розвиток вимагає нової стратегії роботи з населенням, де головним принципом повинен стати саме територіальний принцип, відповідно до якого територія розглядається як джерело ресурсів, як джерело проблем, як місце, де ці проблеми повинні бути вирішені та вирішуються за участю населення. Усвідомлене розуміння в дії принципу територіальності дозволить збільшити число учасників процесу за рахунок залучення різних структур, професійних і соціальних груп, які живуть і діють на цій території. Усе це забезпечить процес становлення місцевого співтовариства, а ініціативи громади будуть виконувати функцію стимулювання соціально-економічних та екологічних інновацій для території в цілому.

Найбільш успішними ініціативами інноваційного розвитку територій є ті, які об'єднують зусилля влади, бізнесу та громади, а також ті, що найбільш ефективні з погляду комунікацій між усіма зацікавленими у розвитку агентами. При цьому суспільна участь – постійний процес взаємодії між установою,

відповідальною за прийняття рішень і громадськістю, на чії інтереси діють наслідки прийнятих рішень. Механізм такої взаємодії, як правило, включає: а) заходи, що сприяють повному розумінню з боку громадськості процедури прийняття рішень владою та механізмів для вивчення проблем; б) поінформованість громадськості про статус і стадію реалізації певної ініціативи, а також про можливості одержання інформації та коментарів до неї та про інші види участі; в) моніторинг думок громади про цілі й завдання проекту, найбільш ефективні шляхи використання наявних ресурсів; г) альтернативні стратегії розвитку та одержання іншої інформації, пов'язаної з прийняттям стратегічних рішень.

У випадку проектного підходу участь громади у процесі прийняття значимих рішень можна розділити на чотири етапи:

1. інформування громадськості про наміри по проекту, стратегії, ініціативах на стадіях аналізу проблемного поля та оцінки потреб;

2. визначення думок різних груп інтересів із приводу реалізації проекту на основі наданої інформації щодо проекту та результатів досліджень (суспільні слухання, звернення тощо);

3. організація та проведення суспільної експертизи;

4. моніторинг реалізації проекту.

У процесі самоорганізації відбувається зв'язок структурних рівнів різного масштабу у вигляді кооперації частин системи з виникненням нової якості, що забезпечує синергетичний ефект, що може бути як негативним, так і позитивним. Інакше кажучи, якщо взаємодія учасників системи не буде ефективною, спрямованою на підвищення її стійкості, то можемо одержати резонансний ефект для її руйнування. Величина як позитивного, так і негативного синергетичного ефектів взаємодії елементів системи значно більша, ніж сума ефектів, що діють незалежно [5, с. 500].

Щоб суспільство підтримувало інновації, необхідно почати спільну довгострокову програму взаємодії інститутів розвитку, PR організацій і мас-медіа. Програма повинна бути динамічною та ґрунтуватися на таких базових принципах: відкритості та доступності до можливостей інститутів розвитку; залучення навчальних закладів і науково-дослідних організацій; статусності й підтримки навчальних закладів середньої освіти; регулярного зворотного зв'язку та контролю реалізації проектів.

Першим кроком у цьому напрямі потенційно може стати створення в містах агентств місцевого розвитку, завдання яких полягає у розвитку бізнес-середовища в регіонах, та залучення інвестицій. Такі агентства, створені за участі «Співтовариства Соціально Відповідального Бізнесу» уже працюють у

містах Бурштин і Ладизин Івано-Франківської області. Разом із міською владою вони розробляють інвестиційні паспорти міст і видають міні-гранти на проекти соціальної сфери, енергозбереження, готуються навчати активне населення, як зареєструвати свій бізнес, і вже працюють над залученням інвестицій у міста [3].

У результаті сьогодні головне завдання громади – створити «моду» на інновації. Незважаючи на те, що держава має відгравати свою важливу роль в інноваційній системі, саме суспільство повинно прагнути до інноваційної діяльності та реалізувати алгоритми інноваційної поведінки, тобто сприяти створенню інноваційних продуктів і послуг, і лише тоді це стане трендом. У США, наприклад, накопичений цінний досвід партнерства влади та громадянського суспільства при вирішенні стратегічних завдань розвитку, в рамках реалізації програми «Інноваційна ініціатива». Згідно з нею окремі штати відповідають за два напрямки стимулювання економічного розвитку: активне партнерство з центральним урядом у підготовці умов для економічного зростання на території; визначення конкурентних переваг території та формування на їх основі політики місцевого інноваційного розвитку.

Зазначені ініціативи доцільно реалізувати при виборі не менше двох і не більше трьох пріоритетів розвитку території, що дозволить уникнути концентрації виробництва на даній території з подальшим зменшенням стійкості локальної соціально-економічної системи. Також диверсифікація пріоритетів дозволить забезпечити умови для інноваційності, що багато в чому є наслідком зіткнення людей, які володіють різними знаннями, оскільки саме протилежний підхід породжує групове мислення, відтворення старих ідей, стереотипів і підходів. Найбільш зручно розвиток пріоритетів на окремій території можна реалізувати у формі кластерів. Взагалі кластерна політика являє собою систему державних і громадських заходів та механізмів підтримки кластерів і кластерних ініціатив, що забезпечують підвищення конкурентоздатності регіонів, підприємств, що входять у кластер, розвиток інститутів, що стимулюють формування кластерів, а також забезпечують впровадження інновацій.

Важливим напрямком розвитку також має бути співпраця з інститутами розвитку як на національному, так і на міжнародному рівнях. Це, насамперед, гранти міжнародних організацій для реалізації локальних проектів за пріоритетними напрямками. Зокрема Програма розвитку ООН пропонує сьогодні ініціативним групам можливість пройти відповідне навчання та взяти участь у конкурсі на одержання технічної і фінансової підтримки для створення заготівельно-збутового кооперативу, для сільських територіальних громад.

Незважаючи на негативні загальні тренди, в Україні вже є цілий ряд прикладів ініціатив, що здатні стати локомотивами розвитку. Одним із таких є рух креативних міст – Creative City (на основі праці Ч. Лендрі, ідеєю якого є те, що «для того, щоб вижити в конкурентному середовищі глобальної економічної систем міста повинні змінитися та винайти свою ідентичність заново [8]). У межах проекту на конференції «Інтегрований розвиток старої частини Львова як успішний інструмент сталого міста» було підписано Львівську декларацію намірів, у якій усі учасники відзначили потребу розвитку українських міст і готовність співпрацювати для їх розвитку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Участь громадськості підвищує легітимність рішень і передбачає, що ухвалені рішення є прийнятними і що можна покращити

їх якість – через розширення можливостей для висловлення думок з метою ухвалення кращого варіанта за допомогою оцінювання місцевими експертами. Це також дає можливість залучення традиційно неактивних груп до процесу управління, призводить до підвищеної інформованості про ухвалені рішення та можливі результати. Загалом участь у процесах розвитку надає людям почуття розширення власних можливостей. І насамкінець, будь-яке фінансування із будь-якого джерела може бути отримане та використане найбільш ефективно не сторонніми організаціями, а самими жителями поселень, які об'єдналися в некомерційні або комерційні організації, що здатні пропонувати інвестиційні проекти та готові реалізовувати замовлення й соціальні програми на своїй території.

Список використаних джерел

1. Вайнер В. Общественные инициативы в развитии сельских территорий. Рекомендации эксперта. / В. Вайнер // Сообщества и Альянсы на муниципальном уровне. – 2011. – № 2 (18) – [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.vlast_i_obshchestvo/obshchestvennye_razvitiia_selskikh_territoriy_rekomendacii_jeksperta.
2. Галиуллин Д.Л. Социальное доверие и социальный капитал в региональной политике развития / Д.Л. Галиуллин // Вестник ТОГУ. – 2009. – № 2 (13). – С. 221-228.
3. Ковалевская Ю. Соскочить с иглы : как маленькому городу избавиться от большой зависимости. / Ю. Ковалевская // Галицкие контракты. – 2013 – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www://kontrkty.ua/article/58991>.
4. Кроль М. Развитие местных сообществ как основа улучшения качества жизни людей / М. Кроль //

- Аналитика. – Лаборатория социальных инноваций. – 2011 – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/view/>.
5. Никонова Я.И. Теоретико-методологические основы устойчивого инновационного развития малых городов / Я.И. Никонова // Россия : тенденции и перспективы развития. – Вып. 6, Часть 2. – М. : ИНИОН РАН. – 2011. – С. 499-504.
6. Патнем Р. Гра в кегли наодинці : занепад соціального капіталу Америки / Р. Патнем // Незалежний культурологічний часопис «І». – 2001. – № 21 – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www://ji.lviv.ua/>.
7. Шалмуев А.А. Теоретико-методологические основы устойчивого развития региона / А.А. Шалмуев // Инновации. – СПб, 2006. – № 3. – С. 28-32.
8. <http://creativecommons.org.ua>.

Анотація

Петр Никифоров, Илона Бабух

НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ УЧАСТИЯ ОБЩИНЫ ГОРОДА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

Анализируется опыт местного развития с участием коллективов территориальных общин. Подчеркивается, что именно аспект инновационного развития позволяет одновременно как повысить качество жизни населения, так и создать условия развития общества и соответствующей территории. Проведен анализ особенностей привлечения общественности городов к инновационному развитию на основе анализа мировой практики и использования ее наработок в условиях Украины.

Ключевые слова: инновационное развитие, территориальная община, коммуникационные связи, доверие, социальный капитал, мониторинг, общественная экспертиза, агентства местного развития, партнерство, конкурентные преимущества территорий.

Summary

Petro Nikiforov, Ilona Babukh

THE DIRECTIONS OF INCREASING PARTICIPATION OF THE COMMUNITY IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE TERRITORY

The paper analyzes the experience of local development with the participation of the territorial communities. It is emphasized that the aspect of innovation development can simultaneously increase the quality of life of the population and create conditions for the development of society and the territory. The peculiarities of cities community involvement to innovative development based on the analysis of world practice and use of its experience in Ukraine are analyzed.

Keywords: innovative development, a territorial community, communication ties, trust, social capital, monitoring, public expertise, the agencies of local development, partnerships, competitive advantages of the territories.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Проаналізовано проблеми управління розвитком соціальної сфери регіону, визначено необхідність комплексного використання ресурсів усіх функціональних складових соціальної сфери та обґрунтовано використання програмно-цільового методу при розв'язанні проблем підвищення якості життя населення регіону.

Ключові слова: соціальна сфера, державне управління, програмно-цільовий метод, регіональний рівень, система управління соціальною сферою.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку програмно-цільовий метод набуває поширення в державному регулюванні соціальної сфери. Цьому сприяє значний досвід подібної діяльності накопичений в нашій країні за радянських часів, використання цього методу в розвинутих країнах. Даний метод дозволяє акумулювати значні ресурси, необхідні для вирішення соціальних проблем на державному рівні, і сприяє найбільш ефективному їх розподілу і використанню. Разом з тим, програмно-цільовий метод в процесі своєї реалізації стикається з низкою труднощів, основна з яких – висока частка невизначеності програмованої системи. Це пов'язано з тим, що розробка програми повинна не тільки спиратися на обґрунтовані гіпотези, але і мати різні варіанти коригування у процесі її впровадження – механізми вдосконалення програми без зміни цілей. Особливо це актуально для сучасних умов, оскільки до мінливості зовнішніх факторів, запланованих програмою, додається і внутрішньодержавна нестабільність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення управління соціальною сферою на регіональному рівні присвячені роботи таких дослідників, як Б. Данилишин [11], О. Кілієвич [6], Т. Кір'ян [4], М. Корецький [7], В. Куценко [8], Е. Лібанова [9], О. Палій [9], Ю. Пасічник [4], М. Пугачова [10], І. Розпутенко [6], О. Романюк [6], В. Скуратівський [9], А. Халецька [12], О. Черниш [9], Т. Чубарова [14], А. Щетінін [15] та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються напрями та можливості застосування програмно-цільового методу в управлінні розвитком соціальної сфери.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті є аналіз проблем управління розвитком соціальної сфери регіону, визначення необхідності комплексного використання ресурсів всіх функціональних складових соціальної сфери та обґрунтування використання програмно-цільового методу при вирішенні проблем підвищення якості життя населення регіону.

Викладення основного матеріалу

дослідження. У вітчизняній системі державного та регіонального розвитку програмно-цільові методи є ефективним механізмом управління, що сприяє концентрації зусиль і можливостей для досягнення пріоритетних цілей.

Використання програмно-цільових методів в управлінні дозволяє забезпечити:

- подолання відомчої роз'єднаності при вирішенні різних проблем;
- можливість досягнення кінцевих цілей в оптимальні терміни допомогою розподілу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- інтеграцію різних функціональних комплексів у єдину систему, що реалізовує поставлену мету шляхом розробки відповідних програм;
- розробку і порівняння різних шляхів досягнення цілей і вибір найбільш ефективного з них;
- формування зв'язків кінцевих цілей з наявними ресурсами;
- використання сукупності показників, що дозволяють аналізувати і контролювати досягнення як проміжних, так і кінцевих цілей.

Об'єктивна необхідність у розробці і реалізації регіональних програм, на думку А. Щетініна, виникає, перш за все, при відповідності проблеми таким вимогам:

- регіональна проблема повинна мати народногосподарське значення, будучи за своєю суттю багатоцільовою та комплексною;
- часовий інтервал для розробки і вирішення проблеми не вписується в розроблювані середньострокові і довгострокові плани;
- виникає необхідність у комплексному використанні ресурсів міжгалузевого значення і багатоцільового призначення;
- існуючі форми і методи управління недостатні для взаємної ув'язки галузевих і регіональних проектів, пов'язаних спільними цілями і завданнями [15, с.85].

Більшість цільових програм державного і місцевого рівня орієнтовано на розвиток окремих функціональних комплексів соціальної сфери. Однак у теорії і практиці управління мають місце і програми підвищення якості життя населення. Наприклад, Е.Аніміца, Н.Новікова, В.Сухих в результаті узагальнення досвіду формування

ряду комплексних програм соціально-економічного розвитку міст була розроблена структура комплексної програми, яка рекомендована авторами як типова. Один з розділів програми називається «Підвищення якості життя населення» [1, с. 30]. У цілому погоджуючись з указаними там підрозділами (охорона здоров'я населення; забезпечення громадського порядку і законності; поліпшення екологічної ситуації; захист соціально вразливих груп населення; забезпечення житлом та житлово-комунальними послугами; благоустрій території; побутове обслуговування та торгівля; сфера освіти; культура і мистецтво; транспортне обслуговування; інше) ми пропонуємо більший акцент зробити на складових якості життя.

Крім того, необхідно відзначити, що цільові програми повинні розроблятися відповідно до стратегії розвитку соціальної сфери регіону. Питання забезпечення ув'язки цільових програм і стратегій на сучасному етапі ще мало розроблені. Нам видається за доцільне для вирішення цих завдань використовувати такі підходи.

По-перше, принципова схема цієї ув'язки повинна бути єдиною. Основний зміст схеми полягає ось у чому. Головна мета стратегії розвитку соціальної сфери – підвищення якості життя – об'єднує ряд підцілей з відповідними складовим якості життя. Для досягнення кожної підцілі розробляється окрема цільова програма у відповідності зі стратегічними орієнтирами розвитку соціальної сфери в цілому.

По-друге, одночасно з розробкою цільових програм повинні бути позначені зворотні зв'язки. Для цього при ув'язці і узгодженні цільових програм зі стратегіями, необхідно, щоб програмні показники знайшли відображення в стратегії розвитку соціальної сфери. Це узгодження показників повинно здійснюватися до затвердження стратегічних планів.

По-третє, необхідно передбачити ув'язку програм між собою для забезпечення взаємної підтримки виконання поставлених цілей. В іншому випадку виникає ймовірність виконання однієї програми за рахунок інших. Тому взаємозв'язки по всім необхідним індикаторам і показникам необхідно проводити на основі стратегії розвитку соціальної сфери в цілому.

По-четверте, необхідно забезпечити узгодженість дій всіх учасників процесу управління соціальною сферою, що ще раз підтверджує необхідність виділення в організаційній структурі управління регіоном спеціалізованого підрозділу. Однією з основних функцій діяльності цього структурного підрозділу повинна бути координація всіх проєктів, програм і планів розвитку соціальної сфери.

Отже, ув'язка цільових програм зі стратегіями розвитку соціальної сфери дозволить здійснювати управління нею за єдиними напрямками дій.

Принципова модель реалізації програмного підходу в управлінні соціальною сферою, на нашу думку, повинна складатися з двох частин: цільової і програмної.

На першому етапі розробляється цільова частина моделі. Формулювання цілей повинно задовольняти певним вимогам, таким як:

1. Досяжність. Бажаний стан, якого соціально-економічна система повинна досягти через визначений проміжок часу, не може бути нереалістичним, оскільки процес реалізації цільових установок найчастіше і, перш за все, пов'язаний з розподілом ключових ресурсів.

2. Гнучкість. В умовах ринку будь-яка соціально-економічна система діє в атмосфері великої невизначеності, що припускає певний вплив зовнішнього навколишнього середовища і зміну внутрішніх умов функціонування. Тому встановлені цілі повинні мати здатність до адаптації (а точніше, адаптація повинна бути закладена в них заздалегідь) до можливих змін, що носять несуттєвий характер.

3. Вимірність. Бажано, щоб кожна якісна характеристика цілей мала б кількісне наповнення.

4. Стимулювання досягнення бажаного стану. Формулювання цілей розвитку соціально-економічної системи повинні мати стимулюючий характер як для всієї системи в цілому, так і для кожного учасника реалізації планових установок.

5. Ієрархічність побудови цілей розвитку. Сформульована мета розвитку соціально-економічної системи повинна відповідати тому рівню ієрархії, на якому вона буде реалізована (тобто рівню розпорядження ресурсами, необхідними для її виконання).

6. Чіткість формулювань для розуміння учасниками реалізації планових рішень. Формулювання цілей не самоціль, а лише один з етапів стратегічного планування. Тому розуміння цілей розвитку учасниками реалізації планових рішень набагато полегшує процес функціонування соціально-економічної системи, а чіткість формулювань сприяє встановленню більш високого соціального статусу системи в суспільстві, більш стосунків з державою і суспільно-політичними організаціями [14, с. 24-25].

Згідно з даними вимогами, головними цілями програм розвитку соціальної сфери регіону, на нашу думку, повинно бути підвищення якості життя населення за окремими складовими. Як підцілі програм нами пропонується розглядати поліпшення окремих компонент складових якості життя.

Далі розробляється програмна частина на основі сформульованої сукупності цілей, яку доцільно формувати і представляти в декількох варіантах, що дозволяє здійснювати вибір більш ефективного варіанту. Для досягнення цілей потрібна розробка комплексу програмних заходів при використанні різних методів, зокрема експертного, факторного аналізу, а

також мережевих методів. Сформульовані заходи повинні бути закріплені за конкретними виконавцями – структурними елементами функціональних комплексів соціальної сфери. В процесі призначення виконавців формується система підвищення якості окремої складової якості життя, що реалізує відповідні цільові програми. Таке групування дозволить об'єднати зусилля, максимально використовувати наявний потенціал, спільно долати можливі перешкоди в досягненні цілей підвищення якості життя населення регіону.

У зв'язку з актуальністю даного питання необхідно розглянути основні положення моніторингу функціонування та розвитку соціальної сфери. Сутність моніторингу полягає в динамічному спостереженні, оцінці і прогнозуванні процесів, що відбуваються в соціальній сфері, з метою забезпечення органів управління соціальною сферою регіону сучасною, повною та достовірною інформацією.

Серед основних завдань моніторингу функціонування та розвитку соціальної сфери регіону можна виділити такі:

- організація збору та обробка інформації про процеси функціонування та розвитку соціальної сфери та її окремих функціональних комплексів, тенденції зміни якості життя населення регіону;

- вивчення і оцінка зібраної інформації;
- виявлення відхилень від запланованих напрямків підвищення якості життя населення регіону в цільових програмах і причини виникнення таких відхилень;

- забезпечення в установленому порядку інформацією, отриманою при здійсненні моніторингу функціонування та розвитку соціальної сфери регіону, органів управління, підприємств, установ і організацій, незалежно від їх підпорядкованості і форм власності, а також населення;

- прогнозування розвитку соціальної сфери та її окремих функціональних комплексів у регіоні, а також рівня якості життя населення;

- розробка рекомендацій по використанню можливостей і сильних сторін розвитку соціальної сфери та попередження можливого негативного впливу різних чинників зовнішнього середовища на розвиток та функціонування соціальної сфери.

Побудова діючої системи моніторингу повинна здійснюватися відповідно до таких принципів [5, с. 25]: цілеспрямованості; системності; комплексності; безперервності спостереження за об'єктами; періодичності отримання інформації про зміни, щодо порівнянності застосовуваних показників моніторингу в часі; постійного вдосконалення системи моніторингу функціонування та розвитку соціальної сфери регіону.

Крім того, при організації системи моніторингу важливо, щоб інформація мала такі властивості, як повнота; своєчасність і

достовірність [10, с.101].

Використовуючи результати наукових досліджень і практичного застосування моніторингу, нами пропонується порядок виконання моніторингу.

Функціонування моніторингу має здійснюватися на відповідній правовій основі. Фахівцями пропонується прийняти спеціалізоване положення про моніторинг, в якому повинні регламентуватися:

- правові механізми взаємодії інформаційного фонду моніторингу з органами управління, установами, організаціями, уповноваженими на ведення даного моніторингу;

- правові форми захисту інформації;
- гарантії інформаційної безпеки [11, с.22].

Наступними етапами моніторингу є: вивчення і оцінка інформації, виявлення відхилень і причин, що їх викликали; розробка прогнозів, сценаріїв функціонування та розвитку соціальної сфери регіону, на базі яких формуються рекомендації по використанню можливостей та сильних сторін і запобігання негативним впливам різних факторів зовнішнього середовища на розвиток соціальної сфери і, отже, якість життя населення регіону.

Для успішної реалізації моделі "інтегрованих систем підвищення якості життя населення", на нашу думку, видається важливим здійснювати оцінку ефективності управління соціальною сферою.

Ефективність управління соціальною сферою повинна характеризуватися не стільки об'ємними показниками виконання планів і програм, скільки рівнем організації управління, здатністю органів управління соціальною сферою адекватно реагувати на зміни у зовнішньому; та внутрішньому середовищі, виявляти причини відхилень фактичних результатів від запланованих, а також попереджати (або усувати) негативні тенденції.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз проблем управління соціальною сферою, орієнтованого на забезпечення високої якості життя населення регіонів, дозволяє зробити перший висновок про те, що проблема підвищення якості життя населення має вагомое значення у зв'язку з пріоритетом людини в системі цінностей соціально зорієнтованої держави.

Другий висновок полягає в неможливості вирішення проблеми підвищення якості життя населення регіону за часовий інтервал, що співпадає з періодом планування регіону в цілому і кожного функціонального комплексу соціальної сфери окремо. Так, наприклад, програма підвищення якості здоров'я до прийнятного рівня може бути розрахована на 7 років, програма підвищення якості соціального захисту – на 4 роки, а програма підвищення якості навколишнього середовища – на 15 років. Тоді як програми розвитку регіонів в основному розробляються на 5 – 10 років.

Наступним висновком є необхідність комплексного використання ресурсів всіх функціональних складових соціальної сфери регіону в рамках інтегрованої системи підвищення якості життя населення для вирішення проблеми підвищення якості життя населення. Цей висновок пояснюється комплексністю проблеми, вирішити яку за рахунок коштів одного функціонального

комплексу соціальної сфери неможливо.

Доцільність програмного рішення розглянутої проблеми підтверджує і те, що існуючі форми і методи управління соціальною сферою недостатні для ефективного вирішення низки міжгалузевих соціальних питань, викликаних необхідністю підвищення якості життя населення та їх ув'язкою з регіональними цілями і завданнями розвитку.

Список використаних джерел

1. Анимица Е.Г. Качество жизни как комплексный показатель социального развития региона / Е.Г. Анимица, Н.В. Новикова, В.А. Сухих // Журнал экон. теории. – 2014. – № 1. – С. 25-36.
2. Галіцин В.К. Системи моніторингу: Монографія / В.К. Галіцин. – К. : КНЕУ, 2000. – 231с.
3. ГорбулінВ.П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки : монографія / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
4. Державне фінансове забезпечення соціальної сфери. монограф. // За ред. Т.М. Кір'ян, Ю.В. Пасічника. – Черкаси, видавець Чабаненко Ю., 2012. – 398 с.
5. Єгоров П.В. Стратегічний моніторинг в управлінні фінансово-господарською діяльністю виробничих систем: монограф. / П.В. Єгоров, Н.В. Алексеєнко – Донецьк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 176 с.
6. Економічний аналіз реалізації соціально-гуманітарної політики України : монограф. / [Л. Ільченко-Сюйва, О. Кілієвич, І. Розпугенко, О. Романюк] ; за заг. ред. І. Розпугенка. – К. : НАДУ, 2008. –124 с.
7. Корецький М.Х. Ринок, його елементи та їх взаємодія : монограф. / М.Х.Корецький, Л.Ю.Мельник, І.І.Вініченко. – Запоріжжя, 2002. – 157 с.
8. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : монограф. / В.І. Куценко. – Ніжин : ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2008. – 818 с.
9. Лібанова Е.М. Соціальна політика / В.А.Скурагівський, О.М. Палій, Е.М. Лібанова. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К. : Вид-во УАДУ, 2003. – 364 с.
10. Пугачова М.В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: монограф. / М.В.Пугачова. – К.: ДП «Інформ.-анал. Агентство», 2007. – 535 с.
11. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії практики) : монограф. / за наук. ред. Б.М. Данилишина / РВПС України НАН України – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. – 818 с.
12. Халецька А.А. Соціальний захист населення в Україні: теорія та практика державного управління : монограф. / А.А. Халецька. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 430 с.
13. Черниш О.І. Ринок послуг: механізми державного регулювання в трансформаційній економіці : монограф. / О.І. Черниш. Під заг. ред. В.В. Дорофійенка. – Донецьк : РВК ПРОМО, 2005. – 410 с.
14. Чубарова Т.В. Социальная сфера в современной экономике. Вопросы теории и практики : монограф. / Т.В.Чубарова. – СПб.: Нестор-История, 2015. – 240 с.
15. Щетинин А.И. Социальная сфера в воспроизводственном процессе / А.И. Щетинин ; Днепропетровск: изд-во ДГУ, 1990. – 103 с.

Анотація

Олег Дегтярь

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

В статье проанализированы проблемы управления развитием социальной сферы региона, определена необходимость комплексного использования ресурсов всех функциональных составляющих социальной сферы и обосновано использование программно-целевого метода при решении проблем повышения качества жизни населения региона.

Ключевые слова: социальная сфера, государственное управление, программно-целевой метод, региональный уровень, система управления социальной сферой.

Summary

Oleg Diegtiar

PROBLEMS OF STATE SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REGION

The article analyzes the problems of management of development of social sphere of the region, identifies the need for integrated resource management of all functional components of the social sphere and justifies the use of program-target method at the decision of problems of improvement of quality of life of the population of the region.

Keywords: social, governance, program-target method regional level control system social sphere.

© Непочатенко О.О., Пташник С.А., 2016

Уманський національний університет садівництва, Умань

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Досліджено економічну оцінку ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області. На одного мешканця області припадає 1,6 га сільськогосподарських угідь, а це на 64% більше, ніж в середньому по Україні. Ресурсний потенціал аграрної сфери є економічною категорією, що визначає сутність взаємопов'язаних земельних, трудових і матеріальних ресурсів. Для підвищення економічної оцінки, необхідно відповідним чином пов'язати матеріальні фактори між собою, а також організувати їх раціональне використання живою працею з метою отримання найбільшого результату або найвищої результативності.

Ключові слова: ресурсний потенціал, економічний розвиток, сільськогосподарське підприємство, ефективність.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності зовнішнього середовища одним з першочергових завдань керівництва стає формування та оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Забезпечення відповідності потенційних можливостей підприємства вимогам зовнішнього середовища є актуальною проблемою сьогодення. Розв'язання зазначеної проблеми пов'язане з управлінням ресурсним потенціалом підприємства. Підвищення рівня ефективного управління ним можливе в процесі використання сучасних методів діагностики й оцінки. Ресурсний потенціал грає важливу роль для ефективної роботи підприємства, оскільки він є засобом для отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ресурсного забезпечення сільського господарства України та суб'єктів господарювання присвячені наукові праці В. Г. Андрійчука, О. Белевят [1], М. В. Гладія, О. Ю. Єрмакова, Г. Є. Мазнева, М. М. Могилова [2], А. М. Мохерремели [3], О. В. Олійник [4], Л. Д. Павловська [5], В. І. Перебийноса, В. М. Петров [6], Г. М. Підлисецького, О. В. Харченка та ін.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити економічну оцінку ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону дослідження.

Виклад основних результатів дослідження з елементами новизни. Ресурсний потенціал аграрної сфери є економічною категорією, що

визначає сутність взаємопов'язаних земельних, трудових і матеріальних ресурсів.

Земельні ресурси Черкащини – один із найбільш вагомих економічних активів України, унікальних за своїми властивостями. Вони мають забезпечити функціонування економіки області у перехідному періоді та стати надійною основою соціально-економічного розвитку після завершення періоду структурного реформування. Тому управління земельними ресурсами – необхідний і дієвий механізм ефективного вирішення екологічних, економічних і соціальних проблем на всіх рівнях управління.

На одного мешканця області припадає 1,6 га сільськогосподарських угідь і 1,1 га ріллі, а це на 64% більше, ніж у середньому по Україні. За виробництвом сільськогосподарської продукції на душу населення Черкаська область займає 1 місце в Україні.

Сьогодні на Черкащині обліковується 144,3 тис. га ріллі земель запасу та резервного фонду, з яких надано в оренду 122,58 тис. га, або 84,94%.

Наразі в Черкаській області здано в оренду 97,92 тис. га ріллі із земель запасу та резервного фонду з відсотком орендної плати від 4,5 і більше, або 79,88% та 24,66 тис. га вищезазначених земель з відсотком орендної плати менше 4,5, або 20,12% від загальної площі ріллі, переданої в оренду.

Сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області у 2005р. взято в оренду 92,3%, а у 2014р. 95,9%, що наглядно видно на рис.1.

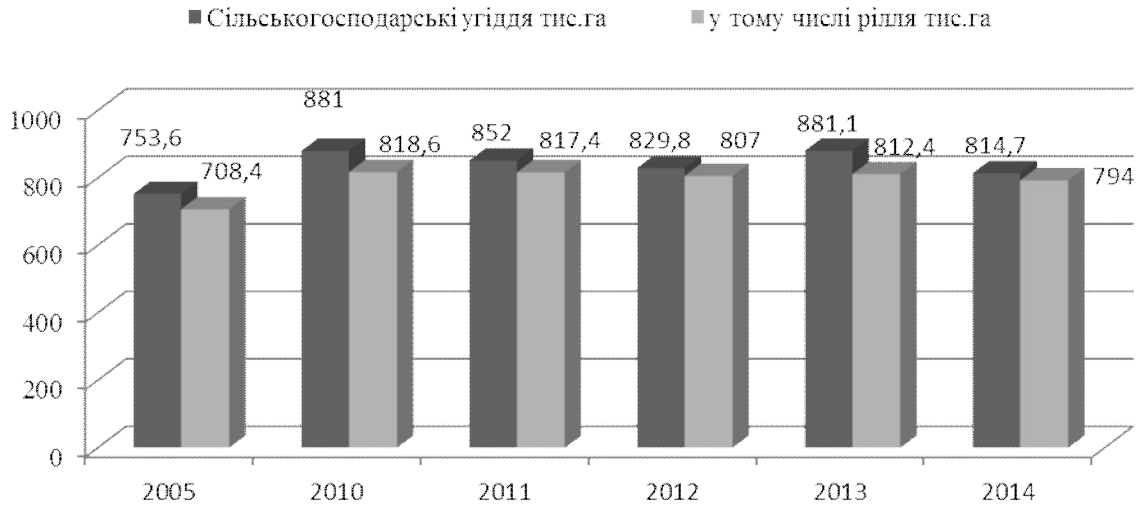


Рис. 1. Динаміка землекористування агропромислових підприємств Черкаської області за 2005 - 2014 рр. [8]

Найвищий відсоток переданої в оренду ріллі запасу та резервного фонду (від наявної) у Маньківському – 99,02% та Чернобаївському – 96,39% районах. Найнижчий – у Канівському – 42,86%, Монастирищенському – 59,09% та Корсунь-Шевченківському – 59,73% районах.

Сума нарахованої орендної плати за використання ріллі земель запасу та резервного

фонду по Черкаській області становить 4,25% від її вартості.

Всього за оренду земель запасу та резервного фонду Черкащини у 2013 році нараховано 203,6 млн. грн., орендарями Черкаської області сплачено 215,3 млн. грн., або 105,75% від нарахованої плати, зокрема за оренду ріллі нараховано та сплачено 144,68 млн. грн.

Таблиця 1

Нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення Черкаської області (за 1 га)

Назва районів та міст	Станом на 01.07.1995р.				Станом на 01.01.2015 р.*			
	Рілля	сіножаті	багаторічні	пасовища	рілля	сіножаті	багаторічні	пасовища
Городищенський	4 438	10 809	1 794	841	31 149	43 204	7 171	3 361
Драбівський	5 358	14 848	3 986	1 069	37 606	59 347	15 932	4 273
Жашківський	5 002	7 023	1 365	883	35 108	28 071	5 456	3 529
Звенигородський	4 849	14 532	1 398	843	34 034	58 084	5 588	3 369
Золотоніський	5 139	14 964	3 608	1 091	36 069	59 811	14 421	4 361
Кам'янський	4 645	5 646	1 123	879	32 602	22 567	4 489	3 513
Канівський	3 743	18 879	1 479	903	26 271	75 459	5 912	3 609
Катеринопільський	4 682	4 679	1 387	854	32 862	18 702	5 544	3 413
К-Шевченківський	4 280	6 792	1 739	905	30 040	27 148	6 951	3 617
Лисянський	4 528	5 792	1 474	844	31 781	23 151	5 892	3 373
Маньківський	4 539	4 517	981	849	31 858	18 054	3 921	3 393
Монастирищенський	4 595	19 164	997	863	32 251	76 599	3 985	3 449
Смілянський	4 228	5 234	1 238	877	29 675	20 920	4 948	3 505
Тальнівський	4 797	14 084	1 190	879	33 669	56 294	4 756	3 513
Уманський	4 595	23 238	1 040	870	32 251	92 882	4 157	3 477
Христинівський	4 863	6 975	940	834	34 132	27 879	3 757	3 333
Черкаський	4 401	16 624	2 354	1 047	30 889	66 446	9 409	4 185
Чигиринський	3 629	15 765	3 514	840	25 471	63 013	14 045	3 357
Чернобаївський	5 618	7 245	2 632	991	39 431	28 958	10 520	3 961
Шполянський	4 617	5 561	1 235	851	32 405	22 227	4 936	3 401
м. Черкаси	5 416		800		38 013		3 198	
По області	4 727	12 763	2 196	915	33 178	51 014	8 777	3 657

* Примітка : Кумулятивне значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель з 1995 року станом на 1 січня 2015 року становить 3,997, який визначається як добуток коефіцієнтів індексації: 1,703 за 1996 рік, 1,059 за 1997 рік, 1,006 за 1998 рік; 1,127 за 1999 рік; 1,182 за 2000 рік; 1,02 за 2001 рік; 1,035 за 2005 рік, 1,028 за 2007 рік, 1,152 за 2008 рік, 1,059 за 2009 рік, 1,249 за 2014 рік.

Джерело: Головне управління Держкомзему у Черкаській області [9]

Головне управління Держземагентства у Черкаській області інформує, що за даними Державної служби статистики України, індекс споживчих цін за 2014 рік становив 124,9 %. Враховуючи це, коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель, на який індексується нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення, розрахований відповідно до пункту 289.2 статті 289 Податкового кодексу України, станом на 1 січня 2015 року становить 1,249.

Кумулятивне значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель з 1995 року

станом на 1 січня 2015 року становить 3,997. Показники нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення в розрізі адмінтериторій надаються в табл.1. Право оренди продано в Драбівському, Жашківському, Тальнівському, Катеринопільському, Золотоніському, Христинівському, Монастирищенському, Смілянському районах та в м. Черкаси.

Ведучи мову про таку важливу складову ресурсного потенціалу, як робоча сила, показники її використання, на нашу думку, можна поділити на 2 групи, кожна з яких має свій набір показників. Конкретне уявлення про цю систему показників надає рис. 2.

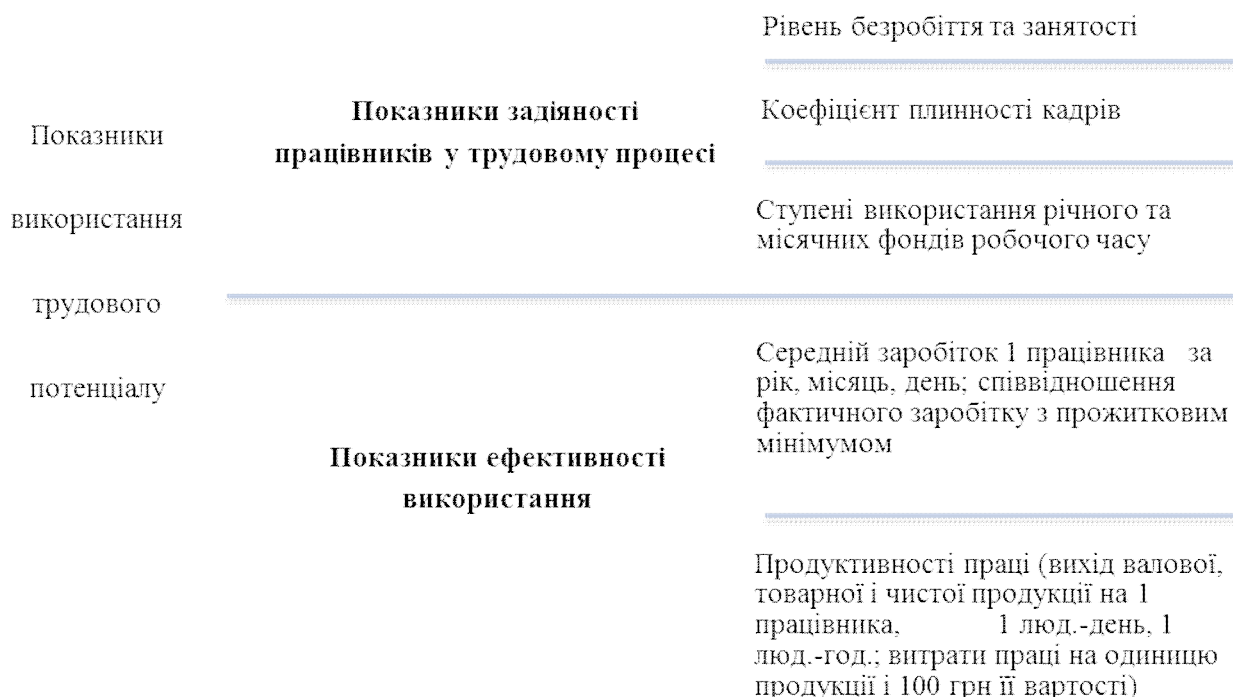


Рис. 2. Система показників використання трудових ресурсів підприємства

Джерело: Розроблено автором

Узагальнюючим показником ефективності використання робочої сили є продуктивність праці, що, як і всі показники ефективності, характеризує співвідношення результатів та витрат, у даному випадку - результатів праці та витрат праці.

Джерелом зростання продуктивності праці, яке не має меж, слугує техніко-технологічне вдосконалення виробництва під дією науково-технічного прогресу. За кілька останніх десятиріч

у розвинених країнах рівень екстенсивного використання праці зменшився більше ніж удвічі, інтенсивність праці не зростала, а продуктивність збільшилася в кілька разів, що проявилось у значному зростанні добробуту і рівня споживання всіх верств працюючого населення. Тобто саме за рахунок науково-технічного прогресу продуктивність праці зростає так швидко, що дає можливість виробляти все більше споживчих благ меншою кількістю праці (Табл. 2).

Таблиця 2

Продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах

(у розрахунку на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у постійних цінах 2010р.; тис. грн.)

Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Продуктивність праці								
Україна	50,4	30,3	27,1	72,6	132,7	165,2	159,7	201,2
Черкаська область	48,1	31,1	28,9	94,4	224,7	256,8	255,0	275,9
Продуктивність праці в рослинництві								
Україна	59,6	45,8	...	86,2	133,6	171,1	155,5	202,2
Черкаська область	72,5	55,3		120,9	175,7	224,3	221,0	247,7
Продуктивність праці в тваринництві								
Україна	41,2	17,6	...	48,0	130,5	148,8	171,8	198,2
Черкаська область	27,8	13,5		52,0	307,4	318,7	317,9	330,1

Джерело: Сільське господарство Черкащини 2013 [11].

Важлива роль у забезпеченні ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств належить ресурсному потенціалу.

Розглянемо його структуру в агроформуваннях Черкаської області (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка складових ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Показники	2005р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
Кількість підприємств	406	445	453	426	427	440
Площа сільськогосподарських угідь, тис.га	753,6	881	852	829,8	881,1	814,7
з них взято в оренду	695,5	863,7	827,5	805,6	809,8	781,5
в т.ч.: рілля	671,4	803,2	817,4	784,3	785,6	762,7
Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві – всього, осіб	39969	32493	32473	31999	31564	30282
в т.ч.: у рослинництві	23263	18991	19502	19172	19048	18437
у тваринництві	16706	13502	13502	12827	12516	11845

Джерело: розраховано за даними форми 50-сг (річна). Наказ Держстату від 02.07.2014 р. N 206 у Черкаській області [8]

Ресурсним потенціалом підприємства є сукупність взаємопов'язаних ресурсів, які використовуються для виробництва продукції, а також спроможність працівників використовувати їх з метою виробництва та реалізації продукції для отримання максимального прибутку. Він багатоконпонентним. Як правило, величина цього потенціалу визначається обсягом окремих видів ресурсів (земельних, матеріальних, трудових, нематеріальних та фінансових), які перебувають у розпорядженні підприємства [10]. На наш погляд, ресурсний потенціал – це можливості підприємства щодо використання наявних ресурсів, які не лише використовуються, але є у зовнішньому середовищі, а також тих, які можуть з'явитись у майбутньому для максимального задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

У сучасних умовах механізм управління ресурсним потенціалом підприємств не відповідає завданням підвищення ефективності їх функціонування. Основною причиною цього є саме обмеженість ресурсів та інвестицій у їх формування, що потребує постійного пошуку заходів спрямованих на їх повніше використання (табл. 4).

Аналіз даних табл. 4 показує, що вартість валової продукції сільського господарства у 2013р. становила 14,9 млрд. грн., що на 81% більше порівняно із 2005 р. За всі роки існування України у 2013р. у сільському господарстві області становище значно покращилось і обсяг валової продукції досягнув майже п'ятнадцятимільярдного рубежу. Особливо помітними темпами зросло виробництво продукції рослинництва – на 57,4%, тоді як тваринництва – лише на 34,5%.

**Основні показники ефективності виробничо-господарської діяльності
сільськогосподарських підприємств Черкаської області,
1990-2013 рр.[29]**

Показники	2005	2010	2011	2012	2013	2013 р. у % до 2005р.
Вироблено валової продукції с/г (у постійних цінах 2010 р.) – всього, млн.грн	8257,1	12318,3	14489,1	14028,8	14946,9	181,0
<i>у т.ч. продукції рослинництва</i>	5733,5	6360,8	8540,5	8106,3	9028,8	157,4
<i>тваринництва</i>	2523,6	5957,5	5948,6	5922,5	5918,1	234,5
Одержано валової продукції с/г, тис. грн. у розрахунку на: <i>1 середньорічного працівника, грн.</i>	6120	9547	11308	11019	11821	193,1
<i>100 га с/г угідь, тис.грн</i>	624,2	928,8	1093,8	1059,1	1128,4	180,0
Одержано прибутку (збитку) від реалізації с/г продукції, тис. грн.	1277834,2	782866,1	1390826,9	1758302,6	682381,1	53,4
<i>у т.ч. продукції рослинництва</i>	853615,2	762811,5	1259255,3	1640004,4	550371,9	64,4
<i>тваринництва</i>	424219,0	20054,6	131571,6	118298,2	132009,2	31,1
Рівень рентабельності виробництва с/г продукції, %	15,6	18,1	27,1	24,9	9,7	X
<i>у т.ч. продукції рослинництва</i>	9,3	25,2	36,3	30,6	10,8	X
<i>тваринництва</i>	11,9	1,6	7,9	6,9	6,9	X

Від реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами у 2013р. отримано 11,7 млрд.грн, що на 13% менше обсягів 2012р., це пояснюється зниженням цін на 10% та скороченням обсягів реалізації. Сільськогосподарські підприємства 17% сільськогосподарської продукції реалізовували переробним підприємствам, в тому числі тваринництва – 23%, молока та молочної продукції - 97%; за іншими каналами реалізовували продукції 80%, продукції тваринництва – 75%, з них худоби та птиці – 89%, яєць -98%.

Зазначимо, що ефективність діяльності будь-якого підприємства значно залежить від його фінансового стану. Саме останній визначає можливість кожного окремого господарства у зміцненні власного ресурсного потенціалу, впровадженні у виробництво прогресивних технологій, здійсненні ефективної реалізації виробленої продукції.

В економічній літературі не існує єдиної думки, щодо трактування дефініції фінансові ресурси, їхнього змісту, методів впливу на ефективність господарювання. З урахуванням критеріїв обґрунтування цього поняття (джерела створення, форми вияву, цільове призначення) фінансові ресурси – це грошові нагромадження і

доходи, створені в процесі розподілу і перерозподілу ВВП і зосереджені у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб. Таке визначення фінансових ресурсів дає змогу пов'язати їх обсяг і склад із вартісною структурою ВВП, є основою для забезпечення єдності прогнозування динаміки ВВП та фінансових ресурсів, що уможливило ефективніше використання фінансів як інструменту господарського механізму для впливу на всі елементи структури процесу виробництва [12].

Дослідження формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та специфіки їх існування потребують подальшого наукового вивчення з урахуванням причин невідповідності взаємопов'язаних економічних показників для забезпечення ефективного функціонування даної галузі, що має стратегічно важливе значення для економіки нашої країни[13].

Дані, наведені у табл. 5, свідчать, що у 2012 р. сільськогосподарськими підприємствами, як і в попередньому році, був отриманий позитивний результат від діяльності як у рослинницькій, так і тваринницькій галузях, проте у 2013р. цієї тенденції не спостерігається.

**Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств
Черкаської області* [11]**

Показники	2010	2011	2012	2013	Відхилення 2013 до 2010
Чистий прибуток (збиток), млн. грн	1735,4	2015,4	2553,9	1326,5	-408,9
Кількість прибуткових підприємств	344	372	364	296	-48
Підприємства, які одержали чистий прибуток:					
- відсотків до загальної кількості	77,9	88,2	89,4	82,1	4,2
- фінансовий результат, млн. грн	1846,3	2113,0	2620,6	1642,4	-203,9
Кількість збиткових підприємств	101	80	61	128	27
Підприємства, які одержали чистий збиток:					
- відсотків до загальної кількості	22,1	11,8	10,6	17,9	-4,2
- фінансовий результат, млн. грн	110,9	97,6	66,7	315,9	205
Кількість найманих працівників, тис. осіб	38,9	35,9	34,9	34,6	-4,3
Отримано коштів державної підтримки, тис. грн					
- за рахунок бюджетних дотацій	59082,7	8822,9	266819,5	10070,3	-49012,3
- за рахунок податку на додану вартість	273139,5	205633,0	376500,2	346767,3	73627,8

*Підприємства з кодом основного виду економічної діяльності за КВЕД 01.1-01.6.

Результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств у 2013 р., порівняно з попереднім роком дещо погіршився і становив 1642,4 млн. грн. прибутку проти 2620,6 млн. грн. у 2012р., рівень рентабельності (без урахування бюджетних дотацій і доплат) у цілому склав 9,7 % проти 24,9 % у попередньому році.

У рослинницькій галузі підприємствами отримано 550371,9 тис. грн. прибутку, а рентабельність склала 10,8 % (у 2012р. відповідно 1640004,4 тис. грн. і 30,6 %).

У галузі тваринництва в 2013 р. стало прибутковим вирощування свиней на м'ясо, залишилося рентабельним виробництво молока і яєць.

Так, за період 1999-2013рр. кількість тракторів у Черкаській області зменшились на 12970 од., зернозбиральних комбайнів - на 2872 од. кукурудозбиральних - на 633, картоплюзбиральних - на 92, бурякозбиральних на 1026 одиниць (табл. 6).

Таблиця 6

Техніка й енергетичні потужності у сільському господарстві

(сільськогосподарські підприємства; на кінець року, шт.)

Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Трактори	20308	20711	14560	10159	7224	7236	7545	7338
у розрахунку на 1000 га ріллі, шт.	15	17	12	11	8	8	8	8
Потужність двигунів тракторів, тис. к.с.	1669	1763	1257	945	801	817	895	886
Середня потужність двигуна трактора, к.с.	82,2	84,2	86,3	93,0	110,9	113,0	118,6	120,7
Зернозбиральні комбайни	4173	4180	2951	1957	1335	1367	1432	1301
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи), шт.	8	9	6	4	3	4	5	4
Кукурудозбиральні комбайни	819	925	553	304	166	171	168	156
у розрахунку на 1000 га посіву кукурудзи, шт.	8	16	3	3	1	1	1	1
Картоплюзбиральні комбайни	102	132	76	39	13	12	11	10
у розрахунку на 1000 га посіву картоплі, шт.	12	18	123	170	34	19	10	12
Бурякозбиральні машини	1236	1445	960	550	262	262	254	210
у розрахунку на 1000 га посіву	9	11	17	15	7	7	8	

**ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
буряків, шт.								
Наявність установок для доїння корів	3755	3581	2150	1106	941 ¹	958 ¹	946 ¹	939 ¹
Наявність енергетичних потужностей, тис. кВт	4798	4570	3486	2187	1851	1883	1975	1923
Енергозабезпеченість (припадає енергетичних потужностей на 100 га посівної площі, кВт)	413	410	332	235	190	192	203	198

Джерело: розраховано за даними форми 10-мех (річна). [14]

Машинно-тракторний парк старіє, знижується його технічний ресурс та загальна чисельність, що призводить до збільшення навантаження на машину, розтягування строків виконання механізованих робіт і як наслідок зниження врожайності сільськогосподарських культур.

Постачання окремих видів техніки не покриває необхідної кількості машин, внаслідок цього різко зменшується фактична наявність техніки в господарствах різних форм власності у області.

Недостатня забезпеченість Черкаської області машинами й обладнанням пов'язана також з низьким технічним рівнем виробничої бази машинобудівного комплексу через монополізм цієї галузі, відсутність конкуренції між виробниками промислової продукції, реформованого ринку засобів виробництва, повільне впровадження нових технологій та оновлення основних виробничих фондів, обмеженість фінансових і матеріально-технічних ресурсів. Ці та інші причини не стимулюють машинобудівників до збільшення обсягів нової продукції, підвищення її якості, зниження витрат на виробництво.

Оцінюючи рівень матеріально-технічної бази, технічного й енергетичного оснащення сільського господарства, доцільно виходити з таких суттєвих обставин. По-перше,

реформуючи структуру агропромислового виробництва, наближаючи ті до вимог ринкової економіки, треба, по можливості, зберегти крупно технологічний характер виробництва продукції. По-друге, в цілому рівень його технічного та енергетичного забезпечення значно нижчий, ніж у більшості розвинутих країн і не відповідає науково обґрунтованим технологічним показникам. По-третє, поступовий перехід від командно-адміністративного принципу постачання села технікою до вільного ринкового з врахуванням багатокудності економіки.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Свого часу вважалося, чим ліпше сільське господарство забезпечене технікою, добривами, тим вищий рівень інтенсифікації виробництва. Насправді накопичення матеріальних факторів створює лише такий розвиток (процес) суспільного виробництва, що ґрунтується на найбільш повному та раціональному використанні технічних, матеріальних, природних, фінансових і трудових ресурсів на базі науково-технічного прогресу. Щоб це реалізувати, необхідно відповідно пов'язати матеріальні фактори між собою, а також організувати їх раціональне використання живою працею з метою отримання найбільшого результату або найвищої результативності.

Список використаних джерел

- Белевят О. Методичні підходи до оцінки стану матеріально-технічної бази фермерських господарств // Економіст. – 2012. – № 2. – С. 44–45.
- Могилова М. М. Матеріально-технічне забезпечення аграрної галузі // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 61–67.
- Мохерремели А. М. Направлення підвищення ролі матеріально-технічної бази в формуванні господарств в сучасних умовах глобалізації [Текст] // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 2 (січ.). – С. 67–68.
- Олійник О. В. Державна підтримка матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 95–100.
- Павловська Л. Д. Системний підхід до формування та використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2012. – № 6. – С. 74–80.
- Петров В. М. Технічне забезпечення інноваційних технологій у рослинництві // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 100–105.
- Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] : офіційний web-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Форма 50-сг (річна). Наказ Держстату від 02.07.2014 р. N 206 у Черкаській обл.
- Головне управління Держкомзему у Черкаській області [Електронний ресурс] : офіційний web-сайт. – Режим доступу : <http://www.dkz.ck.ua/13.htm>
- Саблук Т.П. Координаційні напрями вирішення економічних проблем в АПК/ П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. - № 5. - С. 3-8.

11. Сільське господарство Черкащини 2013: стат. зб./ за ред. В.П. Приймак – Черкаси: Головне управління статистики в Черкаській області, 2011.–253 с.
12. Економічна енциклопедія. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3.
13. Кравцова Л.Л. Прагматика фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського Глобальні та національні проблеми економіки Випуск 4. 2015
14. Форми 10-мех (річна), Наказ Держстату від 02.07.2014 р. N 206 у Черкаській обл.

Аннотація

Елена Непочатенко, Светлана Пташник

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследована экономическая оценка ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. На одного жителя области приходится 1,6 га сельскохозяйственных угодий, а это на 64% больше, чем в среднем по Украине. Ресурсный потенциал аграрной сферы является экономической категорией, определяющей сущность взаимосвязанных земельных, трудовых и материальных ресурсов. Для повышения экономической оценки, необходимо соответствующим образом связать материальные факторы между собой, а также организовать их рациональное использование живым трудом с целью получения наибольшего результата или высокой результативности.

Ключевые слова: *ресурсный потенциал, экономическое развитие, сельскохозяйственное предприятие, эффективность.*

Summary

Olena.Nepochatenko, Svitlana Ptashnyk

ECONOMIC ASSESSMENT OF RESOURCE POTENTIAL AGRICULTURAL RESEARCH AREA ENTERPRISES

In the article the economic evaluation of resource potential of agricultural enterprises in Cherkasy oblast. Per capita region accounts for 1.6 hectares of agricultural land and 1.1 hectares of arable land, which is 64% more than the average in Ukraine. Resource potential of the agricultural sector is an economic category that defines the essence of related land, labor and material resources. To improve the economic evaluation, you'll need to link the material factors together and organize their rational utilization of living labor in order to obtain the greatest result or highest performance.

Keywords: *resource potential, economic development, agricultural enterprise efficiency.*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ:
МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД

На сьогодні немає чітко визначеного поняття інвестиційної привабливості як об'єкту маркетингового впливу, не систематизовані чинники формування, розвитку, зміни, модифікації, збереження, використання, зниження інвестиційної привабливості.

Розглянуто економічну категорію інвестиційна привабливість. Вивчено та класифіковано наукові підходи щодо характеристики інвестиційної привабливості та описана важливість маркетингового підходу до визначення даної категорії.

Ключові слова: привабливість, інвестиційна привабливість, маркетинговий підхід, інвестиційний підхід, інтегральний підхід, середовищний підхід, факторний підхід, маркетингові стратегії.

Постановка проблеми. Децентралізація як основний тренд сучасних державотворчих процесів в Україні змінює, у першу чергу, форми, джерела, процедури надходжень доходів до місцевих бюджетів, а відтак і можливості витратити кошти. Не торкаючись самої проблеми децентралізації (переваг, недоліків, проблем, зловживань, перекосів, спекуляцій), у рамках даної статті, розглянемо маркетингові аспекти інвестиційної привабливості територій. У будь-якому випадку, будь-яка територія – країна, регіон, місто чи інший населений пункт, повинна управляти своєю інвестиційною привабливістю: формувати, розвивати, змінювати, модифікувати, зберігати, використовувати, знижувати тощо.

Маркетинговий підхід до інвестиційної діяльності території загалом, та інвестиційної привабливості зокрема, передбачає перехід до довгострокового системного управління інвестиційною діяльністю, в основі якого клієнтоорієнтованість та партнерство, чітке визначення цільових аудиторій та їх потреб, формування гнучкої регіональної інвестиційної політики, використання як традиційних так нетрадиційних інструментів підвищення, збереження, а подекуди і зниження, інвестиційної привабливості території. Території виступають не тільки як об'єкти управління та маркетингового впливу, але як і суб'єкти, які здійснюють такий вплив через органи місцевого управління та відповідні організації (центри, агенції, служби тощо).

Маркетинг формує вимоги до стратегії та тактики суб'єктів регіональної економіки (як зі сторони влади, так і зі сторони бізнесу), за якими ефективно задоволення потреб споживачів регіонального продукту веде успіху кожного суб'єкта та приносить користь регіональній спільноті загалом, підвищує престиж та формує конкурентні переваги цієї спільноти всередині і за її межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «інвестиційна привабливість» є достатньо вживана, хоча в науковій термінології є новою і використовується переважно при характеристиці та оцінці об'єктів інвестування, рейтингових оцінках, стратегічних програмах розвитку територій тощо. Загальне трактування

інвестиційної привабливості території базується на її розумінні як сукупності властивостей та характеристик окремих територій (країн, регіонів, міст та інших населених пунктів) з точки зору ефективності інвестиційних вкладень. Проблеми формування, оцінки, підвищення інвестиційної привабливості регіонів знайшла своє відображення у роботах таких науковців, як А. Асаул, І. Бланк, В. Грамотнев та Н. Бобрицька, Н. Брюховецька, В. Демидович, С. Зеленський, М. Лесечко, О. Михайленко, О. Ястремська, В. Хобта та багатьох ін. Маркетинговий підхід до інвестиційної привабливості регіонів переважає у працях І. Буднікевич, М. Бутко, В. Вакуленко, Д. Візгалова, В. Гомольської, Ф. Котлера, О. Лашенко, Т. Метакаса, М. Окландер, О. Панкрухіна, Є. Ромат, Т. Сачук, Д. Хайдера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час на сьогодні немає чітко визначеного поняття інвестиційної привабливості як об'єкту маркетингового впливу, не систематизовані чинники формування, розвитку, зміни, модифікації, збереження, використання, зниження інвестиційної привабливості, не формалізовані процедури дослідження, методи, технології та критерії оцінки інвестиційної привабливості тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення категорії інвестиційна привабливість та аналіз наукових підходів до визначення даної категорії.

Викладення основного матеріалу дослідження. В тлумачних словниках категорія привабливість визначається досить зрозуміло та лаконічно: в словнику С.Ожегова «привабливість (привабливий) – який привертає, викликає прихильність до себе, подобається» [18]; в словнику Д. Ушакова «привабливість (привабливий) – привертає до себе якимись якостями, приємний, такий що вабить», в словник української мови «привабливий – який викликає захоплення, приваблює до себе своїми якостями, властивостями; який приносить задоволення; який манить, притягає до себе; який викликає інтерес, відкриває цікаві можливості;

заманливий, захопливий; те, що викликає інтерес, відкриває цікаві можливості. Таким чином, категорія «привабливість» трактується як здатність привертати увагу, подобатися, отримати прихильність, задоволення, притягувати інтерес, відкривати можливості. «Інвестиції», у широкому трактуванні, являють собою вкладення капіталу з метою подальшого збільшення. Елементарне визначення інвестиційної привабливості території можна сформулювати наступним: «здатність території привертати капітал (фінансовий, виробничий, інтелектуальний, соціальний тощо) з метою подальшого збільшення». Однак, більшість науковців підтримують думку, що інвестиційна привабливість регіону є складною економічною категорією, на основі якої формується характеристика спроможності регіону залучати капітал [23, с. 31-44]. Нами виділено ряд теоретичних підходів до визначення категорії «інвестиційна привабливість регіону»: інвестиційний, інтегральний, середовищний, факторний, маркетинговий.

За інвестиційним підходом Л. Валінурова, О. Казакова [7] трактують інвестиційну привабливість як сукупність об'єктивних ознак, властивостей, засобів і можливостей, що обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції. Інші вчені приймають такий підхід, але додають, що інвестиційна привабливість регіону являє собою об'єктивні передумови для інвестування і кількісно виражається в обсязі капітальних вкладень, які можуть бути залучені в регіон виходячи з властивих йому інвестиційного потенціалу та рівня некомерційних інвестиційних ризиків [8]. У Л. Борщ та С. Герасимової інвестиційна привабливість – це сукупність інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливості залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, що істотно впливають на формування прибутковості інвестицій та інвестиційних ризиків [4].

Цікавим є трактування інвестиційної привабливості М. Бутко, в якому вона визначається як «відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій»: рівнем «задоволення фінансових, виробничих організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного регіону»; або «становищем регіону в той чи інший момент часу, тенденціям його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності» [5]. Подібний підхід приймає О. Лашенко [21], за яким інвестиційна привабливість території визначається, з одного боку, рівнем розвитку статичних (географічне розташування, кліматичні умови, природні ресурси) та інерційних (інфраструктура, екологія, виробничо-господарський комплекс; елементів потенціалу території, а з іншого - активністю динамічних елементів (професійність і

кваліфікація управлінців; партнерство влади, бізнесу і громадськості; регуляторна політика; корпоративна культура і громадська думка), що виявляється в заходах інвестиційної політики. У позиції О. Лашенко прослідковується інтеграційне спрямування категорії «інвестиційна привабливість».

Інтегральний підхід підтримує А. Камінська [18], яка розглядає інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих галузей економіки регіону з позиції перспективності розвитку, прибутковості інвестицій та рівня інвестиційних ризиків. Дещо схожим є трактування А. Дуки, він вважає, що інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика окремих елементів як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності їх подальшого функціонування і розвитку [11]. В. Андреев [1] пропонує структуру комплексного показника конкурентоспроможності регіону, який складається з двох груп: 1) показник рівня життя та 2) інвестиційна привабливість регіону. Відповідно кожен із них включає в себе купівельну спроможність населення, коефіцієнт концентрації доходів (коефіцієнт Джині), рівень безробіття та інвестиційний потенціал регіону, інвестиційний ризик, реальні обсяги інвестицій, число збиткових підприємств у регіоні. На основі дослідження еволюції теорії оцінки інвестиційної привабливості регіону Л. Філімонова та Н. Городинська [26] в рамках інтегрального підходу запропонували достатньо цікаве визначення: «інвестиційна привабливість регіону – інтегральна оцінка, яка дозволяє визначити перспективність розвитку регіону, прибутковість від розміщення інвестицій в регіоні в умовах ризику і невизначеності, властивих об'єкту інвестування». Орієнтація на інтереси інвестора прослідковується і у визначенні С.І. Прилипко: «інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективного розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості» [10]. Автори підкреслюють цілком природне бажання та наміри потенційного інвестора у задоволенні власних інтересів – зростання капіталу, низька вартість ресурсів, мінімізація можливих ризиків. Поза увагою залишаються соціально-відповідальні, соціально-етичні, партнерські, паритетні аспекти інвестиційної привабливості (основа концепцій соціально-етичного та партнерського маркетингу територій), коли інвестор «заходячи» в регіон приймає на себе вирішення регіональних проблем (використання місцевих трудових ресурсів, представленість місцевих продуктів у нових торговельних закладах, створення соціальної інфраструктури тощо), отримуючи законні переваги, супровід та підтримку від органів місцевої влади, злагоду у стосунках з

громадськістю, органічний вхід на регіональний ринок. Наприклад, сьогодні у м. Чернівці активно будують нові житлові комплекси (28 новобудов на 240 тис. населення), і хоча соціальна інфраструктура проектом передбачена (дитячі дошкільні установи, школи, громадські зони) жодної нової установи не відкрито. Рекламні меседжі «до послуг жителів комплексу вся інфраструктура району: школа, дитячі садки, аптеки, магазини і все це в пішої доступності від будинків» свідчать про додаткове навантаження на міську інфраструктуру, адже житло переважно купують новоприбулі городяни, або жителі навколишніх сіл. Це, у найближчому майбутньому, загострить вже існуючі проблеми для органів місцевого самоврядування.

Середовищний підхід до розуміння інвестиційної привабливості підтримує Н. Макарій, який вважає, що інвестиційна привабливість регіону – це якісна та кількісна характеристика внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта можливого інвестування. Головна суть інвестиційної привабливості полягає в реалізації стратегії отримання максимального прибутку від вкладеного капіталу [23, с. 52-53]. Я. Задорожна та Л. Дяденко досить чітко окреслили суть цього підходу: «інвестиційна привабливість – це не тільки фінансово-економічні показники, це модель кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього середовища і внутрішнього позиціонування об'єкта у зовнішньому середовищі, оцінка його фінансового технічного потенціалу, що дає змогу варіювати кінцевий результат»[13].

Подібним до попереднього є факторний підхід. Наприклад, М. Кизим та С.Ю. Кононова розуміють інвестиційну привабливість регіону як сукупність чинників (політичних, економічних, правових, соціальних, екологічних та ін.), які зумовлюють поведінку діючих та потенційних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо вкладення інвестицій у розвиток економіки регіону [19, с. 22-28]. В. Костромін характеризує інвестиційну привабливість регіону як інтегральну характеристику окремих регіонів країни з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, що істотно впливають на формування прибутковості інвестицій і інвестиційних ризиків [14]. Л. Петкова, В. Проскурін [7] при розгляді інвестиційної привабливості оперують поняттями об'єктивних і суб'єктивних умов, сукупність яких або сприяє або перешкоджає процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікро-рівнях. Середовищний та факторний підхід безпосередньо пов'язані з маркетинговим підходом, адже найважливішим чинником маркетингового середовища є споживач територіального продукту, в нашому випадку інвестор, налагодження довготривалих

партнерських взаємовигідних відносин формує стійку інвестиційну привабливість.

Маркетинговий підхід розглядає інвестиції як основу господарської діяльності держави, регіону, міста або окремого підприємства. Стратегії маркетингу дозволяють визначити засоби і методи забезпечення переваг над конкурентами, а також розподіл ресурсів, необхідних для досягнення маркетингових цілей. Стратегії маркетингу, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості регіону, передбачають визначення ключових чинників успіху на основі маркетингових досліджень, розвиток особливих рис, які гарантують регіону конкурентні переваги, розробку комплексу практичних заходів щодо селекції та ініціювання інвестиційних проектів, використання сукупності маркетингових засобів для максимальної задоволеності інвесторів тощо. Стратегії демаркетингу або контрмаркетингу спрямовані на зниження привабливості території для небажаної цільової аудиторії (підприємства, що знижують екологічність регіону; недоброчесні інвестори; асоціальні проекти; продавці шкідливих продуктів; радикальні організації тощо).

Системне використання маркетингу дозволяє забезпечити органи територіальної влади, урядовим організаціям, суб'єкти територіальної економіки, громадські та донорські організації, які приймають рішення, оперативною, своєчасною, надійною, достовірною та повною маркетинговою інформацією про ринок, структуру і динаміку попиту, переваги різних груп інвесторів, про конкурентні території, засоби забезпечення стійкого територіального розвитку тощо.

Маркетинговий підхід за Р.А. Фатхутдіновим – це орієнтація своєї діяльності на задоволення тільки потреб своїх споживачів, а орієнтація діяльності кожного на задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх споживачів шляхом розробки нормативів конкурентоздатності для всіх ланок ланцюжка від стратегічного маркетингу до сервісу споживачів. І. Бегг звертає увагу на те, що здатність міста конкурувати залежить від основних його атрибутів, що визначають привабливість міста як місця розміщення «міських дійових осіб», і від сильних та слабких сторін економічних агентів. Конкурентні переваги – це «відмінний спосіб позиціонувати» місто з метою отримання певних переваг перед містами-конкурентами. Безумовно, місто не може бути конкурентоспроможним у всіх секторах економіки, і успіх у конкуренції пов'язаний з розвитком тих, які у конкретному місті мають конкурентну перевагу, або тих, які реалізують можливості, запропоновані зовнішнім середовищем або дозволяють мінімізувати його загрози[3, с. 28].

Наголос на маркетинговому підході до інвестиційної привабливості, на наш погляд, є абсолютно виправданим, адже інвестування

завжди пов'язане з маркетинговими процесами, а кваліфіковані фахівці у сфері інвестицій користуються певним набором знань, технологій, умінь та навиків у сфері управління інвестиціями. Як зазначив відомий вчений, у сфері територіального маркетингу, О. Панкрухін «Маркетинг територій – це спеціалізована діяльність, що здійснюється на території з метою створення, підтримки чи зміни про неї думок, намірів і / або поведінки суб'єктів, як вже існуючих і діючих на даній території, так і її потенційних споживачів. Цільовими напрямками цієї діяльності виступають: привабливість, престиж території (місця) в цілому; привабливість зосереджених на території природних, матеріально-технічних, фінансових, трудових, організаційних, соціальних та інших ресурсів, а також можливостей реалізації та відтворення таких ресурсів» [21, с. 114]. Філіп Котлер стверджує, що основні завдання маркетингу територій полягають у виявленні та діагностиці суспільства, його основних проблем, причин їх виникнення; знаходження можливостей вирішення цих проблем на основі дослідження цінностей суспільства, його ресурсів; розробленні довгострокового поетапного плану інвестицій та трансформації суспільства [15].

Таким чином, інвестиційна привабливість за маркетинговим підходом визначається рівнем конкурентоспроможності регіону в процесі його активного суперництва з іншими регіонами. Саме інвестиційна привабливість виступає для інвестора гарантом безпеки вкладення коштів в регіон, тобто підтверджує його здатність конкурувати і забезпечити інвестору запланований результат. Інвестиційна привабливість «це не просто привабливість об'єкту інвестування, це привабливість продавця об'єкту інвестування» у нашому випадку – привабливість регіону. Інвестиційна

привабливість виражає рівень задоволення очікувань суб'єктів інвестиційної діяльності від універсальних умов реалізації інвестиційних проєктів в регіоні. Такі умови встановлюються, формалізуються, змінюються, «охороняються», регулюються територіальними органами влади, їх специфіка визначається «традиціями і практикою господарських та соціальних відносин територіальної громади» [22].

Маркетинг територій це нова парадигма маркетингу, яка базується на ринковій конкурентній ідеології усіх рівнів територіального управління. Концепція територіального маркетингу в його класичному розумінні є перспективним та ефективним засобом модернізації територіального управління, потужним інструментом формування конкурентних переваг регіону. Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію керівної підсистеми територіальної системи управління на потреби споживачів – цільові аудиторії: населення, бізнес, інвестори, відвідувачі, туристи тощо. Використання маркетингу спрямоване на те, щоб зробити території найбільш привабливими для визначених цільових аудиторій – населення, туристів, підприємців та інвесторів, а маркетингові засоби «реалізації цієї привабливості, повинні забезпечити приплив інвестицій та економічне зростання» [6], перетворення наявного потенціалу в «точки зростання» для міста, області, регіону та України в цілому [3].

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розглядом інших видів привабливості (туристичною, соціальною, поселенською, трудовою, освітньою тощо) на основі маркетингового підходу, з аналізом чинників під впливом яких формується привабливість регіону, з узагальненням та формуванням методів оцінки привабливості регіону.

Список використаних джерел

1. Андреев В.А. Конкурентоспособность региона и методика ее оценки / В.А. Андреев. – Ярославль: изд-во Яросл. Ун-та, 2000. 15 с
2. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика: навчальний посібник/ Л.М.Борщ, С.В. Герасимова.– К.: Знання, 2007. – 685с.
3. Буднікевич І.М. Стратегічні моделі розвитку міста в контексті цільової орієнтації концепцій муніципального маркетингу / І.М. Буднікевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: ЧТЕІКНТЕУ, 2011. – Вип. IV (44). Економічні науки. – С. 292-300.
4. Буднікевич І.М. Формування логістичного центру як напрямку підвищення конкурентоспроможності м. Чернівці / І.М. Буднікевич, І.Г. Черданцева, С.М. Хімійчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: – Чернівці: ЧТЕІКНТЕУ, 2010. – Вип. III (39). Економічні науки. – С. 180-190.
5. Бутко М. Сучасна проблематика оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. Бутко, С. Зеленський, О. Акіменко // Економіка України. – 2005. - № 11. - С. 30-37.
6. Вакуленко В.М. Стратегічне планування економічного розвитку великого міста як інструмент підвищення ефективності його управління : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 25.00.04 / В.М.Вакуленко. – К., 2003. – 20 с.
7. Валинурова, Л. С. Управление инвестиционной деятельностью : учебник для вузов по экономическим специальностям / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова . – М. : КноРус, 2005 . – 384 с.
8. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. / А. П. Дука. – К.: Каравела, 2008. – 432 с.
9. Загорянська О.Л. Інвестиційний клімат і чинники що його формують, Вісник КДПУ ім. М. Остроградського. Випуск 1/2008 (48).
10. Задорожна Я.Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства як напрямку залучення інвестиційних ресурсів [Текст] / Я.Є. Задорожна, Л.П. Дядечко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. - №2. – с.32-35.

11. Каминская А.Л. Оценка вариантов территориального размещения строительных объектов с учетом инвестиционной привлекательности регионов РФ. – М., 2000. – 125 с.
12. Кизим М.О., Кононова Є.Ю.. Моделювання стратегії інвестиційної діяльності Харківського регіону// Фінанси України. – 2005. - №10.- с. 22-28.
13. Ковальчук С.В., Гвоздецька І.В. Маркетинговий підхід до теоретичного обґрунтування понятійного апарату «інвестиційна привабливість» //Хмельницький національний університет , 2009р, с. 81-85.
14. Костромін Г.Т. Інвестиційна привабливість регіону: шляхи вирішення. Матеріали ІУ з'їзду Спілки економістів України та Міжнародної науково-практичної конференції «Інвестиційно-інноваційний розвиток регіону». – Київ, 2010.
15. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Кристер Асплунд, Филип Котлер, Ирвинг Рейн, Дональд Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 382 с.
16. Лашенко О. Використання муніципального маркетингу в інвестиційній діяльності органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс] // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Д. : ДРІДУНАДУ, 2010. – Вип. 3 (33) Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_02\(5\)/101ovomu.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_02(5)/101ovomu.pdf)
17. Макарий Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств // Економіст. – К., 2001. - №10. - С. 52-53.
18. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: [Текст] : 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова ; Рос. акад. наук, Ин-т рус. языка им. В.В. Виноградова. - 4-е изд., доп. - М. : Азбуковник, 2002. - 944 с.
19. Панкрухин А. Маркетинг территорий: лица, образы и позиции // Государственная служба. – 2010. – № 6. – С.114-116.
20. Петкова Л. Муніципальні інвестиції та кредити: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Л. Петкова, В. Проскурін. – Київ, 2006. – 158 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-90.html>
21. Проблемы современного маркетинга в экономике России: теория и практика: монография / коллектив авторов; под ред. Н.М. Ованесян. – Ростов н/Д.: Изда-тельский центр ДГТУ, 2014. – 373 с
22. Саак А.Э., Колчина О.А. Инвестиционный менеджмент муниципального образования [текст]. – СПб.: Питер, 2010. – 336 с.
23. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 5(91). – С. 31–44.
24. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. — К.: Наукова думка, 1970—1980. — Т. 8. — С. 565.
25. Толковый словарь русского языка: В 4 т./ Под ред. Д.Н.Ушакова. Т.3. – М.: Русские словари, 1995 – 714 с
26. Филимонова Л.А. Эволюция теории оценки инвестиционной привлекательности региона / Л.А. Филимонова, Н.В. Городинская // Управление экономическими системами (электронный научный журнал) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/teoriya-sistem/item/2085-2013-04-09-10-41-24>.
27. Begg I. Cities and competitiveness /1. Begg // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – P. 795-809.
28. Офіційний сайт ЖК «Буковинський» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bud-city.com/o-komplekse>

Аннотация

Ірина Гавриш

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА: МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД

На сегодняшний день нет четко определенного понятия инвестиционной привлекательности как объекта маркетингового воздействия, не систематизированы факторы формирования, развития, изменения, модификации, сохранения, использования, снижение инвестиционной привлекательности.

Рассмотрена экономическая категория инвестиционная привлекательность. Изучены и классифицированы научные подходы к характеристике инвестиционной привлекательности и описана важность маркетингового подхода к определению данной категории.

Ключевые слова: *привлекательность, инвестиционная привлекательность, маркетинговый подход, инвестиционный подход, интегральный подход, средовой подход, факторный подход, маркетинговые стратегии.*

Summary

Iryna Gavrysh

THEORETICAL ASPECTS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION: MARKETING APPROACH

There are no clear definitions of investment attractiveness of the object of marketing impact, not systematic factors in the formation, development, alteration, modification, storage, use, lower investment attractiveness. In this article the economic category of investment attractiveness.

Studied and classified scientific approaches to the characteristics of the investment attractiveness and described the importance of marketing approach to the definition of this category.

Keywords: *attractiveness, investment attractiveness, marketing approach, investment approach, integral approach, the environmental approach, factor approach, marketing strategies.*

УДК 330.3:339.727.22

© Поченчук Г.М., Кузьмук І.Я., 2016

ДННУ «Академія державного управління», Київ

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена оцінці ролі іноземних банків в банківській системі України. Здійснено аналіз економічних та інституційних проявів присутності банків з іноземним капіталом. Виявлено позитивні та негативні аспекти діяльності банків з іноземним капіталом. Наголошено на необхідності удосконалення системи моніторингу за параметрами діяльності іноземних банків з метою максимізації потенційних переваг присутності та недопущення зростання ризиків пов'язаних з їх діяльністю.

Ключові слова: іноземний банк, банківська система, фінансова глобалізація, інституціональне середовище, інституціональна структура.

Постановка проблеми. Системні трансформації економічних процесів кінця ХХ – початку ХХІ століття, значною мірою є ознаками сучасної фінансової глобалізація, яка не оминула й Україну. Поряд з віртуалізацією вартості капіталу, збільшенням обсягів міжнародних фінансових потоків, зростанням мобільності міжнародного капіталу відбувається лібералізація фінансових ринків та транскордонного переміщення капіталу, якому стає тісно в межах однієї економічної системи. Помітним проявом вищезазначених процесів стає експансія іноземного банківського капіталу, набуваючи більш мобільних та концентрованих ознак, безперервно шукаючи нові географічні та продуктові ринки з метою створення додаткової вартості для своїх власників. Активна експансія іноземних банків у країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) і Прибалтики, де він контролює понад 60% активів [1], та його значна присутність в банківському секторі України зумовлює актуальність дослідження. Важливе при цьому розуміння економічних та інституціональних наслідків присутності іноземних банків в контексті забезпечення гармонійного розвитку вітчизняної економіки – взагалі, та банківської системи – зокрема.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Оцінці експансії іноземних банків у країни Центральної та Східної Європи, зокрема й Україну, присвячена велика кількість наукових робіт зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема, таких як: А. Вернікова, У. Владичин, В. Геєць, О. Дзюблюк, М. Джанетті, С. Классенс, Р. Корнилюк, М. Маєр, В. Міщенко, Р. Левайн, Т. Смолженко, О. Чуб, А. Шаповала та ін. Попри активний розгляд даної проблематики, сьогодні й досі не сформовано однозначної думки з приводу вигод та втрат від присутності іноземного капіталу в економіці приймаючої країни, особливо для країн які формують ринкове господарство відносно недавно.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика наслідків присутності іноземних банків для економіки приймаючої країни, її інституціональної системи на прикладі України. Мета статті передбачає висвітлення таких завдань:

– аналіз динаміки іноземного капіталу в банківській системі України;

– визначення детермінант та напрямків впливу банків з іноземним капіталом на економічну та інституціональну динаміку;

– дослідження інституційних змін, зумовлених впливом іноземного капіталу у банківському секторі;

– виокремлення ризиків пов'язаних з діяльністю іноземних банків в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процеси фінансової глобалізації зумовили формування більш дієвих та зрілих форм міжнародних економічних зв'язків в порівнянні з інтернаціоналізацією. Враховуючи відкритість національної економіки, лібералізацію доступу іноземних фінансових структур на вітчизняний фінансовий ринок, частка іноземного капіталу в українському банківському секторі постійно змінюється.

Існує значна кількість факторів, що визначають характер, направленість та силу впливу іноземних банків на банківську систему приймаючої країни. Основними з них є [2, с.45-48]: структура материнського банку; країна походження іноземного капіталу; особливості приймаючої країни; форми присутності іноземного банківського капіталу; фази бізнес-циклу в приймаючій країні; стратегія експансії іноземного банку; ступінь проникнення іноземного банківського капіталу; спосіб проникнення іноземного банку. Можна сказати, що ризик присутності іноземного капіталу залежить від конкретної країни його належності, рівня і характеру розвитку соціально економічних відносин у ній, а також від ступеня

добросусідства чи партнерства з приймаючою країною.

Аналізуючи присутність іноземних банків у банківській системі України, відзначимо, що

станом на 01.01.2014 року зі 180 банків 49 було з іноземним капіталом, 19 з яких – зі 100-% іноземною участю (табл.1).

Таблиця 1.

Динаміка іноземного капіталу в банківській системі України

Показники	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
Кількість діючих банків	175	184	182	176	176	176	180	163	117
Із них із іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51	41
в т.ч. зі 100-% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталу банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	43,3

Джерело: складено авторами за даними [4]

Протягом останніх двох років відбулося скорочення кількості банківських установ до 117 – взагалі і до 41 – з іноземним капіталом, зокрема. Це стало результатом економічної кризи в Україні, ліквідацією неплатоспроможних банків та, ну думку керівництва НБУ, «успіхом реформи банківської системи» [4]. Варто відзначити, що за цей період з України вийшло 8 іноземних банків, при чому зі 100-% участю кількість банків скоротилась всього на дві структури.

Згідно з аналітичними матеріалами Національного банку України значну частку в зобов'язаннях банків з іноземним капіталом протягом досліджуваного періоду становили міжбанківські кредити та депозити. Основна причина – це те, що більшість банків з іноземним капіталом в Україні є дочірніми структурами міжнародних банків і формують ресурсну базу за рахунок ресурсів, отриманих від материнських банків. Банки з іноземним капіталом – основні канали, через які надходять іноземні інвестиції в економіку України.

Порівняння показників іноземного входження за кількістю установ і капіталом дає змогу зробити висновок, що в Україну переважно приходили середні банки з достатнім рівнем капіталу. Географія іноземного капіталу, який працює в банківській системі України, показує, що він представлений різними країнами. Найбільшу частку складає капітал з Росії, Кіпру, Австрії, Франції, Нідерландів та Угорщини [5].

Станом на 01 жовтня 2015 року структура власності активів банківської системи України була представлена так: банки з приватним українським капіталом складають близько 22%,

банки з іноземним капіталом (крім російських) – 17%, банки з російським капіталом – 21%, державні банки – 40% [6]. Частка іноземного капіталу у статутному капіталу банків станом на 01.01.2016 року навпаки зросла і складає 43,3% в порівнянні з 2008 роком, коли на долю іноземних банків припадало 35%. Зазначена динаміка засвідчує достатньо впливовий потенціал іноземного капіталу в банківському секторі України. Оцінка присутності банків з іноземним капіталом в банківській системі України дає можливість визначити окремі напрямки їх впливу (табл. 2).

Оскільки нами виявлено достатньо багато ефектів присутності, які взаємопов'язані, впливаючи один з одного – даний поділ умовний і неповним.

Важливий аспект впливу іноземного капіталу як на банківську систему України, так і на бізнес-середовище в цілому відображається в інституціональній сфері.

Вагомість для економічного розвитку ефективного функціонування інститутів і формування відповідного інституціонального середовища беззаперечно, що підтверджується численними емпіричними дослідженнями. Основний результат функціонування будь-якого інституту – «структурування соціальних взаємодій». Інституціональне середовище – це сукупність основоположних політичних, юридичних і економічних правил, що визначають рамки людської поведінки [7, с.287]. Тобто інституціональне середовище визначає поведінку і взаємовідносини в суспільстві, в тому числі й між суб'єктами господарювання (підприємствами, установами, організаціями).

Окремі напрямки впливу іноземного банківського капіталу

Основні позиції впливу		Ефективність внутрішньої банківської індустрії	
		Позитивний вплив	Негативний вплив
1	Зусилля національних банківських структур знизити витрати в умовах конкуренції, що посилюється	×	
2	Підвищення ефективності розміщення кредиту, що пов'язано зі зменшенням кредитування	×	
3	Ознайомлення і поширення нових передових фінансових технологій та фінансових продуктів	×	
4	Підвищення концентрації на ринку		×
		Стабільність внутрішньої банківської індустрії	
		Позитивний вплив	Негативний вплив
5	Роль резервів, які запобігають витоку банківських вкладів		×
6	Тенденція до розуміння важливості витрат на покращення репутації, пов'язаних з вилученням інвестованого в приймаючі країни капіталу під час фінансових криз	×	
7	Роль зменшення проциклічності внутрішнього кредиту		×
8	Тенденція до збільшення важливості обслуговування VIP-клієнтів	×	
9	Зацікавленості банків у виконанні суспільно зорієнтованих функцій	×	
10	Обмеження операцій іноземних банків на внутрішньому ринку через зміни у стратегіях їх материнських банків		×
11	Суперечності між материнськими структурами та внутрішньо національними інтересами		×
		Внутрішній фінансовий нагляд та регулювання	
		Позитивний вплив	Негативний вплив
12	Підривання ринкової дисципліни через делістинг іноземних банків на внутрішньому фондовому ринку	×	
13	Відтік депозитів у більш надійні системи гарантування вкладів		×
14	Ускладнення банківського нагляду за розгалуженою мережею ТНБ		×
15	Імплементация світової практики у сфері банківського нагляду	×	×

Джерело: Розроблено авторами самостійно на основі [3; 8; 9; 10; 11]

Входження іноземних банків на національний фінансовий ринок справляє вплив на інституціональну систему. Перш за все – це передуючі інституціональні зміни. Лібералізація фінансових ринків вимагає відповідного законодавства. Крім того, очікуваний вплив на господарську практику – привнесення продуктивних та управлінських інновацій; краща якість корпоративного управління, зростання прозорості діяльності.

Особливості трансформації економіки України та інших постсоціалістичних країн довели важливість формування адекватної інституціональної структури для створення ефективно діючих економічних організацій і досягнення успішних макроекономічних результатів. Порівняно з країнами Східної Європи та прибалтійськими державами подолання стандартів господарської поведінки, що історично склалися, на пострадянському просторі значно складніше завданням. Відповідно прогрес на шляху інституціональних реформ відбувається досить повільно. Деякі з ринкових інститутів так і не запрацювали, інші

запрацювали «в нештатному режимі» (викривлено), або ж взагалі не прижилися і були відторгнуті. Хоча в Україні до 2000 р. виникли всі основні ринкові економічні інститути, окрім купівлі-продажу землі (що дало деяку підставу поставити питання про завершення перехідного періоду), більшість із них діють неефективно або погано.

Права власності та власника, як і раніше, недостатньо захищені, а це зумовлює, наприклад, широке розповсюдження вимог про забезпечення банківських кредитів ліквідною заставою. В Україні контрактне право запроваджено, але слабкість «contract enforcement» – примушення до виконання контракту – призводить до опортуністичної поведінки учасників ринку і безкарного невиконання контрактів, що підвищує трансакційні витрати і звужує сферу економічних взаємодій.

Емпіричні дослідження, які ґрунтуються на даних опитування громадської думки, засвідчують, що більшість респондентів (53%) підтримують твердження про неповторний шлях розвитку кожної з постсоціалістичних країн, тоді

як 47% ратують за освоєння досвіду інших країн [12, с.137]. Домінуюча в суспільстві модель господарського мислення та поведінки людей складається і формується в рамках національної історичної традиції, сягаючи корінням у своєрідну культуру народу; ця модель постійно репродукується. Є й інші традиційні особливості українських суспільних інститутів - незрозуміння правосвідомості; етичне, а не правове, ставлення до закону і права; орієнтація українського етносу швидше на персональні чесноти і відносини між людьми. У результаті цілий ряд інституціональних норм, характерних і обов'язкових для ринкової економіки західного типу, не отримує від суспільства легітимізації та приречений на бездіяльність, їх не можна розглядати як інститути ринкової економіки, що діють. Так, ринкова економіка не може повною мірою скористатися перевагами, пов'язаними з вільною конкуренцією.

На відміну від ЦСЄ та Прибалтики, де ринкові перетворення із самого початку проводилися із широким використанням іноземного капіталу, в Україні був узятий курс на будівництво капіталізму на основі майже виключно національного капіталу. При цьому широко імпортувалися формальні інститути, перш за все цілі блоки цивільного, контрактного, фінансового законодавства, судова і арбітражна система. Ця суперечність уже несла в собі прообраз майбутніх інституціональних конфліктів.

Імпорт формальних інститутів завжди пов'язаний з витратами, зокрема на навчання чиновників, лобюванню нових законів, розповсюдження інформації, оплату технічної допомоги. Виникають і «витрати розузгодження» між формальними і неформальними інститутами, що зумовлені їх несумісністю.

Деякі з імпортованих фінансових інститутів вступили в конфлікт з традиційними відносинами між учасниками економіки, в даному випадку банками. Стійка традиція нігілістичного ставлення до закону виявилася в тому, що комерційні банки не тільки активно допомагали своїм клієнтам ухилятися від виконання податкового, валютного, трудового, корпоративного і іншого законодавства, але і самі при нагоді ігнорували закони. Опортуністичне ставлення банків до зобов'язань перед кредиторами і вкладниками яскраво виявилось восени 2008 року, коли банки під будь-якими приводами відмовлялися видавати приватні внески і розраховувались по кредитних лініях і форвардних контрактах як з резидентами, так і з нерезидентами. У відносини між комерційними банками і всіма контрольними та регулюючими органами проникла й міцно укорінялася корупція, що заважає вирішенню суперечок і конфліктів на основі формальних правил і законів. Тобто виникають конфлікти інститутів, коли імпортовані інститути (закони, фінансові структури) відторгаються

традиційними місцевими інститутами і відносинами.

Однак, не варто виключати і явище пристосування (асиміляція) організації вищого рівня розвитку до спотворених відносин, що існують на ізолюваному місцевому ринку, і форм поведінки, тим більше, якщо їх несприйняття загрожуватиме життєздатності і прибутковості цієї організації. Справді, корпоративна практика надає приклади не зовсім стандартної поведінки іноземних компаній у країнах, що розвиваються і перехідних, наприклад, опортуністичної поведінки при виконанні контрактів і зобов'язань. Але приклади опортуністичної поведінки банків, контрольованих стратегічним іноземним інвестором, у край рідкісні. Головний важіль примусу – це ризик репутацією материнського банку і його дорогим брендом, оскільки у фінансовій сфері цінність і значення цих активів надзвичайно високі.

Банківські структури, що належать іноземному капіталу, зазвичай виникають не «з нуля», тобто спираються на традиції й інституціональну пам'ять. Банк або фірма – це лише юридична оболонка, форма, а складається будь-яка організація з людей. Переважна більшість співробітників і менеджерів дочірнього іноземного банку є не іноземцями, а місцевими громадянами, які могли здобути освіту або мати досвід роботи за кордоном, але оригінально є носіями іншої культури та інших традицій. Працюючи в будь-якій установі, ці люди, швидше за все, діють в руслі саме цих традицій.

Дана проблематика полягає у вирішенні питання способу передачі культури, традицій і стереотипів поведінки, що характерні для зрілого західного суспільства. Імпорт деяких неформальних ринкових інститутів відбувається через запозичення частини інституціональної пам'яті іноземного банку, носіями якої є як іноземні керівники і менеджери, так і документи – правила, регламенти, інструкції, описи та ін. Звідси випливає, що інтенсивність імпорту інститутів через даний канал прямо пропорційна тому, наскільки тісно конкретний банк інтегрований у структуру материнської організації та контролюється іноземними власниками. Підбираючи персонал для роботи в іноземних дочірніх банках, їх керівники прагнуть вибрати місцевих громадян, більш схильних до сприйняття і добровільного поведіння згідно із запозиченими правилами, звичаями і нормами поведінки.

На наш погляд, просте «розширення іноземної участі в капіталі українських банків», що має місце тепер, може не принести особливих результатів, у всякому разі, в плані вдосконалення інституціональної основи ринку. Сила ефекту залежить від того, наскільки іноземний інвестор бере участь у керівництві кредитної організації та впливає на ухвалення

рішень. Якщо у країнах ЦСЄ з більш зрілими ринковими традиціями міноритарна участь дозволяла вплинути на модель ринкової поведінки банку, то в Україні планка ефективного контролю, за досягненням якої організація починає добровільно орієнтуватися на імпорнтні ринкові інститути, знаходиться набагато вище. Не випадково солідні іноземні інвестори до цих пір майже не застосовували інших форм участі на ринку, окрім як через 100%-ні дочірні організації, які працюють фактично в режимі філій.

Аналізуючи інституціональні зміни, що відбулися під впливом присутності іноземного капіталу у банківському секторі України, відзначимо, що вони мають ряд суперечливих тенденцій. По-перше, впровадження нових банківських технологій частково гальмується процесом їх адаптації до реалій українського ринку. При цьому досвід власне банків, підконтрольних українському капіталу, довів, що розширення асортименту банківських продуктів можливе і шляхом прямого копіювання у іноземних структур. По-друге, в процесах підвищення корпоративної культури та управління у банках з іноземним капіталом в Україні, також відслідковуються неоднозначні тенденції. Це пов'язано із тим, що материнські структури зазвичай нав'язують власну модель корпоративної культури, яка досить часто не враховує національні особливості. При цьому іноземні банківські структури в Україні стикаються не тільки з підвищення корпоративної культури власних співробітників, але і з необхідністю «переломки» [8, с.17] їх економічного менталітету.

Важливим з погляду розвитку інституціонального середовища, є вплив іноземних банків на розвиток конкуренції в середині банківської системи. Присутність кожної нової іноземної банківської структури, однозначно, сприяє демонополізації ринку. Водночас, не варто відкидати ризик монополізації банками з іноземним капіталом окремих його сегментів, враховуючи амбіції та капіталізацію їх материнських структур [13, с.41]. Хоча, варто відзначити, що протягом всього періоду розвитку банківської системи України, іноземні банки «заходили» відносно обережно, не нарощуючи капітал стрімкими темпами. Це відбувалось у зв'язку з тим, що самі материнські банки побоюючись ризиків присутності, «проникали» через відкриття/купівлю структур з невеликою ринковою часткою. Питання демонополізації чи, навпаки, монополізації банківської системи внаслідок іноземного входження потребують емпіричного доведення та окремого статистичного дослідження.

Ще одним дискусійним моментом є підвищення прозорості банківської системи та зростання ринкової дисципліни у зв'язку із входження іноземного капіталу. Так, внаслідок

лібералізації банківського сектору в Україну прийшло багато банків із слабких економік, сумнівним капіталом (в т.ч. офшорних зон) та псевдоіноземних банків, справжніми власниками істотних часток, у яких є резиденти України. Присутність таких структур, навпаки, сприяє «тінізації» банківських операцій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз особливостей присутності банків з іноземним капіталом в банківській системі України засвідчує дуалізм наслідків його функціонування. Можна простежити як отримані й потенційні вигоди, так і отримані й потенційні втрати. Розширення присутності іноземних банків мало низку позитивних наслідків для України: підвищення капіталізації банківської системи через отримання ресурсів від материнської компанії, що водночас сприяло підтриманню платіжного балансу та припливу іноземної валюти в країну; посилення ефективної конкуренції на ринку банківських послуг і розширення спектра якісних банківських продуктів; поліпшення диверсифікації ризиків унаслідок застосування новітніх технологій їх страхування й оцінки; підвищення якості корпоративного управління та корпоративної етики бізнесу; підвищення кваліфікації банківських працівників; розширення пропозиції кредитних ресурсів; активніший перехід до міжнародних стандартів нагляду та регулювання банківської практики.

Зазначені переваги зростаючої присутності іноземних банків супроводжувалися ризиками та структурними дисбалансами, серед яких варто відзначити такі: відносна дешевизна та легкість доступу до зовнішніх джерел фінансових ресурсів спричинили зростання кредитування в іноземній валюті, що посилювало доларизацію в Україні; кредитування населення в іноземній валюті для купівлі імпорнтних товарів вело до погіршення зовнішнього та внутрішнього товарно-грошового балансу, вимивання коштів з України, падіння попиту на продукцію вітчизняних виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок; прискорене нарощування капіталізації банків за рахунок зовнішніх джерел порушувало збалансованість зовнішнього балансу, а результатом активної позиції банків щодо залучення іноземного капіталу в банківську систему України стало різке зростання зовнішньої заборгованості в корпоративному секторі економіки; українські банки не завжди витримували посилення конкуренції, що виштовхувало їх з прибуткових сегментів банківських послуг, зумовлювало втрату великих корпоративних клієнтів; іноземні банки концентрували зусилля на досягненні своїх цілей, що не завжди співпадали з пріоритетами економічного розвитку України. Так, експансія російських держбанків, які відображають інтереси уряду, в умовах загострення відносин між країнами створює загрози національній безпеці у фінансовій сфері

та сприяє нав'язуванню моделі залежного розвитку національної економіки.

Отже, зростання кількості банків з іноземним капіталом у банківському секторі економіки несе як позитивні, так і негативні наслідки, які можуть призвести не лише до зміни структури банківської системи та ринку капіталу, а й спричинити неконтрольовані процеси в

економічній системі держави. Тому необхідне є забезпечення інституціонального управління економічною системою, в тому числі й банківською, особливо зважаючи на високий потенціал ухилення вітчизняних агентів від цілеспрямованої діяльності управлінських структур.

Список використаних джерел

1. Кочетков В. М. Аналіз розвитку міжнародних банків в Центральній та Східній Європі [Електронний ресурс] / В. М. Кочетков, Ж. С. Кугуєнко // Ефективна економіка. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2934>

2. Корнилюк Р.В. Іноземні банки в Україні: вплив та регулювання: монографія / Р.В. Корнилюк, І.Б. Івасів, О.М. Діба. – К.: КНЕУ, 2012. – 234 с.

3. Claessens, S. Foreign Bank Presence in Developing Countries 1995-2006: Data and Trends [Text] / S. Claessens, N. Van Horen, T. Gurcanlar and J. Mercado. – World Bank, United Kingdom's Department for International Development (DECRG trade and services project). – 2008. – March.

4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

5. Рейтинг материнських іноземних банків-2015 [Електронний ресурс] // Forbes.ua. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1392899-rejting-materinskih-inozemnih-bankiv-2015>.

6. Аналітичний огляд банківської системи України за 9 місяців 2015 року [Електронний ресурс] // НРА «Рюрік». – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_3_kv_2015.pdf.

7. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

8. Верников А. В. Иностранные банки и качество корпоративного управления / А. В. Верников. // Деньги и кредит. – 2004. – №9. – С. 14–18.

9. Владичин У. В. Функціональний аналіз іноземного банківництва / У. В. Владичин. // Національний лісотехнічний університет України. – 2007. – №18. – С. 143–147.

10. Корнилюк Р. В. Наслідки експансії іноземних банків у національні банківські системи / Р. Корнилюк // Збірник наукових праць “Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України”. – 2010. – № 28. – С. 1-8.

11. Giannetti, M. “Lending by Example”: Direct and Indirect Effects of Foreign Banks in Emerging Markets [Text] / M. Giannetti, S. Ongena. – CEPR, 2009.

12. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 7. Изменения институтов во времени: эволюция и революция // Вопросы экономики, 2009.– №7.– С.129-155.

13. Дзюблюк, О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37-46.

Аннотація

Галина Поченчук, Ігорь Кузьмук

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Стаття посвячена оцінці ролі іноземного капіталу в банківській системі України. Осуществлен подробний аналіз економічних та інституціональних проявлень присутності банків з іноземним капіталом. Виявлені позитивні та негативні аспекти діяльності банків з іноземним капіталом. Отмечена необхідність удосконалення системи моніторингу по параметрам діяльності іноземних банків з метою максимізації потенціальних переваг присутності та недопущення ризиків, зв'язаних з їх діяльністю.

Ключевые слова: іноземний банк, банківська система, фінансова глобалізація, інституціональна середовище, інституціональна структура..

Summary

Galyna Pochenchuk, Igor Kuzmuk

INSTITUTIONAL AND ECONOMIC EFFECTS OF FOREIGN BANK PRESENCE IN UKRAINE

The article estimates the role of foreign capital in the banking system of Ukraine. The detailed analysis of economic and institutional manifestations of the presence of banks with foreign capital implemented. The positive and negative aspects of presents of banks with foreign capital was discovered. The necessity of improved monitoring of the parameters of foreign banks in order to maximize the potential benefits and prevent the presence of increased risks associated with their activities was noted.

Keywords: foreign bank, banking system, financial globalization, institutional environment, institutional structure..

© Легкоступ І.І., Євчук Х.В., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ

Розглянені теоретичні аспекти сутності та природи державного боргу. На основі статистичних даних досліджена структура державного боргу України, виявлені основні тенденції і специфічні особливості його формування. На основі зробленого аналізу виявлені проблеми та запропоновані шляхи оптимізації державного боргу і удосконалення боргової політики України.

Ключові слова: державний борг, державний кредит, управління державним боргом, дефіцит бюджету, реструктуризація державного боргу.

Постановка проблеми. У сучасних умовах загострення фінансово-економічної кризи та рецесії вітчизняної економіки питання державних запозичень та ефективного управління державним боргом стає на одне з перших місць. На сьогодні в Україні дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до значного зростання державного боргу. Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також, відповідно, зростання витрат на його обслуговування, зумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу та пошуку шляхів удосконалення механізму управління ним, що визначає актуальність дослідження даної теми.

Значною проблемою державного боргу України є його нетипова структура, обтяжена борговими зобов'язаннями попередніх урядів країни, прийнятими на умовах правонаступництва; кредитною емісією, яку здійснюють постійно, починаючи з 90-х років; проблемами бюджетного регулювання тощо. Ефективне управління боргом на всіх його етапах дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного боргу вважається дослідженою у західній літературі. Значну увагу їй приділяли Р. Барро, П. Самуельсон, Р. Масгрейв, Дж. Бюкенен та ін. Питання державного боргу в Україні досліджували провідні українські фінансисти, зокрема В.Л. Андрущенко, О.Д. Василик, А.С. Гальчинський, С.В. Ковальчук, Г.В. Кучер, В.М. Опарін, О.Р. Романенко, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, розвиток соціально-економічної системи держави, постійні зміни, що відбуваються у суспільстві, реструктуризація зовнішнього боргу і проблеми з нею пов'язані, потребують подальших наукових пошуків у цьому напрямі досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження структури державного боргу

України, виявлення основних тенденцій і специфічних особливостей його формування, а також пошук шляхів оптимізації управління державним боргом України.

Викладення основного матеріалу дослідження. У вітчизняній науковій літературі можна знайти різні або близькі за змістом погляди на сутність державного боргу. Відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу України «державний борг - загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [1]. Юрій С.І. і Федосов В.М. наводять таке визначення: «Державний борг — сума усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами, а також відсотків за ними (включаючи гарантії за кредитами, що надаються іноземними позичальниками державним підприємствам)» [2, с. 228].

Більш спрощене визначення сутності державного боргу наводять Василик О.Д. і Павлюк К.В. «Державний борг — це сукупність усіх боргових зобов'язань держави перед своїми кредиторами» [3, с. 454]. Коноплицький В.А. та Філіна Г.І. вважають державним боргом «мобілізацію засобів державою за допомогою випуску державних цінних паперів і урядових позик» [4, с. 53]. Проте сутність державного боргу доцільно розглядати як складне явище соціально-економічної системи держави, яке об'єктивно обумовлено самою економічною природою держави та її економічних суб'єктів, що з нею пов'язані. Відповідно, попередні визначення державного боргу доцільно розширити до системи фінансово-економічних та організаційно-управлінських заходів щодо формування, перерозподілу, використання позикових коштів та їх повернення з урахуванням установлених відсотків, термінів, обсягів, а також управління ними.

Розмір державного боргу визначається як в абсолютних, так і у відносних показниках, причому відносні показники обчислюються у відсотках до ВВП та ВВП. Проте, абсолютна сума державного боргу є не дуже показовим показником, адже борг зростає зі збільшенням ВВП, і на його величину впливає інфляція. Так,

**ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ**

згідно з Методом розрахунку рівня економічної безпеки України, визначено порогові значення відношення загального обсягу державного боргу та загального відношення зовнішнього державного боргу до ВВП у розмірі 55 % та 25 % відповідно [5, с. 254].

У табл. 1 розглянуті макроекономічні показники в порівнянні з показниками боргового навантаження за 2009-2014 рр. Так, у 2011 р.

рівень боргового навантаження на економіку знизився порівняно з попереднім роком – з 29,9 до 27,4 % ВВП. Також зменшився дефіцит державного бюджету – з 31 до 21 млрд. грн., або з 2,9 до 1,6 % ВВП. Однак у 2013 р. відношення державного боргу до ВВП складало вже 33 %, а в 2014 – 60,4 %. Значно зріс дефіцит державного бюджету – на кінець 2014 р. він становив 4,5 % ВВП.

Таблиця 1

Динаміка окремих макроекономічних показників України за 2009-2014 рр.

Показник	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП(номінальний), млрд.грн.	913,4	1082,6	1302,1	1411,2	1454,9	1566,7
Платежі за державним боргом, % ВВП	4,41	3,90	5,28	6,54	7,66	10,77
Платежі за державним боргом, млрд.грн.	40,3	42,2	68,8	92,3	111,5	168,8
Дефіцит, млрд.грн.	35,5	64,3	23,6	53,4	64,7	78,1
Державний борг, млрд.грн.	227,0	323,5	357,3	399,2	480,2	947,0
Борг до ВВП, %	24,9	29,9	27,4	28,3	33,0	60,4

Джерело: Державна служба статистики України [6], Міністерство фінансів України [7].

Тенденція до зростання державного боргу України (табл. 2) простежується упродовж декількох останніх років, її визначають високі валютні ризики зовнішньої заборгованості, нестабільна ситуація з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиск боргових виплат на державні фінанси.

Впродовж 2014 року обсяг державного та гарантованого державою боргу зріс з 584,4 млрд.

грн. (40,2 % ВВП) у 2013 році до 1100,8 млрд. грн. (70,7 % ВВП) у 2014 році, перетнувши граничний рівень індикатора боргової безпеки держави в 60 % ВВП, а державного боргу – з 480,2 млрд. грн. (33,0 % ВВП) до 947,0 млрд. грн. (60,4 % ВВП) відповідно. В таблиці 2 наведено деталізовані дані щодо структури державного боргу України за останні 11 років.

Таблиця 2

Динаміка державного та гарантованого державою боргу України за період 2004-2014 рр.

Показник	Роки										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Гарантований державою борг, млрд.грн.	17,7	15,0	14,4	17,4	58,7	90,9	108,8	115,8	116,3	104,2	153,8
Державний борг, млрд.грн.	67,7	63,1	66,1	71,3	130,7	227,0	323,5	357,3	399,2	480,2	947,0
Державний та гарантований державою борг, млрд.грн.	85,4	78,1	80,5	88,7	189,4	317,9	432,3	473,1	515,5	584,4	1100,8
Відношення гарантованого та державного боргу до ВВП, %	24,7	17,7	14,8	12,3	20,0	34,8	39,9	36,3	36,5	40,2	70,7

Джерело: Державна служба статистики України [6], Міністерство фінансів України [7].

З даних таблиці 2 видно, що загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду. За останніх 5 років сукупний обсяг державного

боргу зріс більш ніж утричі до 1 424,13 млрд. грн. (\$ 67,66 млрд. в еквіваленті).

Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток

країни, є зростання до загрозливих параметрів боргового навантаження, надмірне залучення коштів на недосить вигідних умовах поряд з нераціональністю їх використання перешкоджають довгостроковому економічному зростанню та погіршують стан фінансової безпеки.

Значна девальвація національної валюти протягом 2014 р. та початку 2015 р. призвели до зростання частини державного боргу, номінованої в іноземній валюті, та відповідних платежів за ним. Збільшення державного та гарантованого державою зовнішнього боргу підвищує ризики посилення залежності України від іноземного фінансування [8].

За даними Міністерства фінансів, протягом січня-грудня 2015 року сума державного та гарантованого державою боргу України у доларовому еквіваленті зменшилась на 4,32 млрд. дол. США. Основною причиною таких змін є проведення реструктуризації та списання частини державного та гарантованого державою зовнішнього боргу.

Водночас, державний та гарантований державою борг у гривневому еквіваленті збільшилася на 470,93 млрд. грн., через девальвацію національної валюти, курс якої по відношенню до долара США зріс з близько 15,77

грн./дол. США на кінець 2014 року до близько 24,00 грн./дол. США на кінець грудня 2015 року [9].

У структурі державного та гарантованого державою боргу за групами кредиторів найбільша частка належить власникам державних цінних паперів на внутрішньому ринку (35,1%). Наразі в обігу на внутрішньому ринку перебувають казначейські зобов'язання з різними строками (ОВДП від 12-місячних до 15-річних), а також облигації державних підприємств (НАК «Нафтогаз України», Укрвавтодор тощо). Частка власників державних цінних паперів на зовнішньому ринку в загальній структурі державного боргу відповідає 29,6 % та відображає заборгованість за ОЗДП 2005 - 2015 рр. на загальну суму 383,16 млрд. грн. (\$ 18,28 млрд. в еквіваленті).

Негативним фактором, що ускладнює управління державним боргом, є його «дорожнеча» в обслуговуванні. Необхідність фінансування бюджетного дефіциту при відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів на фінансових ринках, змушувала брати кредити під високі відсотки. Тому протягом 2013-2015 рр. відбулося значне зростання вартості обслуговування державного боргу (табл. 3).

Таблиця 3

Вартість обслуговування державного боргу впродовж 2004-2014 років у номінальному та відносному (щодо обсягу доходів і видатків бюджету) вимірі

Показники	Роки										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обслуговування державного боргу, млрд.грн.	3,1	3,1	3,1	3,3	3,8	9,0	15,5	23,1	24,2	31,7	48,0
Співвідношення обслуговування держборгу до доходів,%	6,0	3,7	3,1	2,0	1,6	4,3	6,5	7,4	7,0	9,3	13,4
Співвідношення обслуговування держборгу до видатків,%	3,9	2,8	2,3	1,9	1,6	3,7	5,1	6,9	6,1	7,9	11,2

Джерело: Показники виконання державного бюджету України /Міністерство фінансів України [7].

Якщо відношення платежів з обслуговування державного боргу до обсягу доходів державного бюджету в 2013 р. складало 9,3 %, то в 2014 році ця величина збільшилась до 13,4 % (відношення вартості обслуговування державного боргу до обсягу видатків державного бюджету склало в 2014 р. і 11,2 %). Необхідність збільшення видатків на обслуговування державного боргу з 31,7 млрд. грн. в 2013 р. до 48,0 млрд. грн. у 2014 р. суттєво зменшила можливість фінансування інших статей та ефективність видаткової частини державного бюджету загалом.

Експерти зазначають, що нинішній рівень боргового навантаження на Україну надзвичайно високий навіть з урахуванням допомоги від МВФ та інших нечисленних донорів. Згідно з урядовими викладками, Україна отримала торік \$ 9 млрд., а виплатила – \$ 14 млрд. Цього року

поки що очікується не більше 8 млрд. дол. США, а виплатити за позиками треба \$ 16 млрд. А за найближчі 4 роки українській державі належить виплатити за внутрішніми і зовнішніми позиками понад \$ 47 млрд., тоді як потенційна донорська підтримка поки що не перевищує \$ 15 млрд.

Погіршення рейтингових оцінок для України обмежує можливості запозичень на зовнішніх ринках та прискорює відплив іноземного капіталу, тобто несе ризик ще більшого закриття України для іноземного інвестування. У короткостроковій перспективі боргове навантаження зберігатиметься на високому рівні через:

- необхідність фінансування дефіциту бюджету та оборонної галузі;

- зростання розміру субсидій для найуразливіших верств населення від підвищення тарифів на газ і теплопостачання;

- потребу в наданні допомоги переселенцям зі Східної України;

- збільшення видатків на обслуговування державного боргу України внаслідок девальвації гривні.

Згідно із показниками Міністерства фінансів, за 2015 р. державний борг України перевищив критичний рівень визначений за методологією Міжнародного Валютного Фонду (60 % від ВВП) і склав більше 100 % від ВВП або 1 571,8 млн. грн., в тому числі внутрішній борг 32,3 %, зовнішній – 52,5 %, гарантований – 15,1 %. Платежі з обслуговування державного боргу в Державному бюджеті України на 2015 р. передбачені у сумі 74 660,0 млн. грн. (на 28 316,4 млн. грн. більше плану на 2014 р.) або 14% від видаткової частини бюджету. Фактично обслуговування державного боргу (відсотки за державними запозиченнями) є найбільшою статтею видатків Державного бюджету України на 2015 р.

Надзвичайно позитивним фактором для покращення політики обслуговування державного боргу України стало те, що 27 серпня 2015 р. Уряду України вдалося досягнути згоди зі Спеціальним комітетом кредиторів щодо умов вчинення правочинів з державним та гарантованим державою боргом, яка в цілому відповідає цілям Програми МВФ та погоджена розпорядженням Кабінету Міністрів України «Деякі питання вчинення у 2015 році правочинів з державним боргом за державними зовнішніми запозиченнями та гарантованим державою боргом» № 859-р від 27 серпня 2015 року. Результатом цього кроку стало підписання угоди про реструктуризацію 11 державних та 3 гарантованих державою випусків еврооблігацій на загальну суму близько \$18 млрд.

Аналізуючи стан державної заборгованості, серед проблем управління державним боргом в Україні варто вказати найголовніші:

- швидке зростання обсягів державного боргу як за абсолютною величиною, так і відносно ВВП;

- переважання зовнішньої заборгованості в структурі державного боргу, що несе в собі валютні ризики;

- значні розміри гарантованого державою боргу, що викликає додаткові витрати у зв'язку з неплатоспроможністю позичальників;

- значну заборгованість перед міжнародними організаціями економічного розвитку та іноземними органами управління, що загрожує економічній безпеці України;

- слабкий розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів, що ускладнює залучення державних позик;

- відсутність досконалого інституційного механізму щодо активного управління

державним боргом та ефективного використання залучених коштів.

Значним недоліком системи управління боргом в Україні є розподіл повноважень між декількома державними інституціями щодо формування зовнішнього боргу країни, що викликає слабку координацію дій з управління боргом. Так, заборгованість перед МВФ перебуває під контролем НБУ, кредити Світового банку – Міністерства фінансів, міждержавні кредитні лінії – Укрексімбанку. Крім того, різні відомства застосовують різні методики обліку, що відповідно спричиняє статистичні розбіжності за основними показниками заборгованості [10].

Для більш ефективного регулювання та контролю за державним боргом потрібно виконати такі завдання:

- оптимізувати структуру державного боргу в розрізі валюти і відсоткових ставок, що дасть змогу мінімізувати відповідні ризики;

- мінімізувати ризики, пов'язані з рефінансуванням та дотриманням середньозваженого строку до погашення боргових зобов'язань;

- запобігти виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом;

- підвищити рівень ліквідності державних боргових цінних паперів, що дасть змогу підвищити попит на них з боку інвесторів;

- здійснити нові запозичення для підтримки та розвитку пріоритетних сфер розвитку економіки, переважно транспортної і міської інфраструктури, енергетики та енергозбереження;

- забезпечити ефективну співпрацю з провідними міжнародними рейтинговими агентствами щодо присвоєння ними суверенного кредитного рейтингу Україні та її борговим зобов'язанням.

Проте, лише одних урядових заходів, обмежених ефективним управлінням державним боргом буде недостатньо. Найголовнішими завданнями уряду повинні стати: розроблення концепції фінансової стратегії, визначення пріоритетів спрямування грошово-кредитних та капітальних ресурсів з метою стабілізації економіки країни, припинення спаду та подальшого нарощення обсягів промислового виробництва. Ефективні дії уряду повинні ґрунтуватися на довгострокових засадах, методах й інструментах макроекономічної та структурно політики, спрямування на зростання виробництва, поліпшення інвестиційного клімату, стимулювання внутрішнього нагромадження, а також сприяти ефективному управлінню зовнішнім боргом, розв'язання боргової проблеми, недопущення боргової кризи держави. Тільки застосування ефективної стратегії управління державним боргом сприятиме належному використанню запозичень

і створить необхідні умови для оптимізації боргового навантаження.

Також для удосконалення механізму управління зовнішнім державним боргом України можна запропонувати такі напрямки:

- з метою збереження економічної безпеки держави при виборі боргового джерела пріоритет повинен надаватися внутрішнім запозиченням;
- здійснювати видачу державних гарантій лише у виняткових випадках, пов'язаних із реалізацією національних інтересів;
- пріоритетним завданням управління структурою державного боргу є зменшення частки заборгованості, яку необхідно погасити в короткостроковому періоді;
- відмовитись від залучення кредитів міжнародних організацій економічного розвитку,

що супроводжуються додатковими умовами, які обмежують економічну і політичну незалежність.

Визначені заходи сприятимуть уникненню кризи ліквідності, небезпечного боргового навантаження, сприятимуть оптимізації структури державного боргу і його позитивного впливу на функціонування економічного механізму держави.

Подальші напрями досліджень убачаємо у визначенні напрямків боргової стратегії, зокрема щодо співвідношення внутрішньої та зовнішньої складової державних запозичень, розробці короткострокових та середньострокових орієнтирів управління державним боргом, удосконаленні принципів ефективної стратегії управління державним боргом.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: закон України від 08.07.2010 р. № 2456. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
3. Василик О.Д. Бюджетна система України / Василик О.Д., Павлюк К.В. — К. Центр навчальної літератури, 2004. — 544 с.
4. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / Коноплицький В.А., Філіна Г.І. — К.: КНТ, 2007. — 580 с.
5. Теорія фінансів: Підручник / [Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін.]; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 576 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Показники виконання бюджету України / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643.

8. Поливана М. А. Аналіз стану державного боргу України / М. А. Поливана [Електронний ресурс] / офіційний сайт Руснауки. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/61546.doc.htm.

9. Коротка інформація щодо державного та гарантованого державою боргу України (станом на 31.12.2015) / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-u--rotsi?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu>

10. Федосов В.М. Вплив державного боргу на фінансову безпеку України/ В.М. Федосов, Ю.П. Вигівська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — 2012. — № 1. — С. 408-412.

Аннотація

Игорь Легкоступ, Евчук Христина

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрены теоретические аспекты сути и природы государственного долга. На основе статистических данных исследована структура государственного долга Украины, выявлены основные тенденции и специфические особенности его формирования. На основе сделанного анализа выявлены проблемы и предложены пути оптимизации государственного долга и усовершенствования долговой политики Украины.

Ключевые слова: *государственный долг, государственный кредит, управление государственным долгом, дефицит бюджета, реструктуризация государственного долга.*

Summary

Igor Legkostup, Yevchuk Christina

NATIONAL DEBT OF UKRAINE IS IN MODERN ECONOMIC TERMS: PROBLEMS AND MANAGEMENT PROSPECTS

The article considers theoretical aspects of the essence and nature of public debt. On the basis of statistical data the structure of the state debt of Ukraine, the main tendencies and specific features of its formation. On the basis of the above analysis of the identified problems and suggested ways of optimization of public debt and improvement of debt policy of Ukraine.

Keywords. *public debt, public credit, public debt management, the budget deficit, restructuring the public debt.*

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ БАГАТОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ, ЇЇ ІНФОРМАЦІЙНА ВІДПОВІДНІСТЬ СУЧАСНИМ ЄВРОПЕЙСЬКИМ ВИМОГАМ

Більш ніж у 120 країнах світу запроваджені міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО). Угода про асоціацію між Україною та ЄС зобов'язує Україну до Євроконвергенції обліку та звітності. З 2012 року для певних суб'єктів господарювання запроваджено обов'язкове, а для інших – поки-що добровільне застосування МСФЗ. Ця тенденція збігається з нагальною потребою споживчої кооперації України у реформуванні її інформаційної системи як головної складової її ефективного менеджменту. Почати це реформування пропонується із запровадження МСФЗ і МСБО.

Ключові слова: євроінтеграція, реформування кооперації, міжнародні стандарти обліку та звітності, інформаційні ресурси, контролінг.

Постановка проблеми. Імплементация Угоди про асоціацію України з ЄС (повна назва англ. - *Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their member states, of the one part, and Ukraine, of the other part*) передбачає, зокрема, зону вільної торгівлі, усунення торговельних бар'єрів, інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС.

Кооперативний сектор економіки може бути одним із перших успішних євроінтеграційних проєктів – розвинута кооперативна система Європи охоплює понад 22% дорослого населення, є органічною врівноваженою складовою суспільного розвитку, а споживча кооперація України вже має міжнародне членство: з 1992 року – повноважний член Міжнародного кооперативного альянсу (англ. - *International Co-operative Alliance*), з 2012 року – член Європейського співтовариства споживчих кооперативів (*Euro Coop*), з 2014 року – повноправний член Європейської Бізнес Асоціації (англ. – *The European Business Association*).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам запровадження МСФЗ та МСБО в Україні були присвячені публікації провідних вітчизняних вчених-економістів: В. Пархоменка, В. Шевчука, С. Голова, Я. Яковенко, П. Куцика, А. Фаріон, А. Касич, В. Бачинського, В. Швеця та інших (європейський досвід застосування МСБО та МСФЗ, проблеми імплементации їх в Україні, нормативно-правові, методологічні та організаційні аспекти тощо).

Проблеми керування складними системами розглядали вчені: М.-А. Ампер, Б. Трентовський, А. А. Богданов, Норберт Вінер, Л. фон

Берталанфі, М. Месарович, Д. Екман, А. І. Борг, О. А. Ляпунов, І. А. Полетаєв, В. М. Глушков, В. С. Михалевич, І. В. Сергієнко, А. В. Анісімов, О. Летичевський, Б. М. Пшеничний, А. В. Катренко та інші.

Невирішені раніше проблеми, постановка завдання. Формальна приналежність до міжнародних кооперативних організацій спонукає і зобов'язує споживчу кооперацію до внутрішніх реформ на шляху до євроінтеграції. У споживчій кооперації України стала нагальною потреба у реформуванні на європейських засадах інформаційної системи як головної складової її ефективного менеджменту, впровадження контролінгу.

Виклад основного матеріалу. Управління кооперативним господарством характеризується специфічними рисами, не притаманними ні державним, ні комунальним, ні приватним суб'єктам господарювання. Специфіка кооперативного сектору економіки була розглянута автором у роботах [1; 2].

На сьогодні основним інформаційним інтерфейсом (від англ. *Interface* – поверхня розділу, перегородка – сукупність засобів, методів і правил взаємодії (управління, контролю тощо) між елементами системи) у багаторівневій структурі споживчої кооперації України є звітність (усі її види).

Сільське споживче товариство (ССТ) відповідно до статуту «... веде бухгалтерський та податковий облік результатів діяльності... Зведена фінансова, статистична та інша звітність подається споживспільці, членом якої воно є» [3, с. 61]. Розглянемо зміну кількості звітних форм звітності від нижчого до вищого рівня (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість звітних форм, які подаються споживспільці вищого рівня [4-7]

Звітність	до 1990 р.	з 2003 р.	з 2009 р.	з 2012 р.	з 2015 р.
1. Фінансова, річна, квартальна	+	+	+	+	+
2. Фінансова, місячна (проміжна)	+	-	-	-	-
3. Статистична, річна, квартальна	+	+	+	-	-
4. Оперативна (управлінська)	+	+	+, -	-	-
5. Внутрісистемна:	45	28	24	16	14

- кількість звітних форм;					
- з них галузева (кількість галузей)	17	7	7	5	6

Обсяг і склад інформації, яка передається у системі між рівнями управління, має яскраво виражену тенденцію до зменшення, спрощення, ліквідацію оперативності.

Починаючи з 1990 року показники діяльності системи споживчої кооперації України мають негативну тенденцію. Для прикладу розглянемо динаміку змін одного з основних видів її діяльності – роздрібною торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка показників діяльності споживчої кооперації України
за 1990-2014 роки [8]**

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2006 р.	2010 р.	2014 р.
Роздрібний товарообіг споживчої кооперації	21280.5 млн. крб	2070 млн.грн	1576.5 млн. грн	2947.9 млн. грн	3661.7 млн. грн	4634.4 млн. грн
Доля споживчої кооперації в товаро-обігу України, %	27.2	17.3	5.5	1.7	0.68	0.51
Кількість магазинів споживчої кооперації, тисяч	73.6	58.0	26.3	14.7	10.1	6.9
Довідково: роздрібний товарообіг в Україні, всього	78338 млн. крб	11964 млн.грн	28757.4 млн. грн	174367 млн. грн	541548 млн. грн	903500* млн. грн
* Без АР Крим та м. Севастополь						

Інформаційний «голод» підсистем системи управління споживчою кооперацією (планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання тощо) (табл. 1), призводить до їх неефективності, неоперативності, а, отже, до негативних наслідків, одним із яких може бути регрес об'ємних показників (табл. 2). Потребує додаткових досліджень функціональна залежність між даними обох таблиць (кореляція): що є причиною і що є наслідком (що є «залежною величиною» і що «незалежною» у = f(x) чи x = f(y)).

Отже, побудова сучасного інформаційного поля у системі споживчої кооперації України на засадах європейського та світового досвіду може і повинна бути ефективним ресурсом її розвитку.

На наш погляд, **юридичною** основою запровадження **сучасного** кооперативного інформаційного управлінського поля є статутна норма, згідно з якою низові рівні делегують вищим певні повноваження і функції за окремим договором. Типовий договір передбачає, зокрема: спільну розробку проектів основних напрямів соціально-економічного розвитку споживчої кооперації регіону; подання правління споживспілки чи його управлінням довідкових інформаційних матеріалів, що не є елементами звітності, але необхідних для більш глибокого вивчення фінансово-економічного стану в галузях діяльності і

спільного опрацювання пропозицій і заходів, спрямованих на удосконалення системи управління і підвищення ефективності господарювання [3, с. 157].

Організаційною основою запровадження **сучасного** інформаційного управлінського поля є відкритість кооперативної системи, членство у міжнародних кооперативних та бізнесових організаціях. Як наслідок – можливість та необхідність запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS – International Financial Reporting Standard) та застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IAS – International Accounting Standard). Вказані стандарти запроваджені у більшості розвинутих країн світу.

Перевагою МСФЗ, МСБО вважаємо можливість будувати систему обліку та обирати склад статей звітності з урахуванням потреб і особливостей своєї діяльності.

Закон про бухгалтерський облік [9], нормативні акти Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів та Державної служби статистики вводять обов'язковість застосування МСФЗ, зокрема, для публічних акціонерних товариств, кредитних спілок тощо. З проведеного автором порівняльного економічного аналізу законодавства про кооперацію та про акціонерні товариства [2] можемо зробити висновок про можливість та

необхідність законодавчого затвердження застосування МСФЗ на урядовому рівні чи на рівні Укоопспілки (Укркоопспілки). На користь даної пропозиції свідчить також світова практика про поширення застосування МСФЗ на підприємствах **суспільного** інтересу, до яких, безумовно, відносяться кооперативні підприємства та організації (колективна форма господарювання задля інтересів пайовиків та громади).

Економічною основою запровадження сучасного кооперативного інформаційного управлінського поля є системність кооперації. Відповідно до статті 111 Господарського кодексу України: споживча кооперація в Україні - **система** самоврядних організацій громадян (споживчих товариств, їх спілок, об'єднань), а також підприємств та установ цих організацій, яка є самостійною організаційною формою кооперативного руху [10]. За словником, «**спілка** – тісне єднання, зв'язок» [11]. Синоніми – компанія, товариство, корпорація. А також: «Система – це комплекс взаємопов'язаних елементів, що утворюють цілісність» [12, с. 38].

Функції окремих елементів породжують нові властивості (можуть породжувати), коли вони є у структурі єдиної системи. Функції елементів та у цілому системи реалізуються у часі через процеси, складовими яких є операції з матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними та іншими ресурсами. Домінуючу роль виконують інформаційні потоки, які не тільки супроводжують всі інші, характеризують стани системи і відношення (зв'язки) між елементами у часі, а й мають потенціал для активізації, розвитку системи.

Науково-технологічною основою запровадження **сучасного** кооперативного інформаційного управлінського поля є ІТ-технології, які високими темпами впроваджуються як в основній ланці споживчої кооперації – споживчих товариствах, так і в окремих спілках чи об'єднаннях підприємств споживчої кооперації, відкривають можливість застосування сучасних ефективних методів системного управління.

Висновки та пропозиції. Виходячи з теорії системного управління, споживча кооперація – це система:

- соціально-економічна (самоврядна організація громадян, які на основі добровільності членства, майнової участі та взаємодопомоги об'єднуються для спільної господарської діяльності з метою колективного організованого забезпечення своїх економічних і соціальних інтересів [10], сприяє соціальному і культурному розвитку села, народних промислів і ремесел [13]);

- активна (цілеспрямована);
- відкрита (розвивається);
- складна, багаторівнева, багатогалузева;
- емерджентна, синергічна (наявність більших і ефективніших властивостей, ніж у окремих елементів множини);
- формалізована (законодавчо затверджена);
- має більш ніж півторасторічну історію розвитку як у Європі, так і в Україні тощо.

Споживча кооперація розвивається. В окремих споживспілках, регіонах освоюються нові технологічно пов'язані галузі та види діяльності (рослинництво - тваринництво – переробка, виробництво – торгівля, сфера послуг), нові види обслуговування населення (послуги спортивно-оздоровчих комплексів, слюсарно-столярні роботи, ковальство тощо), зростають об'ємні показники. Інформаційні потоки ж залишаються незмінними, що спотворює інформаційну модель, не задіює інформаційний ресурс як всередині країни, так і потенціал євроспівпраці. Вони не адекватні вимогам системи для забезпечення її операційного функціонування в режимі реального часу, розвитку, ефективності тощо (процеси – постійні, інформаційні потоки – перервні, окремі з них відсутні, не підтримують зворотній зв'язок по вертикалі). Склад звітності і відсутність оперативності не можуть задовольняти підсистеми планування, контролю, дієвого аналізу. Без запровадження прогресивних комп'ютерних відкритих інформаційних систем неможливе результативне стимулювання бізнес-процесів, запровадження нових систем (підсистем) менеджменту, наприклад, контролінгу.

Отже, підприємства й організації споживчої кооперації мають потребу, можливість та необхідність застосування МСФЗ, МСБО як обов'язкових складових економічного розвитку кооперативного механізму через використання їх інформаційного потенціалу. Це дасть можливість зняти всі обмеження на формування необхідного інформаційного поля і, як наслідок, інтегруватись вслід за господарськими процесами в єдине русло європейської економіки.

Вважаємо, що наступним еволюційним кроком має бути застосування дієвих методів системного аналізу (наприклад, об'єктно-орієнтовного моделювання, імітаційного моделювання, методів швидкої розробки застосування тощо) і системного управління з логічною зміною вимог до інформаційного поля та їх реалізація із застосуванням ІТ-технологій.

Результати таких досліджень готуються до публікацій.

Список використаних джерел

1. Кошкарів С. А. Економічний аналіз основних ознак чинного кооперативного законодавства / С.А. Кошкарів // Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць.

- Вип. 557-558. – Серія: Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т., 2011. – – 188 с., с. 69 - 75.

2. Кошкарів С. А., Кошкарів В. С. Основні ознаки «кооперативного» та «акціонерного»

законодавства України: порівняльний аспект / С. А. Кошкарів, В. С. Кошкарів // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 38. – 342 с., с. 94 - 97.

3. Довідник інструктора організаційно-кооперативної роботи. – К. : Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2007. – 432 с.

4. Про обсяг, форми і терміни подання річної фінансової і статистичної звітності. Постанова Правління Укоопспілки від 13.12.2003 р. № 400 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://cons.parus.ua/>.

5. Про обсяг, форми і терміни подання річної фінансової і статистичної звітності. Постанова Правління Укоопспілки від 17.12.2008 р. № 321 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://cons.parus.ua/>.

6. Про внутрісистемну звітність. Постанова Правління Укоопспілки від 28.12.2011 р. №478 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.

7. Про спеціалізовану статистичну звітність. Постанова Правління Укоопспілки від 10.02.2015 р. № 1 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.

8. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації України за 1990-2014 роки // Офіційний сайт Укркоопспілки // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.coop.com.ua/ua/content/virobnictvo>.

9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 року № 996 – XIV (редакція від 30.09.2015р.) // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>.

10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (редакція станом на 01.04.2016 р.) // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>.

11. Словник української мови // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ukrlit.org/slovnuk/slovnuk_ukrainskoi_movu_v_11_tomakh.

12. Катренко А. В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації / А. В. Катренко. - Львів: «Новий світ-2000». – 424 с.

13. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 р. № 2265-ХІІ (редакція від 09.12.2012 р.) // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

Аннотація

Степан Кошкарів

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ МНОГОУРОВНЕВОЙ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ, ЕЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ СООТВЕТСТВИЕ СОВРЕМЕННЫМ ЕВРОПЕЙСКИМ ТРЕБОВАНИЯМ

Более чем у 120 странах мира используют международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и Международные стандарты бухгалтерского учета (МСБУ). Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС обязывает Украину к Эвроконвергенции учета и отчетности. С 2012 года для некоторых субъектов хозяйствования введено обязательное, а для других – пока что самостоятельное применение МСФО и МСБУ. Эта тенденция совпадает с настоятельной необходимостью потребительской кооперации Украины в реформировании ее информационной системы как ключевой составляющей ее эффективного менеджмента, успешного внедрения контроллинга. Начать это реформирование предлагается с внедрения МСФЗ и МСБУ.

Ключевые слова: евроинтеграция, реформирование кооперации, международные стандарты учета и отчетности, информационные ресурсы, контроллинг.

Summary

Stepan Koshkarov

FINANCIAL STATEMENTS MULTILEVEL SYSTEM OF CONSUMER COOPERATIVES IN UKRAINE, ITS INFORMATION CORRESPONDING TO MODERN EUROPEAN REQUIREMENTS

More than 120 countries use the International Financial Reporting Standards (IFRS) and the International Accounting Standards (IAS). The Association Agreement between Ukraine and the EU obliges Ukraine to Eurokonvergenstii accounting. Since 2012, for some entities have been introduced compulsory, but for others - is that self-application of IFRS and INBO. This trend coincides with the imperative necessity of the consumer cooperation of Ukraine to reform its information system as a key component of its promises more effective management, successful implementation of the controlling. Post this reform is offered with the introduction of MSFZ and IAS.

Keywords: European integration, reforming of the cooperation, international accounting and reporting standards, information resources, controlling.

© Марусяк Н. Л., 2016

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИКОРДОННОЇ ТЕРИТОРІЇ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розглянено проблеми та перспективи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств прикордонної території західного регіону в умовах інтеграції України у європейське ринкове середовище.

Ключові слова: фінансове забезпечення, інвестиційна діяльність, фінансування інвестицій.

Постановка проблеми. Тенденції в сучасній економіці характеризуються процесами оновлення виробництва, появою нових товарів, підвищенням рівня послуг, що надаються. усі сфери життєдіяльності знаходяться під впливом науково-технічного прогресу, що вимагає відповідного розвитку суб'єктів господарювання. Поглиблення інтеграційних процесів і вихід на світовий ринок поставили перед вітчизняним товаровиробником завдання утримання конкурентної позиції, що у сучасному економічному середовищі вимагає активізації інвестиційної діяльності підприємства як провідного напрямку підвищення ефективності їх функціонування. Однією із найважливіших проблем при здійсненні інвестиційної діяльності є її фінансове забезпечення, яке має забезпечити реалізацію інвестиційних проектів у запланованому обсязі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі широко і ґрунтовно висвітлюються питання фінансування інвестиційної діяльності. Значний внесок в теоретичні і практичні дослідження інвестиційної діяльності підприємств здійснили вітчизняні вчені-економісти В. Геєц, Ю. Бажал, І. Єгоров, І. Корнілова, М. Крупка, С. Онишко та ін.[1-6]. Вони дослідили різні аспекти фінансового забезпечення інвестування, запропонували заходи щодо прискорення інвестиційної активності в економіці України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, як свідчить економічна практика, фінансове забезпечення інвестиційної діяльності розвитку підприємств окремого регіону вимагає враховувати регіональні особливості інвестиційної діяльності та можливості євроінтеграції, що зумовлює потребу в проведенні подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження стану та обґрунтування можливостей та перспектив фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств прикордонної території західного регіону в умовах інтеграції України у європейське ринкове середовище.

Викладення основного матеріалу дослідження. З 1 січня 2016 року набули чинності статті Угоди про асоціацію між Україною, Європейським Союзом та його країнами-членами щодо торгівлі та пов'язаних

питань. Зона вільної торгівлі між Україною і ЄС чинитиме додатковий конкурентний тиск на українські підприємства, але водночас пропонуватиме нові можливості для залучення інвестицій, технологічної модернізації та виходу на європейські та міжнародні ринки.

У цих умовах адаптація українських підприємств до нових реалій, які орієнтується переважно на виробництво низькотехнологічної продукції, або продукції яка не відповідає міжнародним стандартам якості, набуває особливої важливості. Суб'єктам підприємницької діяльності важко буде утриматися на власному ринку або вийти на нові. Це потребує, у першу чергу, фінансових ресурсів, пошуку нових можливостей розвитку, у тому числі для виходу на зовнішні ринки й нарощування експорту. Зона вільної торгівлі з Європейським Союзом відкриває перед Україною великі можливості, однак для їхнього використання українському бізнесу необхідно адаптуватися до європейських правил і полегшити доступ до міжнародного фінансування.

Українським підприємствам, в тому числі малим та середнім, що працюють на внутрішній ринок, варто оцінити нові обставини й нові можливості та подумати як про розвиток свого бізнесу загалом, так і про вихід на зовнішні ринки зокрема. Адже амбітний бізнес має прагнути до диверсифікації джерел постачання та каналів збуту, до максимізації і прибутків та мінімізації ризиків [7, с. 11].

Із запровадженням зони вільної торгівлі далеко не всі бар'єри усунені для експорту вітчизняної продукції. До таких бар'єрів можна віднести як мовно-культурні бар'єри, технологічну відсталість виробництва, нестачу загальної підприємницької культури, так і обмеженість фінансових ресурсів, які необхідні для освоєння нових ринків. Всестороннє і комплексне посилення конкурентних позицій вітчизняних підприємств можливіше при достатньому фінансовому забезпеченні їх інвестиційної діяльності. Для зростання її обсягу існує ряд перешкод.

Одна з них – це низький платоспроможний попит населення внаслідок невисокого рівня соціально-економічного розвитку прикордонної території західного регіону, зокрема Чернівецької області. Так, у лютому 2016 р.

середня заробітна плата працівників становила 3249 грн., вона менше середньої заробітної плати в країні за цей же період на 41% (на 1336 грн.) [8].

Також зазначимо, що у Чернівецькій області основна частина суб'єктів господарювання представлена малими та середніми підприємствами, яким важче залучити зовнішні ресурси для інвестиційної діяльності. Так, на початок 2015 р. в області діяло 4065 підприємств: 1 велике, 157 середніх та 3897 малих, з яких 3286 мікропідприємств [8]. Звичайно, відсутність крупних інвесторів, які були б забезпечені власними фінансовими ресурсами обмежує інвестиційний розвиток області. Серед причин низького рівня припливу інвестицій у регіон можна зазначити нерозвинуту соціально-економічну інфраструктуру. Це в першу чергу транспортні розв'язки і шляхи, об'єкти придорожнього сервісу, стан яких у області є незадовільним.

У Чернівецькій області відсутня належна державна підтримка інвестиційної діяльності на регіональному рівні, відсутня чітка координація зусиль державних органів з ефективного використання внутрішніх ресурсів та із залучення зовнішніх ресурсів для економічного зростання регіону. Зокрема немає механізму реалізації регіональних бізнес-ідей, їх просування та інформаційна підтримка здійснюється в недостатній мірі. Місцевими органами влади не ведеться діяльність з пошуку, планування і часткової чи повної передпроектної підготовки потенційних інвестиційних проектів. Не повною мірою здійснюється поширення інвестиційних пропозицій в спеціалізованих виданнях, у т. ч. за допомогою інтернет-ресурсів, виставково-ярмаркових заходів, бізнес-форумів, спеціалізованих веб-порталів, співпраці з інвестиційними та консалтинговими компаніями, міжнародними і вітчизняними інвестиційними фондами та фінансово-кредитними установами.

В сучасних умовах, що характеризуються дефіцитом фінансових ресурсів, власний капітал підприємств займає значну долю у фінансуванні інвестицій Чернівецької області. При цьому основними джерелами фінансування виступають амортизаційні відрахування та нерозподілений прибуток. Проте доволі рідко підприємство, що вирішило реалізувати капіталомісткий інвестиційний проект, спроможне фінансувати його лише за рахунок власного капіталу. Обмеженість цього джерела для розширення масштабів інвестиційної діяльності обумовлює необхідність ефективного поєднання різних джерел фінансування інвестиційних процесів. Відповідно, важливим у формуванні інвестиційних ресурсів підприємства є поєднання внутрішніх та зовнішніх джерел, що можуть бути спрямовані на фінансове забезпечення інвестиційної діяльності. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності за рахунок різних

джерел є важливою складовою розвитку підприємств прикордонних територій західного регіону.

Відзначимо, що в регіоні й надалі серед джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства залишається мізерною частка банківського кредитування. Це пояснюється високою вартістю згаданого джерела, що ускладнює його залучення для фінансування інвестиційної діяльності, особливо для низькорентабельних підприємств, які неспроможні отримувати довгострокові кредити для технологічної модернізації. У сучасних економічних умовах практика використання банківського кредиту досить ризикова для суб'єктів підприємництва.

Полегшити доступ до фінансування інвестицій у середньому та малому бізнесі може програма Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) «Кредити для МСП і підприємств середнього рівня капіталізації». В Україні програма виконується через банки-посередники: Ощадбанк, Укресімбанк та УніКредитбанк. Аналогічно, в Україні надає кредити для розвитку мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) Німецько-український фонд (НУФ). Фонд має ряд своїх кредитних програм, які реалізуються через комерційні банки-партнери: ПроКредит банк, Мегабанк, Укргазбанк, Міжнародний інвестиційний банк. За програмою мікрокредитування та програмою рефінансування заходів з підтримки системи кредитування в сільській місцевості ставка за кредитом є ринковою, і визначається банком-партнером. За пільговою програмою кредитування ММСП за пріоритетними галузевими напрямками ставка визначається на базі облікової ставки НБУ та фіксованої відсоткової добавки. Але в існуючих економічних умовах вартість кредитів, що надається цими кредитними організаціями, досить висока для підприємств області, що мають низькі показники рентабельності.

Отже, основним фактором гальмування інвестиційної діяльності регіону є фінансові обмеження, що пов'язано з недостатнім обсягом власних фінансових ресурсів та складністю із залучення зовнішніх фінансових ресурсів. огляду на це, ряд міжнародних інституцій адмініструє постійно діючі фінансові та кредитні програми для підприємств в Україні, використання яких більш вигідне, ніж користування кредитами на ринку. Окрім того, міжнародна допомога надається у галузі консалтингу.

Запровадження зони вільної торгівлі, що вплинуло не лише на українських експортерів до ЄС, але на всі компанії в Україні, спричинило зміни у внутрішньому бізнес-середовищі у відповідності до стандартів ЄС. Реагуючи на ці зміни, що можуть становити виклик для малих і середніх підприємств, яким необхідно більше знань та навичок і більше фінансових ресурсів

для адаптації Європейська Комісія спільно з ЄБРР, ЄІБ запровадили проект ЄС «Інструмент поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі». Інструмент ПВЗВТ для малих та середніх підприємств отримує приблизно 200 мільйонів євро в грантах з бюджету ЄС [9]. Очікується, що цей внесок матиме наслідком принаймні 2 мільярди євро нових інвестицій у трьох країнах (Україні, Молдові, Грузії), які будуть фінансуватися переважно новими кредитами, що підтримуватимуться цим інструментом. Інвестиції, що пов'язані з ПВЗВТ мають бути спрямовані на підвищення конкурентоспроможності включати інвестиції, що поєднують покращення продуктивності й ресурсоефективності, наближаючи кращі європейські практики і стандарти, і одночасно знаходяться у відповідності до національних зобов'язань із ПВЗВТ.

Крім цього, в Україні, внаслідок посилення інтеграційних процесів, збільшуються можливості вітчизняного бізнесу користуватися усіма перевагами найбільш важливих галузевих програм ЄС на рівних правах з підприємствами країн-членів ЄС. Так, у березні 2015 року було укладено Угоду з Європейської Комісії про участь України у програмі ЄС в галузі досліджень та інновацій «Горизонт 2020», бюджет якої складає близько 80 млрд. євро. Це означає, інноваційні підприємства та кластери мають доступ до усіх компонентів та фінансових ресурсів програми. Програма має п'ять типів проектів, що пропонують грантове фінансування, один з яких це проекти типу SME Instrument спрямовані «на всі типи підприємств середнього і малого бізнесу, які мають чіткі наміри розвиватися, рости і інтернаціоналізуватися» [10]. Для підприємств, які пройдуть конкурс, на першому етапі передбачається фінансування оцінки здійсненності для перевірки життєздатності запропонованої концепції, одноразово виплачується сума 50 000 євро, на другому етапі – 70% допустимих витрат пов'язаних з демонстрацією, випробуванням, створенням прототипу, створенням дослідного зразка, масштабуванням продукту, створенням зменшеного продукту, проектуванням і створенням ринкового зразка. На третьому етапі проекти типу SME Instrument сприяють отриманню доступу до державного та приватного ризикового капіталу [10]. Учасниками програми SME Instrument в рамках «Горизонт 2020» можуть стати як одне підприємство, так і консорціум підприємств, як мінімум одне з яких зареєстровано в країні-члені ЄС або асоційованої країні. Оскільки Чернівецька область межує з Румунією, у підприємств цієї території є переваги у співпраці з підприємствами країн-членів ЄС для можливості отримати фінансування програми SME Instrument.

Україна бере участь і у іншій важливій програмі ЄС у галузі підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств «КОСМЕ» (доступний для нас бюджет складатиме близько 800 млн. євро до 2020 року). Мета програми - полегшити малому та середньому бізнесу доступ до гарантій, кредитів та акціонерного капіталу. Україна поки що приєдналася до нефінансової частини програми. Вітчизняним підприємствам доступні 25 проектів, що діють у трьох напрямках: спрощення виходу на зовнішні ринки, підтримка конкурентоспроможності, формування культури ведення бізнесу. Найбільша підпрограма «КОСМЕ» - Європейська мережа EEN (Enterprise Europe Network), що охоплює 65 країн, де працюють більш ніж 600 бізнес-асоціацій – фінансових і тих, що спеціалізуються на трансфері технологій. До цієї мережі також входять більш ніж 2,5 млн. компаній учасниць, більш ніж 16 тисяч технологічних розробок та бізнес-пропозицій [11]. Українські підприємства отримали доступ до Європейської мережі, що дозволяє знаходити партнерів у 65 країнах, брати участь у трансфертах технологій, шукати закордонних інвесторів для виходу на ринок з новою продукцією.

Для держави участь у таких проектах не є безкоштовною та передбачає щорічну сплату урядом фінансових внесків. А тому важливо, щоб вітчизняні підприємства активно використовували переваги, надані за рахунок українських платників податків.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інтеграція економіки України у європейський економічний простір надає вітчизняним суб'єктам підприємництва масу нових можливостей. Але, на сьогодні, більшість з них не готові до конкуренції з європейськими підприємствами та виходу на європейські ринки, так як не відповідають діючим там нормам та обмежені у фінансових ресурсах. Особливо це стосується малих та середніх підприємств, якими представлено бізнес Чернівецької області. Але у Європі такий бізнес є основою економічної стабільності, що найбільш динамічно розвивається та створює нові робочі місця. Для підтримки малим та середнім підприємствам європейські організації надають можливість участі у різноманітних програмах. Але суб'єктам підприємництва потрібно вміти показувати свої переваги та здібності щоб отримати грантове фінансування. Це неможливо без допомоги органів місцевої влади в рамках організації бізнес-консультацій, налагодження співпраці з представництвами ЄС в Україні, спрощення механізму створення підприємства та сприяння реалізації бізнес-ідеї. Ефективна підтримка з боку місцевих органів влади дозволить створити сприятливе середовище для поступової інтеграції регіональних суб'єктів підприємництва до внутрішнього ринку ЄС, залучення інвестицій,

створення нових робочих місць та, як наслідок, підвищення рівня життя населення.

Список використаних джерел

1. Геєц В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєц, В. П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
2. Бажал Ю. Фінансове забезпечення інновацій / Ю. Бажал // Фінанси України. – 2004.- № 4. – С.142-144.
3. Єгоров І. Ю. «Інноваційна Україна -2020»: основні положення національної доповіді / І. Ю. Єгоров // Економіка України. – 2015. - №9 - С. 4-18.
4. Корнілова І. Світовий досвід фінансової підтримки інноваційного розвитку / І. Корнілова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка .- 2014. —№ 8(161). - С.30-36.
5. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів. – 2001. – 608 с.
6. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку / С. В. Онишко // Монографія . – Ірпінь: Національна академія ДПС України. 2004. – 434 с.
7. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу та вихід на нові ринки європейського союзу. - 2015. - 370 с .[Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.rtp.com.ua/sites/default/files/vyhid_na_rynk_u_es1.pdf
8. Офіційний сайт Головного управління статистики в Чернівецькій області [Електронний ресурс]. - Режим доступу :<http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>.
9. Бізнес по європейськи: путівник для малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: uroa-torgivlia.org.ua/sme_help/.
10. Національний контактний пункт програми Горизонт 2020 в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ncp.khai.edu/uk/site/h2020-project-types.html>.
11. Програма COSME: что ЕС предложит украинскому бизнесу [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [<http://biz.liga.net/svoe-biznes/all/novosti/3214422-programma-cosme-cto-es-predlozhit-ukrainskomu-biznesu.htm>].

Аннотация

Наталія Марусяк

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИГРАНИЧНОЙ ТЕРРИТОРИИ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Рассмотрены проблемы и перспективы финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий приграничной территории западного региона в условиях интеграции Украины в европейскую рыночную среду.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, инвестиционная деятельность, финансирование инвестиций.

Summary

Natalya Marusyak

FINANCIAL PROVISION INVESTING ACTIVITIES OF ENTERPRISES BORDER TERRITORY OF THE WESTERN REGION IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

Problems and prospects of financial provision investing activities of enterprises border territory of the western region in the integration of Ukraine into the European market environment are considered.

Keywords: financial provision, investing activities, financing of investments.

© Приймак С.А., 2016

Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено процес формування та розвитку системи захисту прав споживачів депозитних послуг в нашій країні. Основна увага зосереджена на вивчення позитивних і негативних сторін цієї системи, її нормативно-правового забезпечення, функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Коротко проаналізовано зміни, які відбувалися в банківській системі і на депозитного ринку України протягом останніх років, стан довіри населення країни до державних і комерційних банків. Запропоновано заходи поліпшення захисту прав вкладників банків і підвищення рівня довіри до них українських громадян.

Ключові слова: банківська система, депозитні послуги, депозитний ринок, система захисту прав споживачів, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Постановка проблеми. Низка негативних зовнішніх і внутрішніх чинників, які останнім часом мали суттєвий вплив на економіку України, привели до того, що на сьогодні їй притаманні всі ознаки фінансової кризової ситуації. Разом з всією економікою країни у скрутній ситуації опинилась банківська система України. Різке скорочення протягом 2014-2015 рр. кількості банків в нашій країні, різноманітні зловживання у приватних банках та інші причини призвели до суттєвого падіння довіри населення до їхньої діяльності, наслідком чого стало майже панічне закриття багатьма особами як гривневих, так і валютних депозитних рахунків, що ще більше ускладнило ситуацію на ринку банківських послуг.

Посиленню цих процесів сприяли боргова і валютна кризи в країні. Щоб захистити свої гривневі заощадження люди, старалися вкладати їх у валюту, нерухомість, товари довгострокового користування та ін. У результаті ресурси вітчизняних банків зменшувались, деякі з них банкрутували, а економіка країни втрачала можливість отримання інвестицій на свій розвиток.

Скорочення кількості банків призвело до збільшення навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), фінансова стійкість якого суттєво знизилася. Для покриття виплат гарантованої суми відшкодування вкладникам збанкрутілих банків страхових внесків у цей фонд перестало вистачати. Виникли і деякі інші проблеми в питанні захисту прав споживачів на депозитному ринку України. З оглянутого політика нашої держави щодо захисту прав власників депозитних вкладів потребує удосконалення, виникає необхідність у детальному аналізі стану цього ринку і виробленні рекомендацій щодо поліпшення ситуації на ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стосовно дослідження науковцями даної проблематики, то слід вказати на недостатність її вивчення вітчизняними і зарубіжними дослідниками. Якщо проблемам захисту прав всіх споживачів присвячено значна кількість публікацій, то захисту прав споживачів на ринку фінансових, а особливо банківських чидепозитних послуг – досить невелика кількість. Серед таких наукових праць можна вказати на результати дослідження І. Аванесової,

яка вивчає елементи, постулати та напрями формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг [1]. У [2] проаналізовано характерні особливості впровадження і використання механізмів захисту прав споживачів фінансових послуг. Вивченню правових засад захисту прав споживачів фінансових послуг присвячені наукові дослідження Слободян О. [3]. Нова ідеологія соціального захисту клієнтів банків, яку розуміють вже не в дусі добродійності, а на рівні технологічних основ бізнесу розглянута в науковій праці [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на це, потрібні наукові дослідження, які стосуються вивчення системи захисту прав споживачів депозитних послуг, її діагностики і вироблення рішень щодо її удосконалення.

Формування цілей статті. Метою даної роботи є дослідження формування та розвитку системи захисту прав споживачів на депозитному ринку України, розроблення рекомендацій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. З розвитком світової банківської системи змінюються ідеологія її регулювання. Якщо раніше науковці і практики сприймали банки і їхніх клієнтів як рівні контрагенти, то з часом почала збільшуватися кількість прихильників нової ідеї – соціального захисту споживачів банківських послуг.

Вважалося, що для вирішення багатьох проблем, які виникають в процесі функціонування банківської системи потрібно покращувати фінансову грамотність споживачів на ринку банківських послуг. Грамотний громадянин, який обізнаний з законодавством у сфері банківництва, зможе при потребі за себе постояти і при виникненні будь-яких екстрених ситуацій не дасть себе скривдити. Однак практика показує інше. По-перше, практично неможливо ідеально оволодіти всіма потрібними знаннями всім клієнтам банків.

По-друге, можливі ситуації, коли навіть компетентному банківському клієнту не вдасться вийти з неї без фінансових втрат, він нічим не зможе зарадити для її вирішення на свою користь. До таких ситуацій відносяться, наприклад, кризи, банкрутство банків тощо. Банки мають дбати про соціальний захист своїх

вкладників, щоб клієнти не втратили довіри до них в будь-якій ситуації.

Слід зауважити, що в багатьох країнах вирішенню цього питання приділяється значна увага. Україна теж не стоїть осторонь цих процесів. Основну роль в системі соціального захисту споживачів на ринку депозитних послуг нашої країни відіграє ФГВФО (далі Фонд), який також опікується виведенням з ринку неплатоспроможних банків.

Фактично формування системи соціального захисту вкладників банків в нашій країні розпочалося з підписання Президентом України Указу «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків» у 1998 р. Цим Указом було визначено порядок створення ФГВФО, його функції, джерела коштів і їх використання, а також регламентовано відшкодування фізичній особі за її депозитним вкладом, у разі його недоступності, гарантовані кошти у розмірі вкладу, включаючи відсотки, але не більше п'ятисот гривень.

Верховна Рада України законодавчо закріпила цей Указ Президента 20 вересня 2001 р. прийнявши Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», який набув чинності 24 жовтня 2001 року і став законодавчою основою функціонування ФГВФО. Згідно цього Закону, максимальна сума гарантованого відшкодування коштів депозитному вкладнику за його вкладом, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання їх недоступності, становила 1200 гривень. Ця гранична сума відшкодування за вкладом після цього збільшувалась адміністративною радою Фонду 11 разів і на сьогодні становить 200 тис. грн. [5]. Це, на нашу думку, достатньо високий показник захисту прав споживачів на ринку депозитних послуг у сучасних кризових умовах функціонування банківської системи України.

Прийняттям вказаного Закону формування системи захисту прав вкладників українських банків не завершилося. Приймались нові закони і нормативні акти, у раніше прийняті закони вносились поправки, виконувались інші дії з удосконалення цієї системи. Зокрема, 23 лютого 2012 р. було прийнято (набув чинності 22 вересня 2012 р.) Закон України № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», яким надається більш повноваження ФГВФО щодо спеціальних функцій гарантування депозитних вкладів у банки, виведення з ринку банків, які є неплатоспроможними. Цей Закон визначає обов'язковість всіх банків бути членами вказаного фонду, якими вони стають при отриманні ліцензії на банківську діяльність.

Найболючіше питання для виконавчої дирекції ФГВФО протягом 2014-2015 рр. було наповнення Фонду фінансовими ресурсами. У 2016 р. ці ресурси зменшилися у порівнянні з 2015 р. на 2 788,6 млн грн. і на початок 2016 р. становили 14 084,4 млн грн. [5]. Найбільше коштів у цей фонд поступає від сплати банками – учасниками ФГВФО регулярного збору та від доходів, які отримані від інвестицій у державні

цінні папери. Для прикладу, станом на 01.01.2015 р. такі доходи склали відповідно 3 268,2 млрд грн. та 871,8 млрд грн. [6]. Крім вказаних джерел, згідно Статті 19 Закону «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», наповнення ФГВФО фінансовими ресурсами відбувається за рахунок початкових зборів та неустойки, що стягується з учасників цього фонду, доходів від нарахованих процентів за залишками коштів на відкритих у НБУ розрахункових рахунках Фонду.

Необхідність максимізації фінансових ресурсів Фонду, урахування можливих ризиків при використанні цих ресурсів, рівня фінансової стійкості банків – учасників ФГВФО, їх ощадливості, спонукає виконавчу дирекцію цього фонду здійснювати моніторинг стану української банківської системи і періодично корегувати порядок розрахунку регулярного збору банками – учасниками ФГВФО.

Наприклад, 02.07.2012 р. рішенням виконавчої дирекції ФГВФО було затверджено Положення про порядок розрахунку, нарахування і сплати зборів до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Згідно з цим Положення, розрахунок і нарахування щоквартального збору учасники Фонду повинні диференціювати за валютою вкладу. Базова річна ставка за вкладом в національній валюті встановлена у розмірі 0,5 відсотка бази нарахування та за вкладом в іноземній валюті – 0,8 відсотка. Ступінь ризику виконуваної депозитної політики кожен банк ураховує через використання у розрахунковій формулі коефіцієнтів диверсифікації для: розміру середньозваженої процентної ставки за залученими вкладом фізичних осіб; співвідношення середньоарифметичних залишків за вкладом фізичних осіб до середньоарифметичних залишків пасивів (ощадність банку); співвідношення вкладів фізичних осіб в іноземній валюті до вкладів фізичних осіб у національній валюті [7].

Для підвищення рівня фінансової стійкості ФГВФО, який різко знизився протягом 2014-2015 рр. держава вживала різноманітні заходи правової, фінансової та інформаційної політики для підтримки цього фонду. Зокрема, на основі прийнятого 04.07.2014 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи», було спрощено процедуру надання з бюджету фінансової допомоги ФГВФО для виплати компенсацій вкладникам банків, які стали неплатоспроможними.

Якщо протягом 2013 р. загальні витрати Фонду становили 2 144,0 млн грн., з яких виплати компенсацій вкладникам неплатоспроможних банків склали 1 185,5 млн грн, то у 2014 році ці суми збільшилися відповідно на 12 977,3 та 7274,0 млн грн. Основною причиною зростання витрат і зниження рівня фінансової стійкості ФГВФО було виведення з ринку впродовж 2014 року 33 банки. У результаті, в цьому році виник дефіцит ліквідності Фонду. Тому для здійснення виплат

гарантованої суми відшкодування вкладникам банків обсягом 20 315,1 млн грн. було залучено кредити НБУ у розмірі 10 197,5 млн грн. і кредитів у формі облігацій внутрішньої державної позики у сумі 10 117,6 млн грн. в обмін на вексель Фонду [6].

Ще гірша ситуація для ФГВФО настала у 2015 р., коли кошти, які були виплачені власникам депозитних вкладів неплатоспроможних банків станом на початок 2016 р. зросли на 57 470,3 млн грн і становили 65 929,8 млн грн., а на 01.03.2016 р. – 70 938,6 млн грн. [5]. Знову виникла потреба вмішатися державі. В результаті, фінансова підтримка цього фонду Мінфіном України у 2015 р. становила приблизно 21,5 млрд грн. [8]. Крім цього, ФГВФО, Мінфін і національний Банк України разом з МВФ і Європейським банком реконструкції та розвитку Світового банку розробили Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку», що був прийнятий Верховною Радою України 16 липня 2015 р. за № 629-VIII і який набув чинності 12 серпня 2015 р.

Законом № 629-VIII передбачено: скорочення з трьох місяців до одного тривалості виведення неплатоспроможного банку з ринку; незалежно від дати закінчення договору депозиту вкладник має отримати доступ до своїх вкладів не пізніше 20 днів з моменту введення тимчасової адміністрації (для банків, які мають більше як 500 000 клієнтських рахунків – 30 днів); більш конкретне формулювання умов віднесення банку до неплатоспроможних та поліпшення процедури виводу з ринку таких банків; поліпшення прозорості процесу ліквідації банку та удосконалення моніторингу клієнтської бази і операцій банку через залучення до цього кваліфікованого працівника ФГВФО ще на етапі виникнення у банку непереконливих проблем; усунення можливості зловживань і продажу неплатоспроможних банків фінансовим шахраям через запровадження у практику перевірку кваліфікації інвесторів [8].

Незважаючи на велику роботу в нашій країні, яка спрямована на захист прав споживачів на ринку депозитних послуг і підвищення рівня довіри до вітчизняних банків, ефект від неї у напрямку поліпшення довіри населення до стійкості української банківської системи ще мало помітний на практиці. Так, за даними соціологічних опитувань населення на кінець червня 2015 р. 76,5% українців повністю або у переважній більшості не довіряли вітчизняним банкам [10]. Така громадська думка сформувалась у зв'язку з активним виведення Національним Банком України з ринку неплатоспроможних банків. Адже від початку 2014 і до кінця 2015 року кількість банків у нашій країні зменшилася з 180 до 120 штук, причому 64 банки знаходилися у стадії ліквідації а в трьох працювала тимчасова адміністрація [11]. Причиною такого значного скорочення кількості банків стали суттєве ускладнення як політичної, так і економічної ситуації в країні,

військові дії з Росією, порушення цими банками багатьох законодавчих і нормативних актів, занадто низький рівень їхньої капіталізації і фінансової стійкості.

Такі дії НБУ миттєво позначилися на стані депозитного ринку країни. Додало нестабільності цьому ринку значне знецінення гривні, а також запроваджені НБУ ліміти на зняття готівки з валютного депозиту, які становили у гривневому еквіваленті 20 000 грн. на добу. Обсяги депозитних вкладів поменшали. Так, у 2014 і 2015 роках зміни цих обсягів відповідно становили (-5,4%) і (-3,4%). Скорочення депозитів фізичних осіб у різних валютах відбувалося неоднаково. За ці два роки відтік депозитів у гривні становив 26 млн. дол. США (76%), а в іноземній валюті – 13,8 млн. дол. США (60%) [11], що ще більше прилучилося до руйнації банківської системи України.

На незначну ефективність регуляторних заходів держави щодо поліпшення стійкості банківського сектора нашої країни вказують міжнародні порівняння. Для оцінювання рівня довіри населення України до її банків можна скористатись значенням восьмої складової показника Global Competitiveness Index (GCI – Індекс глобальної конкурентоспроможності), а саме складової «Надійність і довіра банківської системи». Ця складова формується з трьох показників, згідно яких визначається рейтинг країни серед всіх досліджуваних країн: 1) стійкість банків; 2) регулювання, спрямоване на підвищення безпеки; 3) захист прав вкладників та кредиторів.

На основі значень індексу GCI 2015-2016 серед 140 країн світу за значенням першого з цих показників (Стійкість банків) Україна посідала останнє 140-е місце, за значенням другого показника – 135-е місце і за величиною показника «Захист прав вкладників та кредиторів» – сімнадцяте місце. Якщо за третім з цих показників Україна виглядає досить пристойно серед міжнародної спільноти, що вказує на значну роботу державних інституцій з формування законодавчої бази по захисту прав споживачів банківських послуг, то за першими двома з цих індексів наша країна не просто відстає від інших світових країн, а становить її катастрофічне.

На те, що банківська система України посіла останнє місце серед таких систем інших країн світу за рівнем її стійкості вплинули як зовнішні, так і внутрішні чинники. До перших з них можна віднести суттєве зменшення величини валового внутрішнього продукту, зменшення закордонних інвестицій, висока інфляція, девальвація гривні, дефіцит позичальників, політичні конфлікти та військові дії. Серед внутрішніх проблем можна назвати обмаль власного капіталу, значна кількість невідкритих страхових резервів ризикових операцій, токсичні активи, втрата філій в Криму і на територіях, де проводяться військові операції, зловживання керівництва банків тощо.

Отже, з виконаного аналізу можна зробити висновок про проведену значну роботу державними органами з розроблення й

оперативного корегування нормативно-правових актів захисту прав споживачів на депозитному ринку України, виконання відповідних зобов'язань банками перед майже стовідсотковою кількістю їхніх вкладників. Проте рівень довіри громадян до банків надто низький. У зв'язку з цим доцільно поліпшити регулювання та нагляд за банківським сектором нашої країни. Для оперативного виявлення проблемних ситуацій в діяльності банків треба підвищити якість їхнього моніторингу, зокрема, запровадити розроблені науковцями найновіші методи раннього реагування таких ситуацій. Щоб уникнути переходу банківської системи України у якийсь із небажаних станів, варто оновити використовувані методики оцінювання ризикової діяльності банків, удосконалити процедуру ліквідації банків, посилити відповідальність посадових осіб, які причетні до виконання банківського нагляду та банкрутства банків, за зловживання при виконанні своїх службових обов'язків. Разом з цим треба розробити та впровадити низку заходів для

підвищення рівня стійкості ФГВФО, реалізація яких поверне населення обличчям до банків і змінить на краще ситуацію на депозитному ринку нашої країни.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В Україні проводиться значна робота з поліпшення системи захисту прав споживачів депозитних послуг, зокрема, сформовано Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, розроблено його нормативно-правове забезпечення, впроваджено інші заходи для гарантування захисту депозитних вкладів. Однак, рівень довіри населення до банківської системи ще досить низький, що вказує на необхідність посилення роботи держави у напрямку поліпшення цієї ситуації. Впровадження запропонованих нами шляхів удосконалення системи захисту прав вкладників банків сприятиме відновленню довіри населення до банків та збільшенню кількості внутрішніх інвесторів, щоб стимулювати економічне пожвавлення в Україні.

Список використаних джерел

1. Аванесова І. Постулати захисту прав споживачів фінансових послуг / Ірина Аванесова // Вісник КНТФУ. – 2012. – № 1. – С. 56-65.
2. Салвакасов Т. Б. Основные механизмы защиты прав потребителей финансовых услуг / Салвакасов Т. Б. // Молодой ученый. – 2014. – №5. – С. 311-314.
3. Слободян О. Правові засади захисту прав споживачів фінансових послуг / Олександр Слободян // Юридична Україна. – 2013. – № 11. С. 43-48.
4. Мірошніченко О. Регуляторні методи захисту прав споживачів банківських послуг в контексті світової фінансової кризи / Мірошніченко О. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/117.htm
5. Статистика ФГВФО. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua.htm>.
6. Річний звіт ФГВФО за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua.htm>.
7. Положення про порядок розрахунку, нарахування і сплати зборів до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, затвердженого Рішенням

виконавчої дирекції ФГВФО від 02.07.2012. – №1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua.htm>.

8. Очимовская Т. Константин Ворущилин: У большинства украинских заемщиков ментальность кидаль // Деловая столица. – 30.11.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsnews.ua>.

9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку: Закон України від 16.07.2015 № 629-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>.

10. Акимова И., Комаров В. Банки Украины: как выбраться из петли недоверия. 11.12.2015, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/banki-ukrainv-kak-vvbratsva-iz-petli-nedoveriva-vvhod-iz-bankovskogo-krizisa-kak-razorvat-krug-nedoveriya-.html>.

11. Банківська статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>

Аннотация

София Приймак

ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА ДЕПОЗИТНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Исследован процесс формирования и развития системы защиты прав потребителей депозитных услуг в нашей стране. Основное внимание сосредоточено на изучение положительных и отрицательных сторон этой системы, ее нормативно-правового обеспечения, функционирования Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Кратко проанализированы изменения, которые происходили в банковской системе и на депозитном рынке Украины в последние годы, состояние доверия населения страны к государственному и коммерческому банкам. Предложены меры улучшения защиты прав вкладчиков банков и повышение уровня доверия к ним украинских граждан.

Ключевые слова: банковская система, депозитные услуги, депозитный рынок, система защиты прав потребителей, Фонд гарантирования вкладов физических лиц.

Summary

Sofia Pryimak

CONSUMER PROTECTION ON THE DEPOSIT MARKET IN UKRAINE

The process of formation and development of consumer protection deposit services in the country. The main focus is on studying the positive and negative aspects of the system, its legal security, the functioning of the Deposit Guarantee Fund of individuals. Brief analysis of the changes taking place in the banking system and deposit market in Ukraine in recent years, the state of confidence of the population to the statist and commercial banks. The measures better protect the rights of depositors and enhance trust in them Ukrainian citizens.

Keywords: banking, deposit services, deposit market, consumer protection, the Fund Deposit Guarantee.

© Коваленко О.С., 2016

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ

**ЗАЛУЧЕНІ КОШТИ – ОСНОВА РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКУ:
ПРАКТИКА УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ**

Досліджено питання ролі залучених коштів в структурі ресурсів українських банків. Розглянуто склад основних елементів, які формують залучені кошти банку, та їх характеристику. Досліджено стан та виявлено основні тенденції, що преважують на депозитному ринку України. Виходячи з проаналізованого матеріалу сформовано пропозиції щодо покращення умов залучення коштів клієнтів банками та стабілізації ситуації на депозитному ринку України.

Ключові слова: залучені кошти, банк, депозит, ринок депозитів, депозитні та ощадні сертифікати, поточний рахунок, ресурсна база банку, власний капітал, банківські ресурси.

Постановка проблеми. Специфічність діяльності банківських установ зумовлює особливу структуру ресурсної бази, вагомою часткою якої є залучені кошти. Власний капітал банку відіграє важливу роль на початковому етапі існування банку, виконує захисну, оперативну та регулюючу функції. В процесі здійснення діяльності на перше місце виходить залучений капітал, від ефективності управління яким залежить фінансовий результат діяльності та фінансова стійкість банку. Винятково важлива роль залучених коштів та ринку депозитів як їх основного джерела в господарській діяльності банку зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ресурсної бази загалом та залучених коштів зокрема займалася значна кількість відомих українських науковців. Вчені сформували теоретичну базу, вивчали практичні аспекти управління залученими коштами як на прикладі України, так і країн Європи. До них належать Мороз А.М.[5], Савлук М.І.[5], Примостка Л.О.[4].

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідження ролі залучених коштів в структурі ресурсної бази банку, аналіз стану та основних тенденцій на депозитному ринку України, який виступає джерелом залучених коштів; вироблення пропозицій щодо підвищення ефективності залучення коштів клієнтів банками та стабілізації депозитного ринку України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ресурси банків, залежно від способу їх формування, поділяються на власні, запозичені та залучені кошти. Власний капітал банку відіграє важливу роль на початковому етапі існування банку, виконує захисну, оперативну та регулюючу функції. Запозичення здійснюються в окремих випадках на міжбанківському ринку. В процесі здійснення банківської діяльності на перше місце виходить

залучений капітал, від ефективності управління яким залежить фінансовий стан банківської установи.

Трактування поняття залучених ресурсів вченими має суттєві відмінності. Л.С. Кутідзе відзначає, що «Депозитні залучені ресурси – кошти, внесені в банк фізичними і юридичними особами на певні рахунки і використані ними відповідно до режиму рахунка і банківського законодавства» [3].

А.В. Демківський трактує залучені кошти банку як сукупність коштів, які акумулюються банком на різних рахунках клієнтів у вигляді депозитів, або придбані на грошовому ринку міжбанківські кредити чи централізовані ресурси [2]. Звідси, до залучених коштів автор відносить й кредитні ресурси, акумульовані на міжбанківському кредитному ринку, що дещо суперечить загальній практиці.

У підручнику «Гроші та кредит» М.І. Савлук дає таке визначення поняттю «залучені кошти банку»: це сукупність коштів на поточних, депозитних та інших рахунках банківських клієнтів (юридичних і фізичних осіб), на рахунках громадських організацій, різноманітних суспільних фондів, які розміщуються в активи з метою отримання прибутку чи забезпечення ліквідності банку [5].

Отже, на основі вищевказаного під залученими коштами ми розуміємо тимчасово вільні кошти вкладників – економічних суб'єктів (в національній та іноземній валютах), які мобілізовані банком на певних умовах і на визначений термін, чи до запитання.

Залучені кошти є найбільш значною частиною пасивів банку, яка в кілька разів перевищує його власні кошти. Фактично залучені кошти — це основне джерело формування ресурсів комерційного банку, які спрямовуються на проведення активних операцій [4]. Виходячи з банківської практики в Україні в середньому обсяг залучених коштів в 3-3,5 рази перевищує власний капітал (Таб. 1). Чим вищий даний показник, тим більш ризикована діяльність банку.

Співвідношення залучених коштів та власного капіталу

	01.01.10	01.07.10	01.01.11	01.07.11	01.01.12	01.07.12	01.01.13	01.07.13	01.01.14	01.07.14	01.01.15	01.07.15
Власний капітал банку, млрд. грн.	120	127	146	148	155	164	170	176	193	178	148	140**
Кошти клієнтів, млрд. грн.	350	383	439	500	525	543	598	650	703	691	718	689
Перевищення коштів клієнтів над власним капіталом банку, разів	2.91	3.02	3.01	3.38	3.38	3.31	3.51	3.69	3.65	3.88	4.85	4.93

*Джерело: Власні розрахунки на основі [1].

**З 01.04.2015 фінансова звітність, яка подається НБУ, розбивається на звітність платоспроможних і неплатоспроможних банків. На 01.07.2015 береться інформація лише платоспроможних банків.

Важливу роль залучених коштів, як ресурсної складової, підтверджують наведені дані.

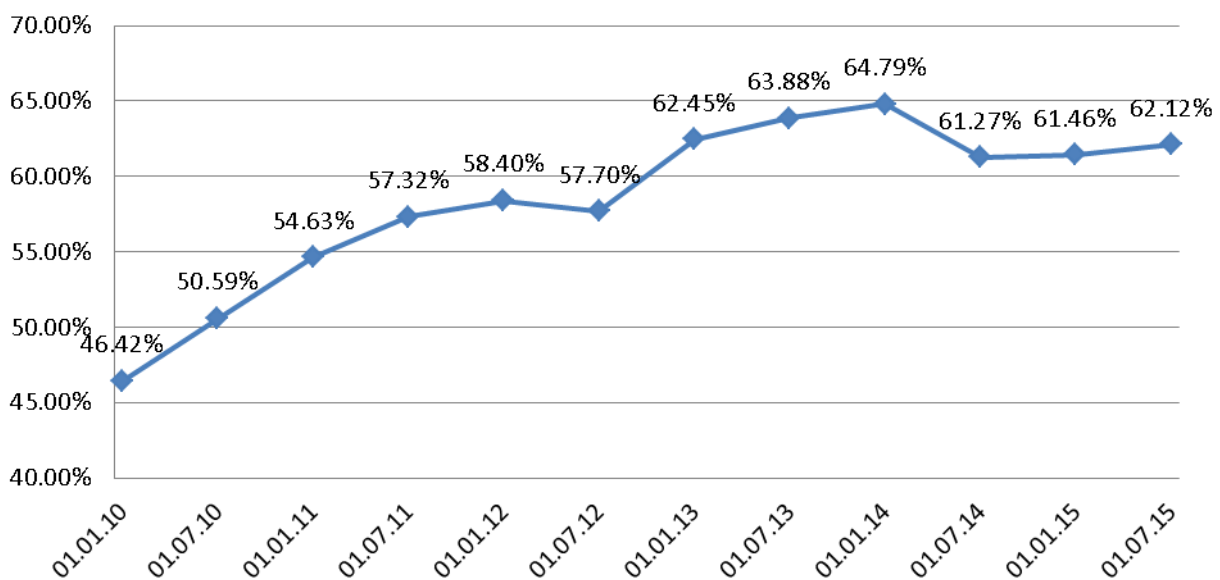


Рис. 1. Частка залучених коштів клієнтів у зобов'язаннях банківської системи, % (на основі даних [1])

До залучених коштів банку належать (як в національній, так і в іноземній валютах):

- залишки коштів на поточних рахунках;
- вклади до запитання;
- строкові вклади фізичних і юридичних осіб;
- кошти, акумульовані шляхом випуску депозитних та ощадних сертифікатів.

Формування банками ресурсної бази шляхом залучення коштів є основою діяльності комерційних банків, оскільки залучені ресурси відіграють основну роль в проведенні активних операцій банківських установ. За рахунок залучених коштів формуються активи банку з метою отримання прибутку.

Постійні зміни економічного стану як окремого банку, так і ринку загалом, потребує управління залученими коштами, що передбачає контроль за двома основними параметрами – обсягом та ціною ресурсів. Оптимальне співвідношення забезпечує як прийнятний рівень ефективності діяльності банку, так і фінансову стійкість.

Кошти на поточних рахунках та вклади до запитання є нестабільними ресурсами, що обмежує можливість їх використання банком для позичкових та інвестиційних операцій. Управління цими ресурсами вимагає додаткових зусиль та вмінь. Однак це й найбільш дешеві ресурси, які банк може залучити на ринку. Як правило, за кошти, що знаходяться на поточних рахунках, не

нараховується відсоток (або є мінімальним). У зв'язку з цим банки намагаються залучити даний ресурс шляхом надання додаткових супутніх послуг.

Найбільш стабільним ресурсом є строкові кошти, залучені банківськими установами. Строкові кошти (строкові депозити/вклади) – це кошти, які залучаються банком на тривалий період часу. В [5] до строкових відносяться кошти, що залучаються на термін, не менше одного місяця. Строкові кошти найбільш бажаний ресурс для банків, оскільки дозволяють з високою точністю планувати діяльність. Однак при цьому строкові депозити є досить дорогим ресурсом.

Залучені кошти дешевший ресурс у порівнянні з кредитами. Саме тому банки проводять активну політику в напрямку залучення коштів від населення та юридичних осіб. До того ж в умовах низького розвитку українського міжбанківського ринку отримання кредитів від інших банків не завжди можливе та проблемне. Особливо це

завдання ускладнюється в умовах економічної нестабільності, девальвації національної валюти та банкрутства банків, що яскраво спостерігалось в 2014 та на початку 2015 року. Банки звертаються на міжбанківських ринку лише в разі необхідності. Для банків-партнерів це виступає своєрідним повідомленням про стан речей в їхнього контрагента, що також впливає на діяльність банку.

Станом на 1 липня 2015 року загальна сума строкових коштів, залучених платоспроможними банками (кошти юридичних та фізичних осіб), становила більше 389 млрд. грн. Основну масу склали кошти фізичних осіб, частка яких становить більше 72%. Отже, на основі цих даних можна зробити висновок про те, що банківська система залежна від депозитних (строкових коштів) фізичних осіб, що ще раз доводить важливість ролі депозитів і депозитного ринку у функціонуванні банків і банківської системи, а фізичних осіб – як основного економічного суб'єкта, що володіє ресурсом.

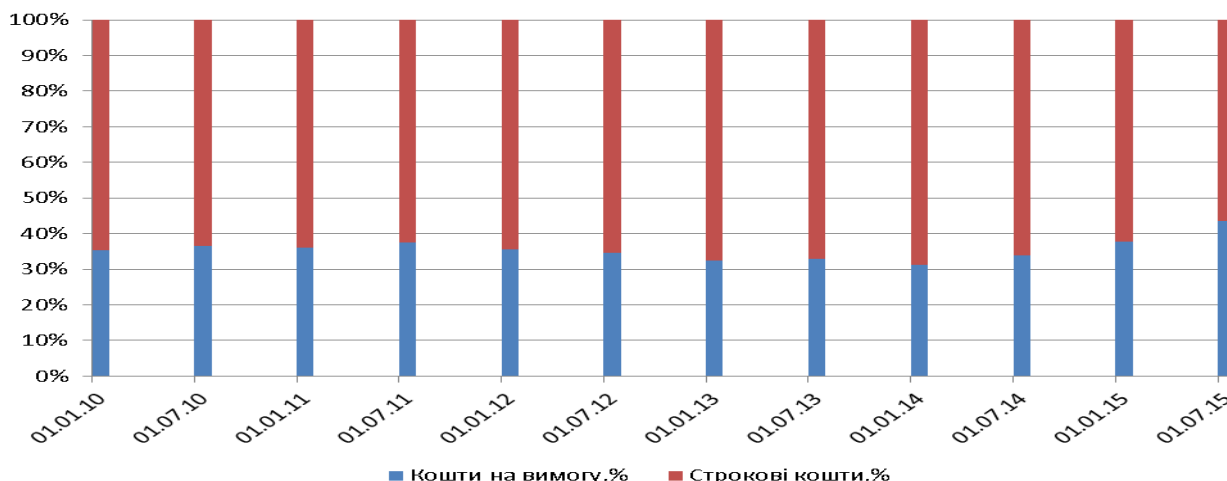


Рис. 2. Структура залучених клієнтських коштів, % (на основі даних [1])

Однією з форм строкових вкладів є сертифікати. Сертифікати бувають депозитні та ощадні. Депозитні сертифікати надаються юридичним, а ощадні – фізичним особам.

Сертифікат – це цінний папір, що може використовуватися його власником як платіжний засіб і мати обіг на фондовому ринку [5]. Використання сертифікатів вигідне для банківських установ. Пояснюється це тим, що при бажанні чи потребі власник даного цінного паперу може його продати іншій особі (за винятком іменного сертифіката). При цьому ресурси з банку не вилучаються, на відміну від ситуації, коли відбувається розірвання депозитного договору.. На сьогодні

використання сертифікатів в Україні дуже обмежено, а зазначені переваги нівелюються у зв'язку з нерозвиненістю ринку цінних паперів.

Характерною особливістю ресурсної бази банків є значна залежність від іноземної валюти. Частка коштів клієнтів іноземній валюті на 01.07.2015 р. становила більше 50% (Рис.3). Така ситуація робить банківську систему вразливою до коливань валютних курсів. Підтвердження – складна ситуація на банківському ринку в першому півріччі 2015 року – більш ніж в 30 банків було введено тимчасову адміністрацію. Значне погіршення фінансового стану банківських установ було спричинено різкою девальвацією національної валюти.

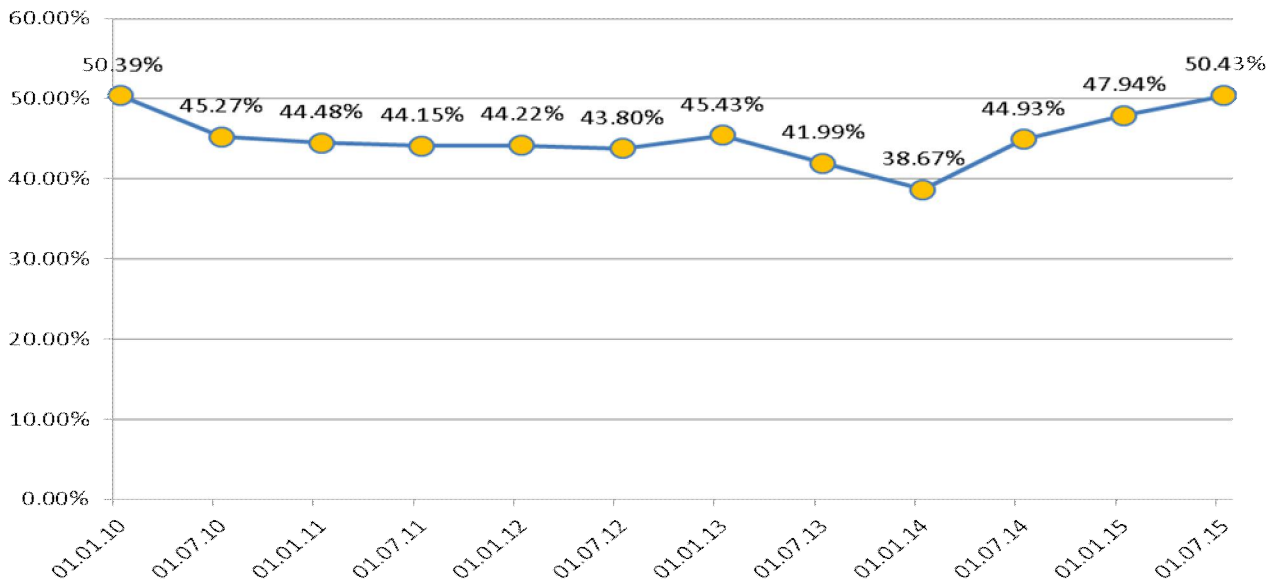


Рис. 3. Кошти клієнтів в іноземній валюті, % (на основі даних [1])

Варто відзначити останні законодавчі ініціативи влади на шляху стабілізації ситуації на депозитному ринку. Президентом України 14 травня 2015 року підписано закон, який вносив зміни до Цивільного кодексу України. Відповідно до цього закону банки не зобов'язані повертати депозити власникам на першу вимогу, якщо це не передбачено умовами договору. Дане рішення має ряд позитивних наслідків для банківської системи та виправило недолугість попереднього законодавства. Зауважимо, що раніше вкладник мав право звернутися до банку та вимагати повернути йому кошти як по депозитах на вимогу, так і строкових депозитах. Банк право відмовити не мав [6].

Загалом прийняття закону дозволить банкам формувати більш стабільну ресурсну базу, ефективніше управляти ліквідністю та кредитувати довгострокові проекти клієнтів. Але, позитивного ефекту від закону варто очікувати не скоро. Першочерговим є стабілізація ситуації в банківському секторі, стабілізація курсу іноземної валюти та поступове відновлення економіки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Залучені кошти клієнтів є основою ресурсної бази більшості банківських установ. Для підтримання фінансової стійкості та забезпечення прибутковості необхідне ефективне

управління залученими коштами. У зв'язку з цим, важливим завданням як для держави, так і для банків є стабілізація ситуації на банківському ринку залучених коштів. Досягнення поставленої мети можливе шляхом дотримання наступних рекомендацій:

- враховуючи значну доларизацію економіки та вагомий вплив іноземної валюти, пропонується заборонити продаж банками готівкової іноземної валюти, а клієнти можуть відкривати рахунки в тій валюті, в якій забажають (якщо банк, відповідно відкриває рахунки в цій валюті). Це дозволить, по-перше, уникнути чорного ринку (яскравим прикладом існування якого є нинішня економічна ситуація); по-друге, у кризові моменти вдасться уникнути використання іноземної валюти як засобу обміну. Хоча де-юре, наразі це законодавчо заборонено, але де-факто долар США широко використовується в розрахунках в Україні;

- широке використання ощадних та депозитних сертифікатів дозволить стабілізувати ресурсну базу банківських установ та сприятиме розвитку ринку цінних паперів;

- активне застосування на практиці рейтингів банків, які присвоюються незалежними рейтинговими агентствами.

Список використаних джерел

1. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // НБУ. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Демківський А. В. Гроші та кредит / А. В. Демківський. – Київ: Дакор, 2007. – 528 с.
3. Кутідзе Л. С. Структура залучення фінансових ресурсів комерційним банком:

деформація під впливом світової фінансової кризи / Л. С. Кутідзе. // Економічний простір. – 2009. – №23. – С. 131-139.

4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку / Л. О. Примостка. – Київ: КНЕУ, 2004. – 468 с. – (2).

5. Савлук М. І. Гроші та кредит/ М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – Київ: КНЕУ, 2002. – 598 с. – (3-тє вид., перероб. і доп.).

6. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення

строкових депозитів" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/424-19>.

Аннотація

Александр Коваленко

**ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА – ОСНОВА РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКА:
ПРАКТИКА УКРАИНСКИХ БАНКОВ**

Исследован вопрос роли привлеченных средств в структуре ресурсов украинских банков. Рассмотрено состав основных элементов, которые формируют привлеченные средства банка, их характеристику. Изучено состояние и определены основные тенденции, которые преобладают на депозитном рынке Украины. Исходя из проанализированного материала, сформулированы предложения по улучшению условий привлечения средств клиентов банками и стабилизации ситуации на депозитном рынке Украины.

Ключевые слова: привлеченные средства, банк, депозит, депозитный рынок, депозитные и сберегательные сертификаты, текущий счет, ресурсная база банка, собственный капитал, банковские ресурсы.

Summary

Oleksandr Kovalenko

**BORROWINGS – THE MAIN COMPONENT OF THE RESOURCE BASE OF THE BANK:
PRACTICE OF UKRAINIAN BANKS**

The question of the borrowed funds role in the structure of the Ukrainian banks resource is investigated. The main elements of the borrowed funds and their characteristics are considered. Condition and main tendency on the Ukrainian deposit market are revealed. Basing on the analyzed material proposals for improving conditions to attract customer funds by banks and stabilize the situation in the deposit market of Ukraine are generated.

Key words: borrowed finances, bank, deposit, deposit market, deposit and saving certificates, current account, resource bank base, equity, bank resources.

© Możłowski P., 2016

Wyższa Szkoła Handlowa im. Króla S. Batorego w Piotrkowie Trybunalskim

THE GRAY ZONE IN POLAND - PHENOMENON, CONDITIONS AND CAUSES, MULTIFACETED CONSEQUENCES

Factor in the competitiveness of businesses and other taxpayers and the smooth running of this development is the legal security of doing business. It is expressed inter alia the requirement of maintaining the stability and consistency of assessment. Violations of these rules, especially now, in the era of economic downturn will cause loss of public confidence in the state. The consequence of the lack of acceptance by the taxpayer of the tax burden and the social-business' doctrine is to try to tax evasion and transfer activities to the informal economy. The increase in the shadow economy will not only transmission ratio on public finances, but also on the socio-economic situation. Budget revenue will decrease because some entities eliminate economic activity thus "pass" for the maintenance of the State, or move their activities to the informal economy.

Keywords: tax system, gray zone, tax barriers, economic activity, financial crisis

Introduction

Regardless of the emotional relationship of the citizens to the state as their homeland more realistic attitude towards the state is visible which is a kind of meter which shows confidence of citizens in the state including the tax authorities [Kostecki, p. 539]. For these reasons, the principle of shaping by the authorities, public confidence was raised to the rank of the basic principles of a democratic state of law. The citizens' trust turns directly into the positive assessment of the functioning of the state, while the lack of trust makes clear their negative assessment. In addition, as noted by A. Kostecki, you should be aware that the democratic state with lack of citizens' trust cannot function properly using its structures and institutions, sometimes losing the characteristics of a democratic state of law. Referring to the construction of the tax system, it should be noted that the feature of a democratic state is to build the confidence of citizens to the state. This confidence can be achieved through the creation of tax rules characterized by considerable stability. As a specific violation of the principle of trust of citizens (taxpayers) to the tax authorities, it should be considered when drafting rules which do not comply with the principle of *lex retro non agit*. Similarly, the principle of trust excludes the application of the law using the rule *in dubio pro fisco* if not quite precisely formulated or insufficiently clear or wrong interpreted.

The consequence of the lack of acceptance by taxpayers of the tax burden or social doctrine - is try to tax evasion. Going to the gray zone is not a new phenomenon that appeared suddenly and it happened in the transition of the Polish economy. Although fiscal services, as well as representatives of science make efforts to determine the scale of tax evasion failed so far to create effective counter.

In this work the author attempted to show the causes of the shadow economy in Poland. He analyzed and identified the main reasons for the relocation of the informal economy. The author based on his professional experience, and generally available research, created a directory causes of the shadow economy. Such representation of the factors

conducive to the development of the shadow economy, it is the author's important, because this action politicians and many economists have led to this state of affairs. It is also important now, when facing the global economic crisis in Europe and the world.

The rate of the gray zone in Poland

Lack of acceptance for the tax burden or even the tax system will manifest itself in the relocation of the informal economy. Economists take various attempts to estimate the size of this indicator. In Poland, apart from the Central Statistical Office, some centers offers research in this field. The tax authorities tried to determine this number as well. Research conducted by the Tax Officers in 1992 [Komór, 61] has shown that one in four has cheated the state, and almost 75% of the companies were accused of "depletion tax." At this point it should be noticed that the investigation on the size of the informal economy are inconsistent with each other¹. For example, the share of the shadow economy in Polish GDP in 2003 was 13.2%, according to the CSO and 28.9%, according to F. Schneider [Sowiński, p. 84]. To give an idea of the enormity of the problem the Fig. 1 shows the size of the grey zone in Poland and in the EU in 2012.

¹ It results from different counting method.

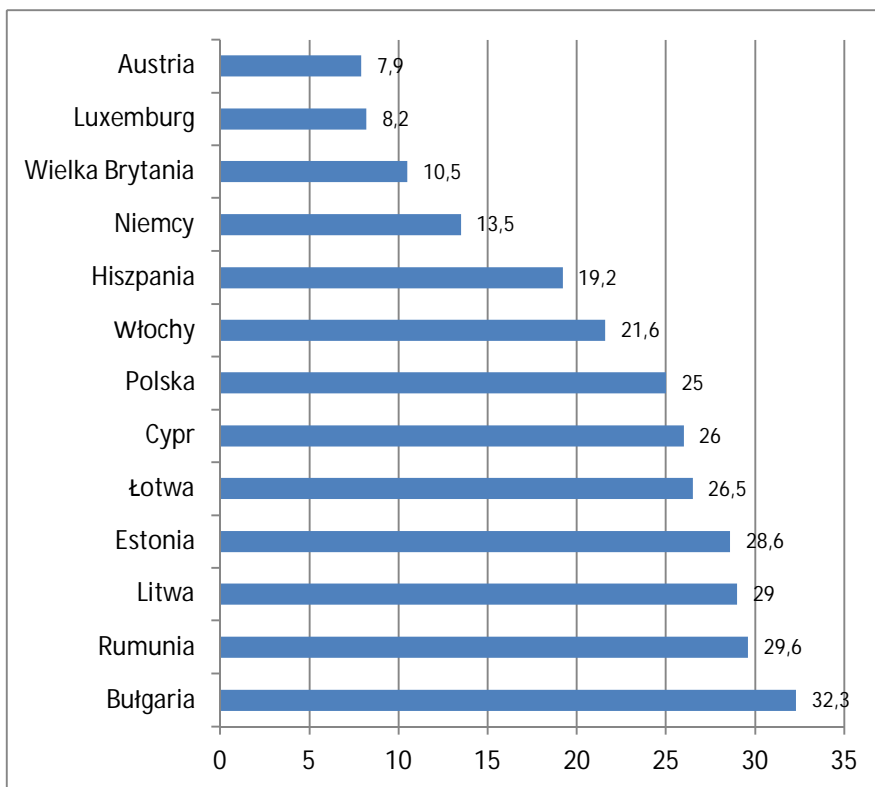
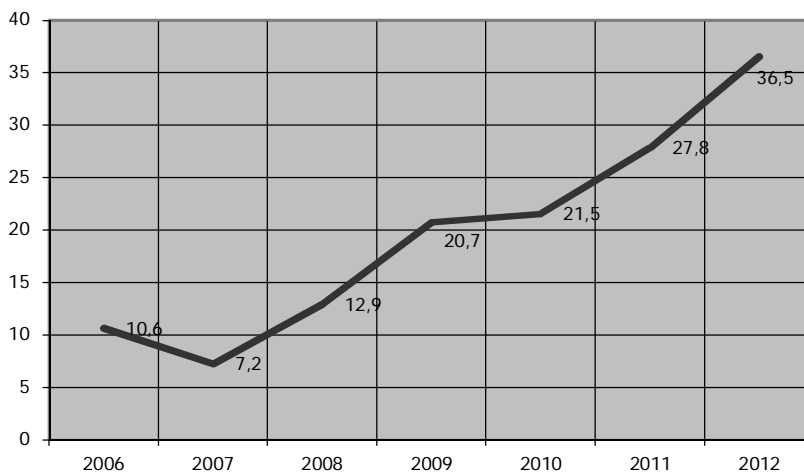


Fig. 1. The grey zone range in Poland in comparison to the other EU countries in 2012 [1]

This data make it possible to observe a relationship. The rate of the gray zone in the new EU countries is higher than in the countries of the "old Europe". Looking at the map of Europe we can observe a relationship. We can observe that the gray zone rate grows when we follow from west to east Europe. A similar relationship exists when we look from the north to the south of the continent. In this ranking, Poland is quite high - in the negative sense. The data presented in the graph indicate the fact that the indicators published by prof. Schneider are much higher than the estimates published by the CSO. Cautious in their estimates of the report authors were even signed by the European Commission in 2004. According to their calculations in Poland the

share of the grey zone in GDP was more than twice smaller than that indicated by the professor. Schneider. Still other economists indicate data from the Centre for Socio - Economic, who point out that the business hidden from the tax authorities can be two times greater [Newspaper Small and Medium Enterprises", p. 4].

When analyzing the rate of the grey zone in Poland, the existence of the tax gap should be mentioned. This phenomenon is called the difference between what the taxpayer should pay, and what is actually paid to the state budget. It can therefore be assumed that the state budget loses money consistently year by year. Graph 1 shows the tax gap in VAT in the years 2006-2012.



Graph 1. The VAT gap in Poland between 2006 – 2012 in billions PLN [Popiołek]

As clearly seen in the graph the tax gap in Poland is growing. Only in the years 2010 - 2012 the gap has increased by 15 billion PLN. This amount, according to some experts, includes fraud of value added tax (VAT). Unfortunately, neither the tax authorities nor law enforcement agencies have not found a solution to this problem yet. And it is not just about lowering the tax base by legally operating businesses. The bigger problem for the tax

administration is called “disappearing taxpayer” as well as the “effect of carousel”.

Factors affecting the gray zone in Poland.

The causes of the shadow economy in large part have been identified and defined. In Poland such factors as significant burden on income taxes and value added tax and social security contributions have been identified as shown in Fig. 2.

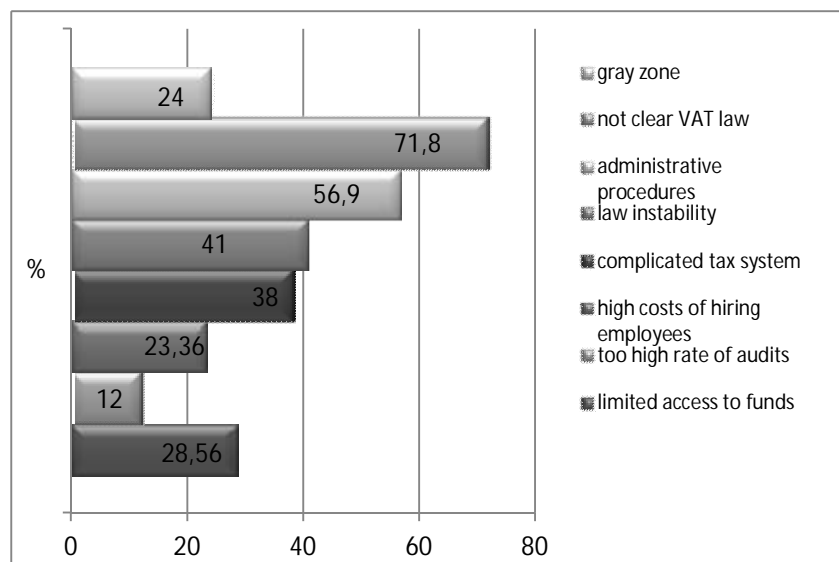


Fig. 2 Administrative barriers when holding business [2]

The identified factors have most impact on the business sector of the SME group. In the surroundings you can see a lot of hostile phenomena such as negative behavior of people and institutions and offices or preserved contractors who do not regulate their obligations. These reasons may include frequently changing laws and their complexity as well. It will also be inefficient operation of the legislator, which in the opinion of various social groups will be considered as an interference with the principle of universality and stability of taxation².

Among the barriers to economic activity, and thus tending to move to the informal economy, a key position is the poor quality of tax law (concerning direct and indirect taxes) and the costs of the application of tax law. In the small and medium-sized enterprises in Poland, the existing tax system and the amount of taxes, create major barriers to the development of SMEs and affect their economic situation. [Chądzyński, p. 130] Worrying is the fact that entrepreneurs are less afraid of competition from the gray economy than applicable

taxes and a number of their changes. Additionally the research conducted by the Tax Care and the Idea Bank indicate that in addition to limited access to business finance administrative the biggest barrier is just vague and complicated tax regulations. It was pointed by more than 24% of the surveyed entrepreneurs. The author in this place would like to draw attention to the fact that the tax laws - and not only - are created in large part by the politicians, who do not necessarily have to know them. Of course laws are often prepared by a team of professionals or scientists, however, they obtain the final shape of legislation in parliament. Unfortunately, lack of professionalism and knowledge has led to such a situation where part of the rules is poor quality as can be seen in Fig. 3.

² In Poland, from time to time introduced all sorts of "amnesty - tax and insurance." In recent times, ie., In November 2012., Enacted provisions regarding the possibility of redemption of social security contributions of people who did not pay them for 10 years (from 1999 to 2009). This means that taxpayers fairly prosperous again were somehow "cheated". Once again, the Polish politicians showed that not really need to be to you "fair".

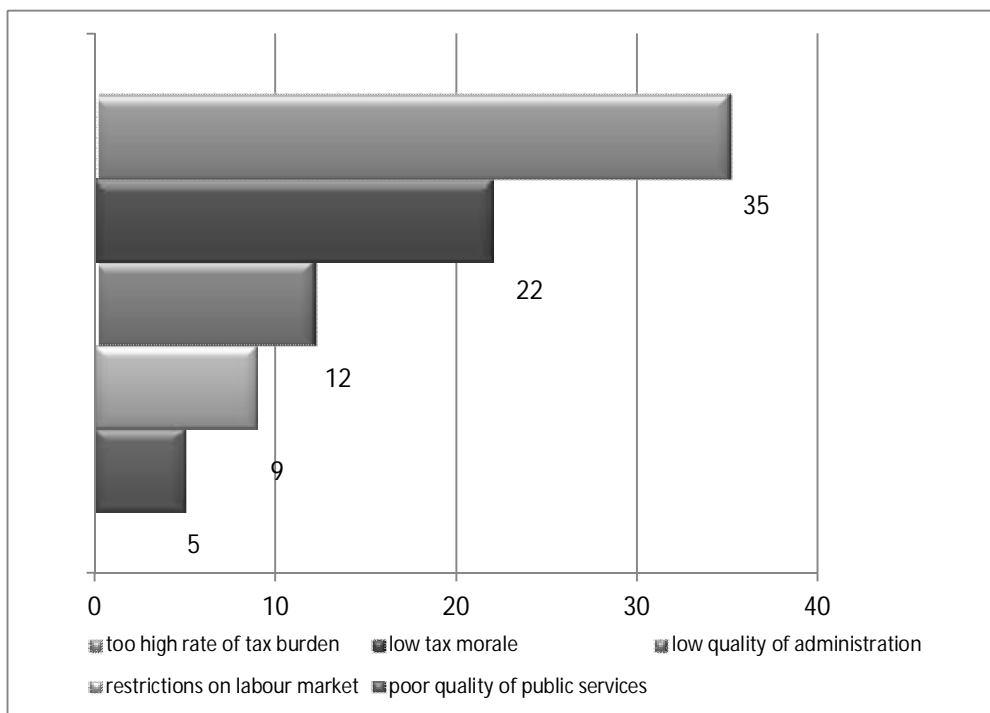


Fig. 3. Reasons to move business to the gray zone in Poland [3]

Contributions in Poland in relation to the taxes are quite high which significantly increases the cost of labor. The labor demand weakens and probably contributes to the high rate of unemployment. At this point we can look at the balance of income and expenditure of Polish national funds which provide basic social (ZUS and KRUS) whose total sum of deficits is counted in billions of dollars. Unfortunately this shortfall will have to be covered by transfers from the state budget or from direct taxes, indirect taxes and loans. Social security contributions are the primary factor in labor costs. [Możyłowski, p. 199] The proposed reduction in premiums, what actually happened in the years 2007-2008, by reducing pension contributions would increase the supply of labor, however, this decreased the funds available for the payment. This dilemma occurs very sharply in Poland and has not been resolved so far.

Issues related to social security contributions and the "gray zone" we can find in the GUS research which deals with this problem in the labor market. It is difficult to estimate the size of working in the "gray zone" but you can look for the answers why all this is happening at all. Research conducted by the Central Statistical Office in 1995 show that the number of people admitting to work in the informal economy decreases³: in 1995. - 2.199 thousand, 1998 - 1431 thousand, 2004 - 1,317 thousand, 2009 - 785 thousand people, which accounted for 4.6% of the

total working population. [Work, p. 15] In a study conducted by the Central Statistical Office the cause of undeclared work in Poland in terms of their "validity" of respondents was determined. Fig. 4 identifies the causes of undeclared work.

³ It does not mean that the number decreased

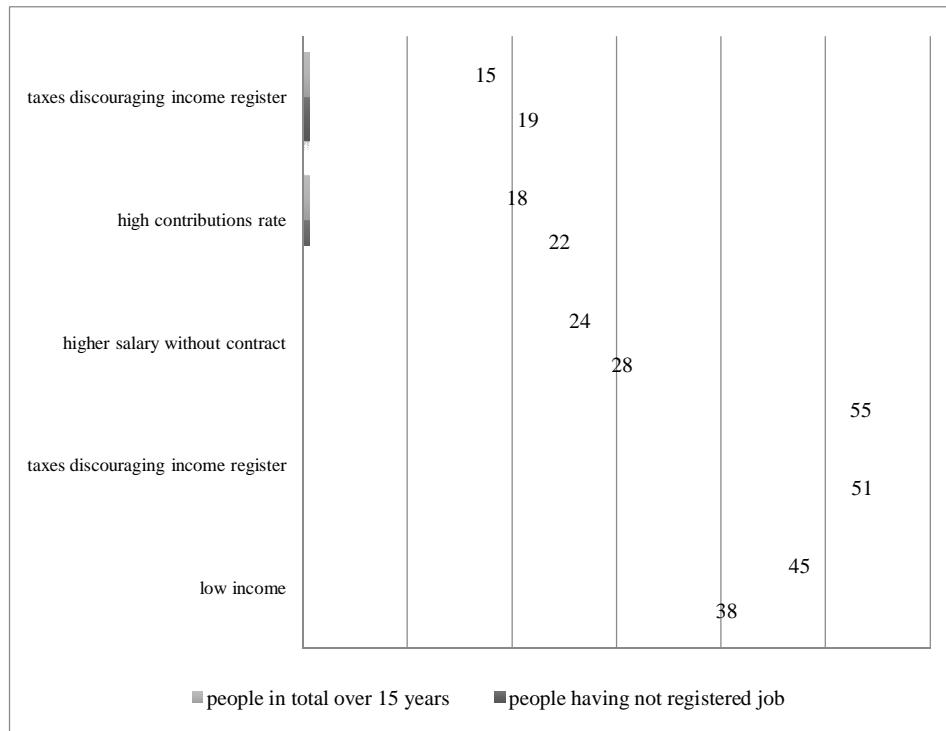


Fig. 4. Causes of undeclared work [4]

People make undeclared work for many reasons but there is a kind of hierarchy of motives which they direct. The largest number of respondents pointed to the cause like lack of job opportunities and insufficient income. Further reasons having a significant impact on working in the "gray zone" were offered higher wages by the employer without a contract and the high social security contributions as well as taxes that discourage the recording of the income.

At this point we should emphasize the fact that the burden of premiums are also high in other EU countries. In the last decade, workers load grew mainly where clearly raised the level of rates (the Netherlands, France, Italy). The burden of employers fell the most when lowering rates (Finland, Ireland). The exception was the United Kingdom, where in the framework of reducing the burden of social insurance premiums abolished completely for the employees, keeping only the burden of employers. Low premiums for employees persist besides Ireland (6% of gross salary) in Scandinavia (6.35% in Finland, 7% in Sweden, 9%

in Denmark). The burden fell appreciably on contributions of workers in Greece (from 27.96% in 1996 to 16.22% in 2005). However, this was accomplished at the expense of an increase in premiums for employers.

However in the Czech Republic, Poland, Slovenia, Slovakia and Hungary social security contributions are high and generally do not deviate from the average level of contributions in the EU-15. Contributions are significantly lower in Cyprus and Malta. They are also relatively low in the Baltic countries (between 33 - 34.5% of gross salary) with the dominant proportion (33.5% in Estonia, 24% in Latvia) covered by employer.

Analysis of the data provided in the study related to the transition to the informal economy can offer the basis of factors conducive to the development of this particular sphere of economic life. Fig. 5 shows the factors conducive to the development of the shadow economy in Poland. In the proposed division of the factors associated with the risk of such activities, lack of guilt or objective evidence of such activities.

Table 1.

Factors conducive to the gray zone development in Poland [5]

Factors known as positive by tax payers	Lack of guilt	Low risk belief
<ul style="list-style-type: none"> - complicated tax system - bad labour law - economic crisis - benefits of not paying taxes 	<ul style="list-style-type: none"> - negative opinion of state activity - negative opinion of existing taxes - tradition and social acquiescence - low awareness of rights and duties 	<ul style="list-style-type: none"> - low probability of detection of tax crime - low effectiveness of tax offices - low difference between benefits and punishment

The above-mentioned factors clearly point to the fact that people investing their activities in the informal sector are not afraid of it. They are convinced of the low efficiency of treasury services as well as the low penalty for any tax offense detected. The increase in the gray zone also consist of factors such as the economic downturn, the increase in the minimum wage and well criticized by part of the society and economists, the increase in pension contributions from 2012.

Advantages and disadvantages of the existence of the shadow economy.

The gray zone was, is and will still be an integral part of the economic environment. The problem is the different perception of the phenomenon. Some will criticize it others will mention a salutary effect on the finances of the state. Yet another problem of the existence of a

gray area shows the B. Mróz. He states that the drafting of the full balance of the economic and social costs and benefits of the occurrence of different forms of undeclared economic activity is not an easy task. [Mróz, pp. 90-91]. It shows the fact that it distorts the rules of fair competition, resulting in a reduced tax revenues to the state budget, and prevent the financing of major social programs. However, he believes that it is forgotten the fact that informal economic activity has its good side: neutralizes the effects of unemployment, provide additional income to poorer households, and allows us to satisfy basic needs of life of many consumers. For confirmation of his case shows the balance of benefits and costs of the shadow economy from the perspective of macroeconomic and consumer (Tab. 2).

Table 2.

The benefits and costs of the occurrence of the shadow economy from the perspective of macroeconomic and consumer [6]

Costs and losses	Benefits
1. Avoiding paying taxes (PIT, CIT, VAT) depletes the state budget revenues and reduces the possibility of financing the areas important for the smooth functioning of a modern state (education, health)	1. Loss due to unpaid taxes are offset by the fact that more than 2 / 3 income earned in the shadow economy is spent in the official economy thereby increasing consumer demand, economic growth and contributes to an increase in revenues from indirect taxes included in the prices of goods and services purchased in the formal sector
2. Evasion of social security contributions reduces the income of Social Security prevents the development of the working part of the pension which in turn will lead to the need for the provision of social assistance to those persons publicly funded	2. It is estimated that the income received by those working in the informal sector to increase their standard of living at least 1/5 (depending on the share of income earned in the informal economy in general revenue of the population)
3. Evasion of social security contributions and sickness lowers the efficiency of the public health care	3. The cost of labor in the informal sector are much lower than in the formal sector, which allows the use of the product structure - the informal sector service-to-do people worse and increases the level of their life
4. Evasion accident insurance premiums would cause lack of funds	4. Income left in the gray area of the unpaid taxes is better than would be used in the public finance sector
5. Evasion labour fund contribution limits the ability to pay benefits to the unemployed and their professional activation	5. Gray zone allows activation of marginal labor, creating employment opportunities for people with lower qualifications and for those who cannot or do not want to work full-time work
6. The erosion of business ethics, creating conditions of unfair competition by companies that do not pay taxes, social security contributions and do not respect the provisions of the Labour Code	6. Undeclared work in the informal economy creates the unemployed a chance to avoid the stigma of social exclusion and gives you the ability to maintain professional skills.

Summary

Unfortunately the informal economy cannot be completely eliminated. That is because there will

always be people who will not be willing to pay even the lowest tax. The author`s experience points to the fact that the majority of people in Poland

decides to move to the shadow economy in a conscious way. With high probability it can be said that this is a deliberate and targeted action to avoid paying tax and other public contributions. Unfortunately it is not possible to restrict or eliminating the gray zone by means of various administrative measures. In addition, such a situation will intensify the actions of politicians, which will be evaluated in a reprehensible way by taxpayers.

In the current circumstances it is and should be continued to implement already existing solutions for the tax system consisting of:

- modernizing and simplifying the tax system;
- reduction in the basic rate of tax on goods and services, rather than raising it as did the Government since 2011;
- broadening the tax base in a manner consistent with the principles of taxation (ie tax to cover new groups of taxpayers), and not the principle that increasing the burden for those who are already paying;
- tax harmonization with European Union regulations;
- ordering statutory provisions in respect of income tax expenses constituting deductible costs;

- cease its policy of limiting the deduction of input VAT on the growing number of goods and services;

- elimination of changes in tax laws during the fiscal year (as is currently the case where the bill amends several times a year);

- introducing at least 6 months "vacatio legis" for tax changes

Stabilize the tax laws and possibility to become familiar with changes may not eliminate the informal economy but it should help to narrow the gap. This legislation largely affect escape into the informal sector which should be forced to think of Polish politicians, in particular, the Minister of Finance who is responsible for fiscal policy. He must understand that the creation of further tax barriers consequently increases the fiscal burden and it not only not increase the tax revenue of the state budget. On the contrary revenue is expected to be reduced because some entrepreneurs entities or eliminate economic activity and thus go to get money from the state, or transfer its activities to the informal economy. This was the situation we have in Poland.

Notes

[1] F. Schnaider, *Size and Development of the shadow economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts*

[2] Badanie nad przedsiębiorstwem, BCC i Instytut GFK, Monitor Firm GFK Polonia, Warszawa 2011; DGP, 07.10.2011

[3] *Szara strefa, błogosławieństwo kapitalizmu*, Dziennik Gazety Prawnej, 13 – 15 stycznia 2012, nr 9 (3147)

[4] *Praca nierejestrowana w Polsce w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011, s. 16

[5] opracowanie własne

[6] B. Mróz, *Rola szarej strefy w zaspakajaniu potrzeb polskich konsumentów w warunkach kryzysu gospodarczego* [w:] *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, T. Słaby (red.), Wydawnictwo SGH, Warszawa 2009, s. 91

Bibliography:

Literature:

1. I. Bolkowiak, *Polski system podatkowy w okresie transformacji ustrojowej (lata 1989-1999)*. Instytut Finansów, Warszawa 1998

2. M. Chądryński, *Główne bariery rozwoju i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich województwa łódzkiego* [w:] *Rola przedsiębiorczości w aktywizacji gospodarczej* (red.) Z. Ziolo i T. Rachwał, Kraków – Warszawa, Wydawnictwo Nowa Era 2007

3. R. Gwiazdowski, *Podatek progresywny i proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki, praktyczne konsekwencje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007

4. C. Kosikowski, *Podatki. Problem władzy i podatników*. LexisNexis, Warszawa 2007

5. A. Kostecki, *Charakter i rodzaje instytucji ochrony praw podatnika w polskim ogólnym prawie podatkowym* [w:] *Główne wyzwania i problemy systemu finansów publicznych*, red. J. Głuchowski, A. Pomorska, J. Szolno-Koguc, Wydawnictwo KUL, Lublin 2009

6. A. Krajewska, *Podatki w Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010

7. P. Możyłowski, *Składki na ubezpieczenia społeczne jako czynnik kształtujący pozapłacowe koszty pracy* [w:] *Prawo pracy czynnikiem skutecznego kierowania ludźmi*, pod red. A. Nowaka, Wydawnictwo WSNSiT, Radom 2013, s. 199 i n.

8. *Władza fiskalna a reakcje podatników na obciążenia podatkowe*. Praca zbiorowa pod redakcją Teresy Famulskiej i Krystyny Znanieckiej. Prace

naukowe Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach. Katowice 2001

Articles:

1. S. Bukowski, *Funkcje podatków w okresie transformacji w Polsce* [w:] S. Flejterski, A. Szewczyk (red.), *Finanse i bankowość – dźwignie wzrostu gospodarczego*, (materiały konferencyjne – Zjazd Katedr Bankowości i Finansów), Uniwersytet Szczeciński, Międzyzdroje, wrzesień 1998

2. Czarna Lista Barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2013, Lewiatan, Warszawa, Maj 2013

3. W. Komór, *Wykiwany fiskus*, Gazeta Wyborcza 1993, nr 61

4. T. Chrościcki, *Szara strefa w polskiej gospodarce na tle innych krajów*, Nowe Życie Gospodarcze, 16.05.2007r

5. *Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw*, nr 2/2004

6. R. Gwiazdowski, *Absurdalność istniejącego systemu podatkowego*, „Interes publiczny”, CAS, Warszawa, Czerwiec 1999

7. J. Kowalski, *Szara strefa: produkcja i usługi za 133 mld złotych*, „Gazeta Prawna” 3 luty 2006, nr 25

8. A. Popiołek, *Na oszustach VAT tracimy 36 mld zł*. Eksperti wyceniają straty, Mój Biznes, gazeta.pl, 15.01.2014

9. R. Sowiński, *Skutki zjawiska uchylania się od opodatkowania – przegląd problematyki* [w:] *Podatkowe i niepodatkowe źródła finansowania zadań publicznych*, J. Głuchowski, A. Pomorska, J. Szolno-Koguc (red.), KUL, Lublin 2007

SOME ISSUES OF TIME DIMENSION AGREEMENT IN ECONOMIC DYNAMICS MODELS

The major approaches to the construction of economic variables equations for the cases when certain constituents of these equations depend on various time dimension units have been argued in the article. The basic models of economic variable dynamics equations where time is measured in standard time units, production cycles, and consumption cycles have been suggested.

Keywords: economic variable dynamics, time measurement unit, production cycle, consumption cycle, economic variable dynamics equation.

Problem setting. Economics as a research object belongs to the complicated dynamic systems the state change in time of which is described by the totality of many economic variables (indices) and essentially depends on intra-system and external effects of the functioning environment. The dynamics models of such systems are usually formed in phase spaces of these variables. The mathematical specification of major model correlation herewith depends on the nature of the time variable: discrete or continuous, as well as on the type of units time is measured. As the observation of economic phenomena and processes takes place in practice at discrete moments of time, the application of discrete time variable in a number of dynamics models is quite justified and logical. The simplest models of such a type are the so-called dynamic sets which are widely used in statistics and econometrics. On the other hand, the continuous time variable is convenient in theoretical research in modeling in particular. Taking into account the continuity of time in economic dynamics allows making a number of generalizations and assumptions as for research object behavior at any moment of time of the set period including the moment of time when appropriate statistical data are impossible to obtain. The continuous time a priori implies the use of the apparatus of differential equations for formalization of economic dynamics models while discrete time requires the apparatus of difference equations. Of course, sometimes there may be observed an explicit connection between continuous and discrete time as discrete models may be obtained from continuous ones in terms of discretization of time variable while continuous models may be obtained from discrete ones in terms of certain boundary transition.

Another problem associated with time variable in dynamics models is the problem of the choice of time measurement units. The core of the problem lies in the fact that in some situations time not necessarily may be measured in standard time units (STU), for example, year, month, hour, etc. but in production cycles (PC), consumption cycles (CC) and so on. This results in dependence of different economic indices on various units of time measurement. That is why their joint application requires mutual adjustment in time. Thus, the problem of such an adjustment which implies reducing economic variables and functions depending on different units of time measurement to

their equivalents while building economic dynamics models is topical and requires further scientific consideration.

Recent research and publications analysis. The problems of economic dynamics including the dynamics of ecological and economic, social and political, socio-economic systems have been in the focus of scientific interest of many scholars R. Solow [12], G. Ford [4], V. Leontyev [3,4], G. Forrester [11], Y. Ivanilov et al. [1], A. Rubinov [9], M. Mykhalevych [5], I. Lyashenko [5,6], O. Petrov, I. Pospelov and O. Shananin [10], O. Lyashenko [7], A. Onyschenko [8] and others.

The aforementioned works dwells not only on the foundations of economic dynamics theory but also on a number of widely known dynamic models of economics, such as the dynamic model of intersectoral and eco-economic balance, the model of the interaction of demographical, industrial and agricultural systems as well as the preservation of the balance between the society and the nature on global scale, the model of economic increase with continuous and discrete time, the model of eco-economic interaction and sustainable development taking into account different initial and terminal influence on the states of eco-economic systems, the model of optimal management of economic and eco-economic dynamics and other models which have already become the classical example of modeling of economic dynamics. However, the problem of modeling of the dynamics of economic systems is so versatile that requires constant attention of scholars because a number of issues are not solved or studied in full both at theoretical and practical levels. Among such issues is the problem of building the economic dynamics model for the case when the basic constituents of such models (variables, functions, certain correlations) belong to different units of time variable measurement, and, thus, it is necessary to bring all these constituents to one time dimension.

Unsolved aspects of the problem. Modeling is one of the most effective methods of economic dynamics study as real experiments in dynamics are in fact impossible. The trajectory of economic object (system) movement in a phase space (object state space (system)) implicitly depends on time and, likewise time, cannot be «turned back». It is also impossible to eliminate the economic management mistakes in the dynamics of this trajectory which have been made before. One of such mistakes which

is vivid in the process of qualitative and experimental study of built economic dynamics models is the mistake of disagreement of time measurement units in different statistical data, dynamic functions of economic behavior of the economic agent, equation of dynamics of certain economic variables including prices, saving capitals, tariffs on pollution utilization, amount of non-utilized pollution and so on. Despite the fact that disagreement of time measurement unit in dynamic models may be caused by different reasons, such as insufficient qualification of the users, analysts or consultants of the people who take decisions in economics, the developers of the models should foresee the possibility of erroneous approbation and application of the models. In other words, the major correlation of any model of economic dynamics and its general description should unambiguously treat the problem and emphasize the adequacy of appropriate information content of the model.

So the issues mentioned above remain not sufficiently studied and substantiated requiring further research. Herewith we should mention that the approaches to the formalized solution of these problems are most effective in conducting the study.

The research objective is the formalization (on the model level) of the problem of time dimension agreement as exemplified in the equation of the dynamics of an economic variable Z in the case when the constituents of the equation depend not only on STU but on PC and CC. Of course, such a formalization or specification is for all correlations of any economic dynamic model which constitutes the essence of one of the founding principles of economic dynamics modeling.

Key research findings. The economic dynamics models, the model of the dynamics of eco-economic system being the one, the major economic variables, their increase in time to be exact, depend on the difference between the income and spending, demand and supply and so on. In other words, the forming of major correlation of such models is based on the assumption: the average increase of the appropriate dynamic variable Z on the time span $\Delta t = (t + \Delta t) - t$, where t – arbitrary moment of time equals or directly proportional to some difference coefficient between overall (integral) income and spending on this time span or demand and supply. Further to present the major results of the study in the formalized way we shall consider time variable t to be continuous. Besides, keeping

$$\Delta z(t) = z(t + \Delta t) - z(t) = \int_t^{t+\Delta t} D(v) dv - \int_t^{t+\Delta t} V(\mu) d\mu = D(v^*)(t + \Delta t - t) - V(\mu^*)(t + \Delta t - t) = D(v^*)\Delta t - V(\mu^*)\Delta t, \quad (1)$$

where $v^* \in [t, t + \Delta t], \mu^* \in [t, t + \Delta t]$ – some moments of time the existing of which is guaranteed by the theorem on median to determine the integral [2]. Let's note that in case of continuity

$$\frac{\Delta z(t)}{\Delta t} = D(v^*) - V(\mu^*). \quad (2)$$

Going to (2) to the boundary at $\Delta t \rightarrow 0$, get an equation ($v^* \rightarrow t, \mu^* \rightarrow t$)

$$\frac{dz(t)}{dt} = D(t) - V(t) \quad (3)$$

to the general way of analysis, we shall consider only dynamic variable Z that depends on income D and spending V , on their difference to be exact. Let's illustrate for this variable the logic of constructing the equation of its dynamics, fully realizing that such an approach to model building is quite simplified and generalized.

The main emphasis of the further considerations is laid not so much logic and technique of dynamics equation building but on certain principal differences of such equations associated with time measurement in STU (year, month, hour etc.) as well as in PC and CC. The fact is that in a number of economic dynamics models including the models of eco-economic interaction, certain initial assumptions and conditions for the final results are associated with the PC or CC (production cycle (PC) is a period of using objects of labor (raw materials, other materials) in the production process starting from the initial moment of production up to the moment of production output; consumption cycle (CC) is a period of change of production state from the initial state of its «market» life to the final moment of its use). For example, the dynamic production functions and the dynamic functions of demand (or consumption) may depend respectively on the PC and CC. Taking into account that these functions are the elements of more complicated models, it is necessary to agree the time units while building such models, i.e. to bring them to a uniform measurement unit, otherwise it is impossible to avoid the erroneous formalization of the models and inadequate conclusions, their qualitative and experimental analysis as well as their practical application.

Further, let's consider three cases of construction of the equation of the variable dynamics Z (we shall assume that the average increase of dynamic variable Z on some time span equals the difference between the overall income and spending on this very time span):

1) time is measure din STU, D and V depend on STU;

2) time is measure din PC, D depends on PC and V depends CC;

3) time is measure din CC, D depends on PC and V depends CC.

1) According to the basic assumption on the dynamics of variable Z increase

of functions $D(t)$ and $V(t)$ the function $(D(t) - V(t))$, will be also continuous, therefore $v^* = \mu^*$. From (1) it is obvious that

Equation (3) is in fact the dynamics equation of variable z if the time variable t is measured in STU. Similarly to (3) variable dynamics equations are built that are based on more general than in (2) assumptions.

$$\theta \text{ PC} = \theta T_1 \text{ STU}, \tau \text{ CC} = \tau T_2 \text{ STU}, \tau \text{ CC} = \frac{\tau T_2}{T_1} \text{ PC} = h \tau \text{ PC}, \theta \text{ PC} = \frac{\theta T_1}{T_2} \text{ CC} = h^* \theta \text{ CC},$$

where $h = T_2/T_1, h^* = 1/h$.

Assuming the situation when $D = D(\theta)$, and $V = V(\tau)$, i.e. income depends on PC, and spending depends on CC, let's construct an equation variable z dynamics when time variable is θ . It is evident that the time span $[\theta, \theta + \Delta\theta]$ PC coincides with the time span $[\theta T_1, (\theta + \Delta\theta) T_1]$ STU and the time span

2) Let's note by θ the time variable in PC, and τ – time variable in CC. Besides, let's consider that duration of PC equals T_1 STU, and CC duration T_2 – STU, i.e.

$[\theta h^*, (\theta + \Delta\theta) h^*]$ CC. In other words, dynamic variable z increase on the time span $[\theta, \theta + \Delta\theta]$, i.e. on an arbitrary time span of number axis θ , equals (in general case is proportional) to the difference between the integral (overall) income on this time span and integral (overall) spending on time span – equivalent $[\theta h^*, (\theta + \Delta\theta) h^*]$ of the number axis τ . Therefore,

$$\begin{aligned} \Delta z(\theta) &= z(\theta + \Delta\theta) - z(\theta) = \int_{\theta}^{\theta + \Delta\theta} D(v) dv - \int_{\theta h^*}^{(\theta + \Delta\theta) h^*} V(\mu) d\mu = \\ &= D(v^{**})(\theta + \Delta\theta - \theta) - V(\mu^{**})[(\theta + \Delta\theta) h^* - \theta h^*] = \\ &= D(v^{**})\Delta\theta - V(\mu^{**})h^* \Delta\theta, \end{aligned} \quad (4)$$

where $v^{**} \in [\theta, \theta + \Delta\theta], \mu^{**} \in [\theta h^*, (\theta + \Delta\theta) h^*]$ – some moments of time satisfying the

abovementioned theorem on the median for the determined integrals (Krass, 1998). From (4) the correlation follows

$$\frac{\Delta z(\theta)}{\Delta\theta} = D(v^{**}) - V(\mu^{**}) h^*, \quad (5)$$

and from (5) while going to the boundary at $\Delta\theta \rightarrow 0$ (then $v^{**} \rightarrow \theta, \mu^{**} \rightarrow \theta h^*$) – the final equation

$$\frac{dz(\theta)}{d\theta} = D(\theta) - h^* V(\theta h^*). \quad (6)$$

If the function V linearly homogeneous then $V(\theta h^*) = h^* V(\theta)$ and equation (6) will be as follows

$$\frac{dz(\theta)}{d\theta} = D(\theta) - k_1 V(\theta), \quad (7)$$

where $k_1 = (h^*)^2 = 1/h^2$. Equation (6) and (7) describe the dynamics of variable z , when time is measured in PC.

3) If time is measured in CC i.e. time variable is τ , then time span $[\tau, \tau + \Delta\tau]$ CC coincides with the time span $[\tau T_2, (\tau + \Delta\tau) T_2]$ STU and the time span $[\tau h, (\tau + \Delta\tau) h]$ PC, therefore the

dynamic variable z increase on an arbitrary time span $[\tau, \tau + \Delta\tau]$ equals or is proportional to the difference between integral (overall) income on the time span – equivalent $[\tau h, (\tau + \Delta\tau) h]$ of the number axis θ and integral (overall) spending on the time span $[\tau, \tau + \Delta\tau]$. This means that

$$\begin{aligned} \Delta z(\tau) &= z(\tau + \Delta\tau) - z(\tau) = \int_{\tau h}^{(\tau + \Delta\tau) h} D(v) dv - \int_{\tau}^{\tau + \Delta\tau} V(\mu) d\mu = \\ &= D(\tilde{v}^*)[(\tau + \Delta\tau) h - \tau h] - V(\tilde{\mu}^*)(\tau + \Delta\tau - \tau) = D(\tilde{v}^*) h \Delta\tau - V(\tilde{\mu}^*) \Delta\tau, \end{aligned} \quad (8)$$

Where $\tilde{v}^* \in [\tau h, (\tau + \Delta\tau) h], \tilde{\mu}^* \in [\tau, \tau + \Delta\tau]$ – moments of time are similar to the moments of

time v^*, μ^* and v^{**}, μ^{**} . The medium income of the variable z on $[\tau, \tau + \Delta\tau]$ is formalized by the correlation

$$\frac{\Delta z(\tau)}{\Delta\tau} = D(\tilde{v}^*) h - V(\tilde{\mu}^*). \quad (9)$$

Going to (9) to the boundary at $\Delta\tau \rightarrow 0$ (then $h \Delta\tau \rightarrow \theta, \tilde{v}^* \rightarrow \tau h, \tilde{\mu}^* \rightarrow \tau$), get the

equation of the dynamics of variable z in case of time variable τ :

$$\frac{dz(\tau)}{d\tau} = D(\tau)h - V(\tau) \cdot (10)$$

In

case when the function D is linearly homogeneous, i.e. $D(h\tau) = hD(\tau)$, equation (10) will result in equation

$$\frac{dz(\tau)}{d\tau} = k_2 D(\tau) - V(\tau), (11)$$

where $k_2 = h^2$.

Analyzing equations (6), (7), (10), (11), should note that coefficients h^*, k_1, h, k_2 , which can be called corrective coefficients play a very important role. These coefficients model certain connection between PC and CC and their reciprocal effect on the change of the appropriate constituents of the equations of the dynamics of variable z depending on the chosen time measurement unit. Besides, these coefficients make a great influence on the results of modeling even then when they are close to 1. While conducting the experimental study with economic dynamics models whose coefficients h^*, k_1, h, k_2 are not taken into consideration or are not accurate, the final result error may be much more than acceptable and thus the model appears to be inadequate. In this respect, taking into account the corrective coefficients associated with the choice of time measurement units is of paramount importance. It is quite obvious that STU is the most convenient and widely used both in theoretical study and practical experiments with models so it is logical to build the models of economic and eco-economic dynamics in which time is measured STU. Therefore let's go back to the afore described cases 2) i 3), in which time was measured in PC and CC. It is easy to see that each of these cases results in case 1), herewith such a transition in dynamic models is

natural and doesn't require an additional substantiation. But some details of the transition from cases 2) and 3) to case 1) are worth being specified.

Cases 2) and 3) are common in that $D = D(\theta)$, and $V = V(\tau)$, i.e. D depends on PC, and V depends on CC. As the time span $[t, t + \Delta t]$ STU coincides with the time

span $\left[\frac{t}{T_1}, \frac{t + \Delta t}{T_1} \right]$ PC and the time

span $\left[\frac{t}{T_2}, \frac{t + \Delta t}{T_2} \right]$ CC, i.e. the indicated time

spans are equivalents respectively in STU, PC and CC, then variable z income on the time span $[t, t + \Delta t]$ STU equals (or is proportional) to the difference between the integral (overall) income

on the time span – equivalent $\left[\frac{t}{T_1}, \frac{t + \Delta t}{T_1} \right]$ PC.

And integral (overall) spending on the time span – equivalent $\left[\frac{t}{T_2}, \frac{t + \Delta t}{T_2} \right]$ CC. It means that

$$\begin{aligned} \Delta z(t) &= z(t + \Delta t) - z(t) = \int_{t/T_1}^{(t+\Delta t)/T_1} D(v) dv - \int_{t/T_2}^{(t+\Delta t)/T_2} V(\mu) d\mu = \\ &= D(\tilde{v}^{**}) \left(\frac{t + \Delta t}{T_1} - \frac{t}{T_1} \right) - V(\tilde{\mu}^{**}) \left(\frac{t + \Delta t}{T_2} - \frac{t}{T_2} \right) = D(\tilde{v}^{**}) \frac{\Delta t}{T_1} - V(\tilde{\mu}^{**}) \frac{\Delta t}{T_2}, (12) \end{aligned}$$

where $\tilde{v}^{**} \in \left[\frac{t}{T_1}, \frac{t}{T_1} + \frac{\Delta t}{T_1} \right]$, $\tilde{\mu}^{**} \in \left[\frac{t}{T_2}, \frac{t}{T_2} + \frac{\Delta t}{T_2} \right]$.

Thus from (12) results the correlation

$$\frac{\Delta z(t)}{\Delta t} = D(\tilde{v}^{**})/T_1 - V(\tilde{\mu}^{**})/T_2, (13)$$

and from (13) at $\Delta t \rightarrow 0 \left(\tilde{v}^{**} \rightarrow \frac{t}{T_1}, \tilde{\mu}^{**} \rightarrow \frac{t}{T_2} \right) -$

$$\frac{dz(t)}{dt} = k_3 D(k_3 t) - k_4 V(k_4 t), (14)$$

where $k_3 = 1/T_1$, $k_4 = 1/T_2$. Having assumed homogeneous, from equation (14) let's go to equation that both functions D and V are linearly

$$\frac{dz(t)}{dt} = k_5 D(t) - k_6 V(t). (15)$$

$$\text{In (15) } k_5 = k_3^2 = 1/T_1^2, \quad k_6 = k_4^2 = 1/T_2^2.$$

The coefficients k_3, k_4, k_5, k_6 (corrective coefficients) correct the equations of the dynamics of variable Z , when time is measured in STU, the function D – in PC, and the function V – in CC.

Summary. The proposed approach to the solution of the problem of agreement of time dimension in economic dynamics models allows to avoid the errors associated with economic variables, functions and some correlations of the models and may depend on different time measurement units while building such models. The process of the formalization of dynamics equation illustrated in the

basic part of the article as exemplified by some economical variable Z , a priori implies that the problem of time dimension agreement concerns not only the specification of the model but first and foremost its information content where, as a rule, the errors of time dimension disagreement in statistical data occur more often than in the model specification. This is proved by the practice of experimental study with the models and the qualitative analysis of this study. It should be noted that the results of this research may be extended and modified in every way if time is measured not only in STU, PC or CC, but also in other units.

Bibliography

1. Иванилов Ю. П. Математические модели в экономике / Ю. П. Иванилов, А. В. Лотов. – М. : Наука, 1979. – 304 с.
2. Красс М. С. Математика для экономических специальностей : Учебник / М. С. Красс. – М. : ИНФРА – М, 1998. – 464 с.
3. Леонтьев В. В. Межотраслевая экономика / В. В. Леонтьев. – М. : Экономика, 1997. – 479 с.
4. Леонтьев В. В. Межотраслевой анализ воздействия структуры экономики на окружающую среду / В. В. Леонтьев, Д. Форд. – Экономика и математические методы. – т. VIII. – Вып. 3. – 1972. – С. 370-400.
5. Ляшенко И. Н. Методы эколого-экономического моделирования / И. Н. Ляшенко, М. В. Михалевич, Н. У. Утиулиев. – Нукус; Билим, 1994. – 236 с.
6. Ляшенко И. М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку / І. М. Ляшенко. – К. : Вища школа, 1999. – 236 с.
7. Ляшенко О. І. Математичне моделювання динаміки відкритої економіки : [монографія] / О. І. Ляшенко. – Рівне : Волинські обереги, 2005. – 360 с.
8. Онищенко А. М. Моделирование эколого-экономической взаимодействия в процессе выполнения решений Киотского протокола : [монография] / А. М. Онищенко. – Полтава : Полтавський літератор, 2011. – 398 с.
9. Оптимальное управление в агрегированных моделях экономики / А. М. Рубинов, К. Ю. Борисов, В. Н. Десницкая, В. Д. Матвеев. – Л. : Наука, 1991. – 272 с.
10. Петров А. А. Опыт математического моделирования экономики / А. А. Петров, И. Г. Поспелов, А. А. Шананин. – М. : Энергоатомиздат, 1996. – 544 с.
11. Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М. : Наука, 1978. – 168 с.
12. Solow, Robert M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. – The Quarterly Journal of Economic. – Vol. 70, No 1. – P. 65-94.

Анотація

Марія Григорків, Василь Григорків

ДЕЯКІ ПИТАННЯ УЗГОДЖЕННЯ ЧАСОВОГО ВИМІРУ У МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

Обґрунтовано основні підходи до побудови рівнянь динаміки економічних змінних для випадків, коли окремі складові цих рівнянь залежать від різних одиниць часового виміру. Запропоновано базові моделі рівнянь динаміки економічної змінної, у яких час вимірюється у стандартних часових одиницях, виробничих циклах і циклах споживання.

Ключові слова: динаміка економічної змінної, одиниця вимірювання часу, виробничий цикл, цикл споживання, рівняння динаміки економічної змінної.

Аннотация

Мария Григоркив, Василий Григоркив

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОГЛАСОВАНИЯ ВРЕМЕННОГО ИЗМЕРЕНИЯ В МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

Обосновано основные подходы к построению уравнений динамики экономических переменных для случаев, когда отдельные составляющие этих уравнений зависят от разных единиц временного измерения. Предложено базисные модели уравнений динамики экономической переменной, в которых время измеряется в стандартных временных единицах, производственных циклах и циклах потребления.

Ключевые слова: динамика экономической переменной, единица измерения времени, производственный цикл, цикл потребления, уравнение динамики экономической переменной.

МОДЕЛЮВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано деякі соціально-економічні фактори розвитку тіньової економіки та корупції та проведено кореляційно-регресійний аналіз для визначення їх впливу. На базі побудованих моделей виявлено фактори, що мають значний вплив на рівень тіньової економіки та корупції. Отримані результати дають можливість розробити напрямки економічної політики, що спрямовані на детінізацію економіки.

Ключові слова: рівень тіньової економіки, індекс сприйняття корупції, економетрична модель

Постановка проблеми. Нинішня економічна система характеризується значним поширенням тіньових економічних процесів та всепроникною корупцією, що вимагає їх концептуального і практичного аналізу. Потрібно зазначити, що в умовах глобалізації світової економіки, тіньова економіка є складною соціально-економічною

системою, яка має свої власні закони розвитку. На рис. 1 показано, що між ВВП на душу населення та обсягом тіньової економіки, є зворотний зв'язок, тобто для країн з меншим значенням ВВП на душу населення країни характерним є значний рівень тіньової економіки.

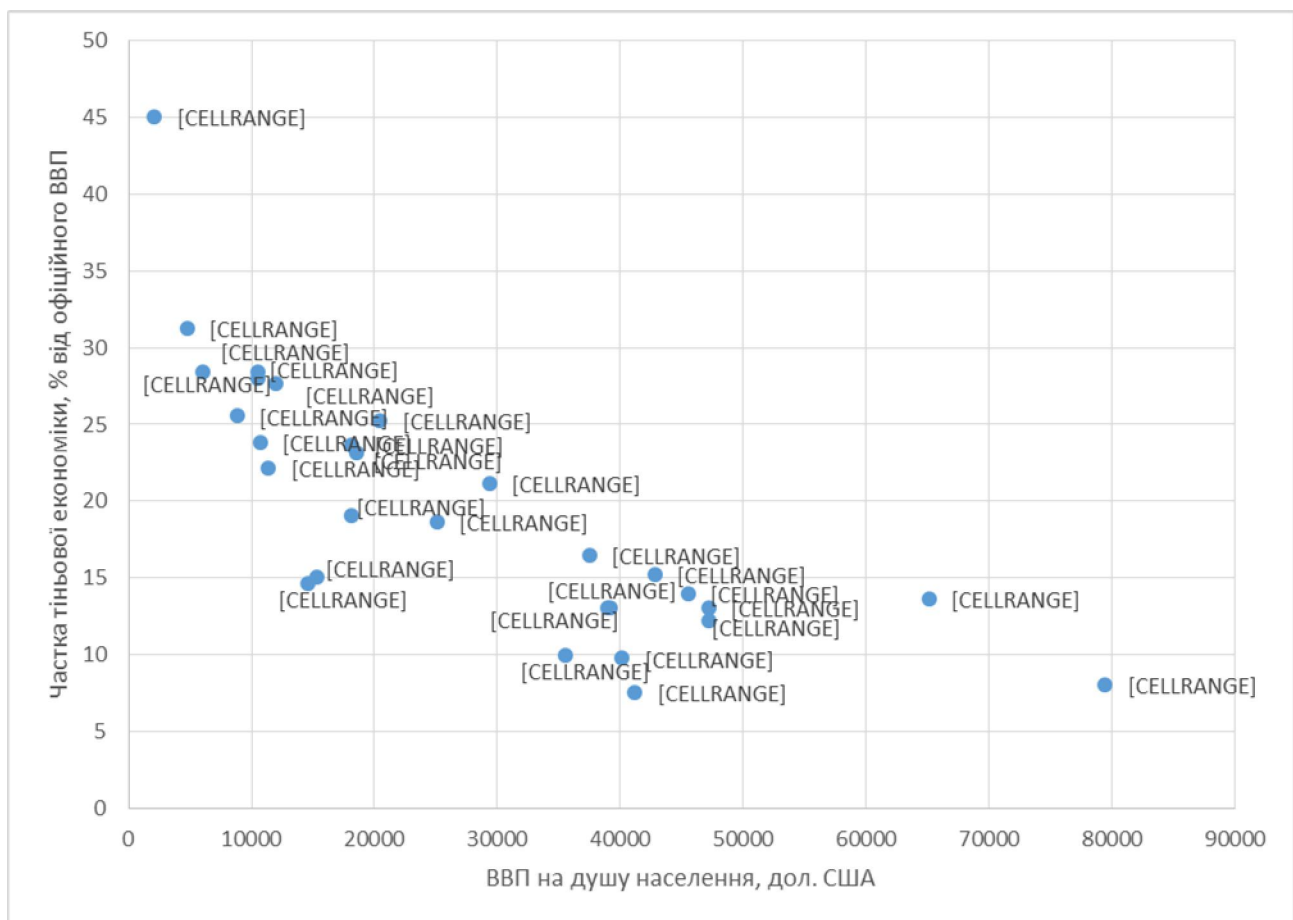


Рис. 1. Взаємозв'язок між часткою тіньової економіки та ВВП на душу населення в країнах Європи

Джерело: побудовано авторами на основі даних [2, 10]

Основними чинниками, що сприяють розвитку тіньової економіки є [6]:

- відсутність досконалого ринкового середовища (повільне здійснення економічних реформ і неповне практичне застосування ринкових механізмів призводить до ситуації неузгодженості економічної політики уряду зі значним числом господарюючих суб'єктів);

- відсутність інституційної підтримки економічної політики (адміністративні заходи, що здійснюються державою з метою боротьби з тіньовою економікою, не приносять очікуваного позитивного результату через збереження несприятливого бізнес-клімату в Україні);

- неефективне управління державним майном та недосконалий захист прав на приватну власність;

- недосконалість та непрозорість системи оподаткування (поточна податкова система фактично спрямована на залучення максимального доходу від податків);

- деформація системи зайнятості населення (в тіншовому секторі економіки не існує жодних гарантій зайнятості, заробітної плати та соціального забезпечення);

- недоліки в судовій гілці влади (неефективність механізму виконання судових рішень та значна корумпованість суддів на всіх рівнях).

Всі ці фактори сприяють тому, що поширення тіншової економіки та корупції в Україні є головною перешкодою для забезпечення сталого економічного розвитку і сприяє деморалізації українського суспільства.

Тіншова економіка не контролюється державою, не враховується в офіційній статистиці, в результаті чого її обсяг не включається у валовий внутрішній продукт і не оподатковується. Таким чином, функціонування цього сектора призводить до значного зниження частки податкових надходжень у структурі бюджету, які створюють загрозу для реалізації важливих державних програм [3].

Аналіз української економіки підтверджує наявність багатьох негативних наслідків, в тому числі незаконного виробництва та нелегальної заробітної плати, ухилення від сплати податків, хабарництво, корупція. В останні роки, можна знайти багато досліджень, присвячених аналізу тіншової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Один з найбільш поширених підходів в аналізі тіншової економіки є використання структурних рівнянь для розуміння того, які чинники впливають на темпи зростання тіншової економіки. У статті "Shadow economies around the world: what do we really know?" Ф. Шнайдер оцінив рівень тіншової економіки в 110 країнах. Він з'ясував, що збільшення тіншової економіки на 1% призводить до зниження темпів зростання офіційного ВВП для країн, що розвиваються, на 0,6%, в той час як для розвинутих та країн з перехідною економікою відповідно на 0,8% і 1,0% [9].

У статті "A MIMIC approach to modeling the underground economy in Taiwan" MIMIC-підхід був використаний для моделювання причинно-наслідкових зв'язків та виявлення змінних для оцінки рівня тіншової економіки в Тайвані.

В статті було виявлено, що обсяг тіншової економіки має тісний і прямий зв'язок з такими факторами як логарифм реального державного споживання та інфляції валюти, а також обернений зв'язок із рівнем податкового навантаження на рівні значущості 95%, а рівень безробіття і рівень злочинності, що також розглядалися в роботі, істотно не корелюють з рівнем тіншової економіки [7].

Т. Путніш та А. Саука розробили метод, який використовує опитування менеджерів компаній для вимірювання розміру тіншової економіки. Їх метод поєднує в собі оцінки незадекларованого підприємницького доходу, кількості незареєстрованих або прихованих співробітників та незареєстрованої заробітної плати, що дає можливість оцінити розмір тіншової економіки у відсотках від ВВП. Вони виявили, що більш дрібні та молоді фірми у пропорційному відношенні більше беруть участь у тіншовій діяльності ніж старі фірми, що відповідає окремим фактам того, що ухилення від сплати податків використовується фірмами для отримання конкурентних переваг [8].

Формулювання цілей статті. Розглянути публікації, як і частина інших [11, 12], спрямовані на оцінку тіншової економічної діяльності та визначення впливу різноманітних соціальних та економічних змін на тіншову економіку. Метою даного дослідження є розширення результатів попередніх досліджень та виявлення соціально-економічних факторів, що сприяють поширенню тіншової економічної діяльності.

На основі побудованих економетричних моделей виявлено залежність частки тіншової економічної діяльності та індексу сприйняття корупції від обраних соціально-економічних факторів. Це дозволяє запропонувати відповідні рекомендації щодо вдосконалення управління та державного регулювання економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження Для визначення впливу соціально-економічних факторів на тіншову економічну діяльність та рівень корупції було побудовано багатофакторні економетричні моделі та проведено аналіз результатів.

Для побудови моделі було обрано показники, що характеризують соціально-економічний розвиток країни. Перелік цих показників та їх короткий опис наведено у таблиці 1.

Перелік показників, що використовуються в кореляційно-регресійному аналізі

Назва показника	Опис	Джерело
Індекс сприйняття корупції	Щорічний рейтинг країн світу, що укладається організацією Transparency International з 1995 року. Країни у рейтингу впорядковані за показником рівня корупції, який базується на оцінках підприємців та аналітиків за шкалою від 0 до 10.	Дані міжнародної організації по боротьбі з корупцією Transparency International [4]
Рівень тіньової економіки	Господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці, розрахована у % від офіційного ВВП.	Дані за Фридріхом Шнайдером [9]
Витрати на кінцеве споживання	Сума витрат домогосподарств на кінцеве споживання (приватне споживання) і взагалі державних витрат на кінцеве споживання (загальне споживання уряду).	Дані світового банку [5]
ВВП на душу населення	Валовий внутрішній продукт поділений на середньорічну кількість населення.	Дані світового банку [5]
Експорт високих технологій	Експорт продуктів з високим рівнем інтенсивності науково-дослідницької роботи.	Дані світового банку [5]
Загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення	Сума державних і приватних витрат на охорону здоров'я поділена на середньорічну кількість населення.	Дані світового банку [5]
Побутові витрати на кінцеве споживання на душу населення	Витрати домогосподарств на кінцеве споживання, ринкова вартість всіх товарів та послуг, у тому числі і товарів тривалого користування	Дані світового банку [5]
Інфляція, дефлятор ВВП (річний %)	Інфляція вимірюється за річним темпом зростання неявного дефлятора ВВП, показує швидкість зміни цін в економіці в цілому.	Дані світового банку [5]
Рівень безробіття	Рівень безробіття — частка робочої сили, яка не має роботи, але перебуває в її пошуку і готова приступити до праці.	Дані світового банку [5]

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу було сформовано вибірку з 44 країн світу за період з 1999 по 2013 рр. Вибір переліку країн та періоду дослідження був продиктований доступністю даних для обраного переліку показників. Перелік країн, що використовуються в процесі побудови економетричної моделі, включає наступні: Аргентина, Австралія, Австрія, Бразилія, Болгарія, Вірменія, Великобританія, Греція, Грузія, Данія, Естонія, Ісландія, Ірландія, Ізраїль, Італія, Іспанія, Канада, Мексика, Молдова, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Південна Корея, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, США, Туреччина, Угорщина, Україна, Фінляндія, Франція, Чилі, Чехія, Швеція, Швейцарія, Японія.

Проведений аналіз середніх значень кожного з обраних макроекономічних показників для сформованої вибірки країн дозволяє сформулювати наступне.

Аналіз середнього значення ВВП на душу населення показує, що найбільше середнє значення даного показника відповідає Люксембургу (81838,52 дол. США), а найменше – Молдові (1128,89 дол. США). Потрібно також зазначити, що серед вибраних країн 10 перших країн за рівнем ВВП на душу населення 9 країн – це країни Західної Європи, що відображає високий рівень розвитку даних країн. Україна за даним показником посідає 41 місце (рис. 2).

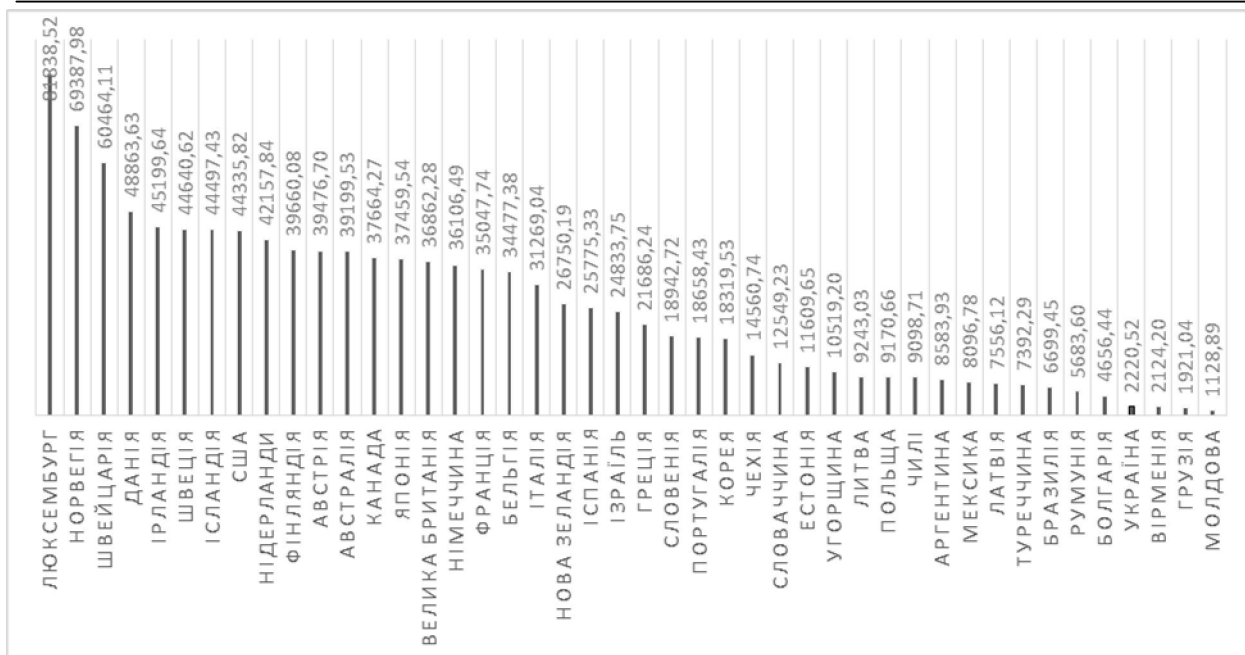


Рис. 2. Середнє значення ВВП на душу населення, \$ США

Індекс сприйняття корупції відображає ставлення до корупційних дій жителями відповідної країни. За методологією розрахунку даного показника чим менше його значення, тим гірша ситуація в країні з корупцією. Найбільше

середнє значення індексу сприйняття корупції Фінляндії, а найменше – Україні (рис. 3). Отже, як видно з результатів аналізу, серед розглянутої вибірки країн найбільший рівень корупції в Україні.

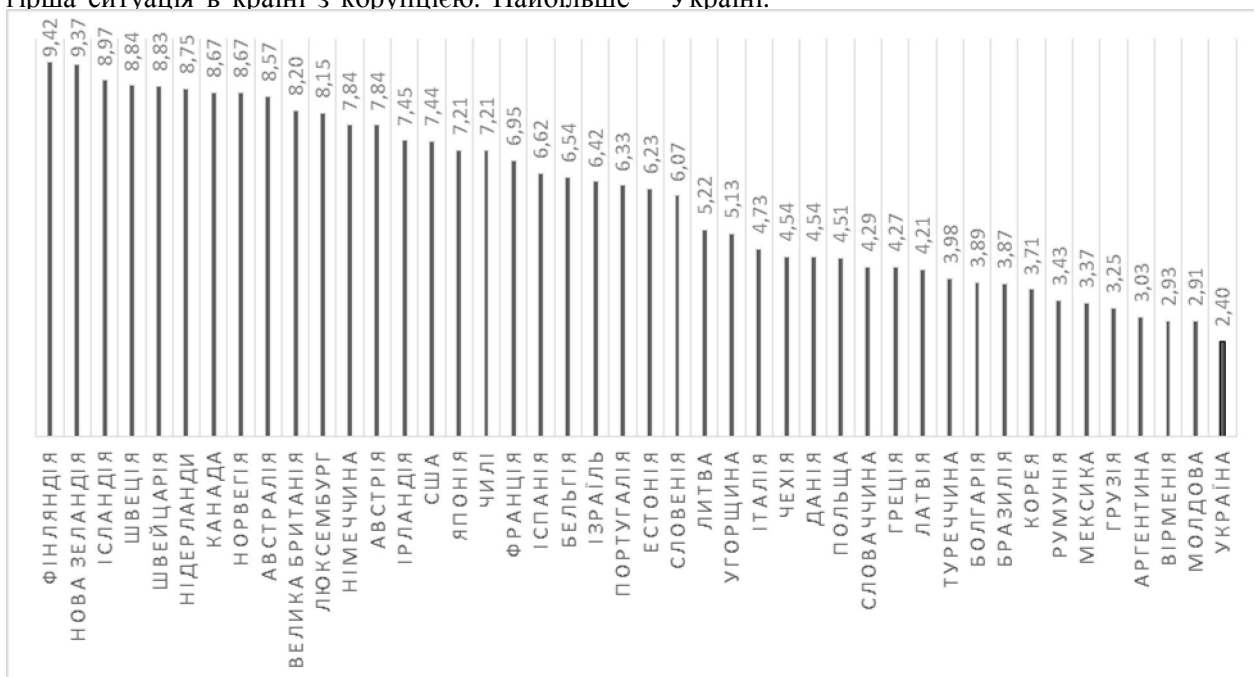


Рис. 3. Середня значення індексу сприйняття корупції в досліджуваних країнах протягом 1999 – 2013 рр.

Найменше середнє значення рівня тіньової економіки відповідає Швейцарії, а найбільше – Грузії, Україна посідає 44 місце серед 45 країн (рис. 4). Як видно з рис. 4 серед розглянутих країн найгірша ситуація з тіньовою економікою в країнах, що мають спільне радянське минуле. Комуністична ідеологія, що

була основою існування СРСР, передбачала заборону приватної підприємницької діяльності, чим і спричинила тотальний розвиток нелегальної економічної активності, що на сьогодні відображається у надвисоких значеннях рівня тінізації економіки в країнах колишнього СРСР.

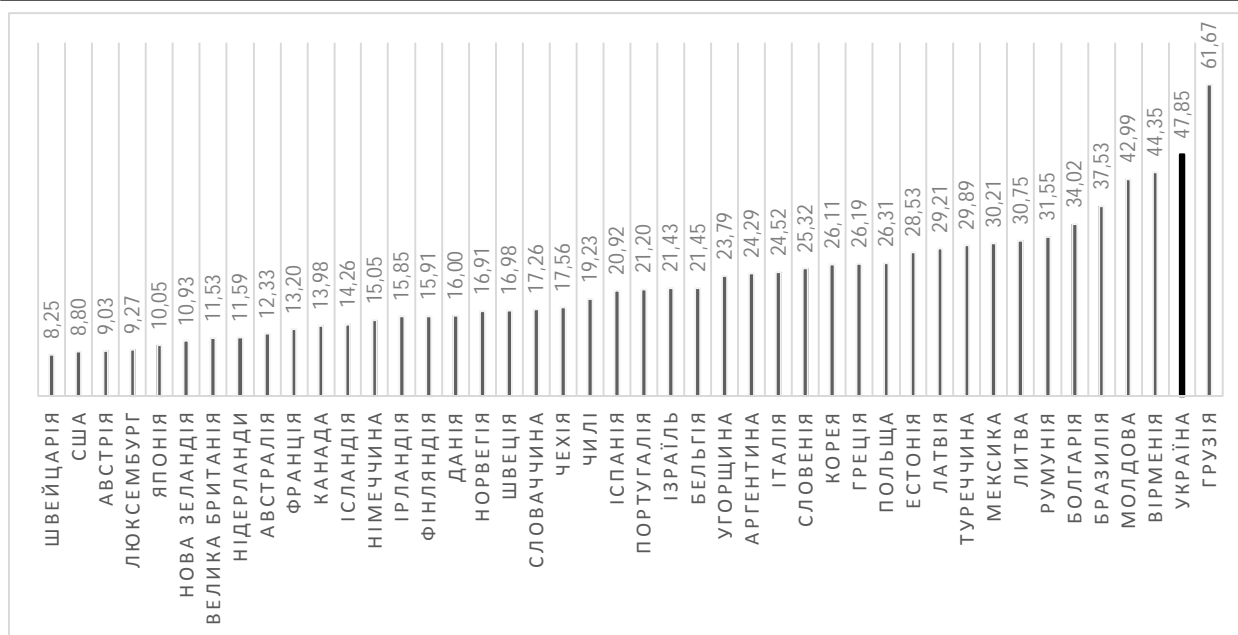


Рис. 4. Частка тіньової економіки в досліджуваних країнах протягом 1999 – 2013 рр.

З метою врахування впливу всіх факторів на рівень тіньової економіки та індекс сприйняття корупції, проведено кореляційно-регресійний аналіз низки соціально-економічних показників для визначення тісноти зв'язку між

результуючою та факторними змінними та побудовано економетричну модель.

Теоретична модель лінійної множинної регресії, що описує кореляційний зв'язок змінної Y з X_1, X_2, \dots, X_m формалізується так [1]:

$$Y = \tilde{g}(X_1, X_2, \dots, X_m) + \varepsilon = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_m X_m + \varepsilon, \quad (1)$$

де $\alpha, \beta_1, \dots, \beta_m$ – невідомі теоретичні параметри регресії, а ε – випадкове теоретичне відхилення.

У якості результуючого показника Y_{SE} в першому випадку було вибрано рівень тіньової економіки, а в другому – індекс сприйняття корупції, у якості факторних змінних наступні показники:

X_1 – ВВП на душу населення;

X_2 – експорт високих технологій;

$$y_{SE} = -5,347 - 0,02 x_1 - 0,02 x_2 - 0,219 x_3 - 0,08 x_4 + 0,0006 x_5 + 0,096 x_6. \quad (2)$$

Аналіз ривняння показує, що зростання таких показників як ВВП на душу населення, експорт високих технологій, загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення, побутові витрати на кінцеве споживання на душу населення зменшує рівень тіньової економіки. Такий вплив перелічених показників пояснюється тим, що кожен з них характеризує рівень розвитку країни та рівень життя її населення, що вказує на те, що зменшити рівень тіньової економіки можливо, покращуючи при цьому рівень добробуту та загальну економічну ситуацію в країні.

X_3 – загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення;

X_4 – побутові витрати на кінцеве споживання на душу населення;

X_5 – рівень інфляції;

X_6 – рівень безробіття.

Побудована економетрична модель має вигляд:

Зростання рівня інфляції та безробіття є прямими чинниками зростання рівня тінізації економіки. Дане твердження є логічним, оскільки основою тіньової економіки виступає тіньовий ринок праці, який є її своєрідним джерелом, що постачає тіньовій економіці певні ресурси, кількість яких зростає із ростом безробіття в країні.

Для аналізу тісноти зв'язку було знайдено парні коефіцієнти кореляції, які використовуються для вимірювання сили взаємозв'язку між обраними факторами та результуючим показником (табл. 2).

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції						
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
Y_{SE}	-0,8324	-0,5220	-0,8385	-0,8309	0,3933	0,4871

З отриманих значень можемо зробити висновок, про досить тісний зв'язок між y_{SE} та іншими факторами, окрім пари y_{SE} та x_5 .

У процесі виявлення та дослідження кореляційно-регресійного зв'язку між рівнем

тіньової економіки та вибраними макроекономічними факторами знайдено додаткові характеристики побудованої моделі (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристики побудованої регресійної моделі (2)

Множинний коефіцієнт кореляції R	0,8450
Множинний коефіцієнт детермінації R^2	0,7141
Скорегований множинний коефіцієнт детермінації \widehat{R}^2	0,7114
Стандартна помилка регресії	0,2699
F – статистика	269,2869

Множинний коефіцієнт кореляції $R = 0,8450$ вказує на тісний кореляційний зв'язок між результуючим показником та вибраними факторами. Щодо значення множинного коефіцієнту детермінації $R^2 = 0,7141$, то рівень тіньової економіки на 71,41% обумовлений обраними соціально-економічними факторами. Решта 28,59% обумовлені іншими факторами, що впливають на

$$y_{cor} = 4,912 + 0,000021x_1 + 0,006x_2 - 0,0004x_3 + 0,0002x_4 - 0,054x_5 - 0,076x_6. \quad (3)$$

Як і для рівня тіньової економіки, показники ВВП на душу населення, експорт високих технологій та побутові витрати на кінцеве споживання на душу населення мають позитивний вплив на рівень корупції, тобто їх зростання зменшує рівень корупції в країні. На відміну від моделі (2) загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення виступають

рівень тіньової економіки, але не є включеними в модель регресії. Значення F – статистики свідчить про адекватність побудованої економетричної моделі.

У випадку, коли залежною змінною є індекс сприйняття корупції (y_{cor}), побудована економетрична модель має вигляд:

фактором, що спричиняє зростання корупції, а рівень інфляції та безробіття як і в моделі (2) виступають дестабілізуючим фактором розвитку країни.

Аналогічно знайдено парні коефіцієнти кореляції, які показують тісноту зв'язку між індексом сприйняття корупції та обраними соціально-економічними факторами (табл. 4).

Таблиця 4

Парні коефіцієнти кореляції

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
y_{cor}	0,7979	0,4574	0,8036	0,7905	-0,4322	-0,4153

Елементи кореляційної матриці показують значну залежність між результуючим показником y_{cor} та факторами x_1, x_3, x_4 .

Додаткові характеристики побудованої моделі (3) показано у таблиці 5.

Таблиця 5

Характеристики побудованої регресійної моделі (3)

Множинний коефіцієнт кореляції R	0,7476
Множинний коефіцієнт детермінації R^2	0,5589
Скорегований множинний коефіцієнт детермінації \widehat{R}^2	0,5548
Стандартна помилка регресії	1,4806
F – статистика	136,6451

Множинний коефіцієнт кореляції $R = 0,7476$ вказує на тісний зв'язок між індексом сприйняття корупції та системою вибраних макроекономічних факторів. Значення множинного коефіцієнту детермінації $R^2 = 0,5589$ показує, що залежність рівня корупції на 55,9% обумовлена обраними факторами. Решта 44,1% обумовлені іншими

факторами, які впливають на індекс сприйняття корупції, але не є включеними в модель регресії. Значення F – статистики свідчить про адекватність побудованої економетричної моделі.

Висновки. Аналіз впливу різних факторів на рівень тіньової економіки та індекс сприйняття корупції показує, що обрані шість

макроекономічних показників (ВВП на душу населення, експорт високих технологій, загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення, побутові витрати на кінцеве споживання на душу населення, рівень інфляції, рівень безробіття) дійсно мають вплив на рівень тіньової економіки та корупцію. Зокрема, знайдені парні коефіцієнти кореляції для моделі тіньової економіки (2) показують, що на рівень тіньової економіки найбільший прямий вплив має фактор X_6 (рівень безробіття), а обернений – X_1 (ВВП на душу населення), X_3 (загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення), X_4 (побутові витрати на кінцеве споживання на душу населення). Для індексу сприйняття

корупції парні коефіцієнти кореляції показують, що на індекс сприйняття корупції найбільший прямий вплив мають фактори – X_1 (ВВП на душу населення), X_3 (загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення), X_4 (побутові витрати на кінцеве споживання на душу населення), а X_5 (рівень інфляції) та X_6 (рівень безробіття) мають незначний обернений вплив.

Отже, для зменшення частки тіньової економіки важливо знати в якій мірі різні макроекономічні фактори впливають. Такі дослідження дозволяють розробити напрямки економічної політики, що спрямовані на детінізацію економіки.

Список використаних джерел

1. Григорків В.С. Економетрика : Лінійні моделі парної та множинної регресії : навчальний посібник. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – 224 с.
2. Інфографіка: тіньова економіка в Європі та Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/nation/1381353-infografika-tinova-ekonomika-v-evropi-j-ukrayini>
3. Нехайчук Ю. С. Про вплив тіньової економіки на соціально-економічний розвиток [Електронний ресурс]/ Ю. С. Нехайчук // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції : науково-практичний журнал. – Сімферополь, 2010. – № 2 (7). – С. 24–28. – Режим доступу : http://fbi.crimea.edu/arhiv/2010/nv_2-2010/004nexai-yul.pdf
4. Офіційний сайт міжнародної організації по боротьбі з корупцією Transparency International [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.transparency.org/>
5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>
6. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / [З. С. Варналій, А. Я. Гончарук, Я. А. Жаліло, В. І. Жук, Т. Т. Ковальчук]; під ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с. (Національний ін-т стратегічних досліджень).
7. Han-Min Wang, D., Lin, J.-Y., Hui-Kuang Yu, T. (2006) A MIMIC approach to modeling the underground economy in Taiwan, *Physica A*, Vol. 371 : 536–542.
8. Putninš, T.J., Sauka A. (2014) Measuring the shadow economy using company managers *Journal of Comparative Economics*.
9. Schneider, F. (2005) Shadow economies around the world: what do we really know?, *European Journal of Political Economy*, Vol. 21 : 598 – 642.
10. The World Bank. GDP per capita (current US\$) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PC.AP.CD>
11. Vinnychuk I., Ziukov S. Shadow economy in Ukraine // In Proceedings of the 3-rd International Scientific Conference «Practice and research in private and public sector», (Vilnius, Lithuania, 11 – 12 April 2013). – Mykolas Romeris University, 2013. – P. 320-328. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://prpps.mruni.eu/wp-content/uploads/2013/04/PRPPS-2013-PROCEEDINGS.pdf>. Назва з екрану (ISSN 2029-7378).
12. Vinnychuk, I., Ziukov, S. (2013) Shadow economy in Ukraine: modelling and analysis, *Business Systems & Economics*, 3(2) : 141-152.

Аннотація

Ігорь Винничук, Елена Винничук

МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проанализированы некоторые социально-экономические факторы развития теневой экономики и коррупции и проведено корреляционно-регрессионный анализ для определения их влияния. На базе построенных моделей выявлены факторы, которые оказывают значительное влияние на уровень теневой экономики и коррупции. Полученные результаты дают возможность разработать направления экономической политики, направленные на детенизацию экономики.

Ключевые слова: уровень теневой экономики, индекс восприятия коррупции, эконометрическая модель

Summary

Igor Vinnychuk, Olena Vinnychuk

MODELLING OF SHADOW ECONOMIC ACTIVITY

The article analyzes some socio-economic factors of development of the shadow economy and corruption. Regression analysis was conducted to determine impact of the factors. On the basis of constructed models factors, that have a significant impact on the level of the shadow economy and corruption, were identified. The results of the analysis make it possible to develop the economic policies aimed at reducing of shadow economy.

Keywords: shadow economy rate, corruption perception index, econometric model

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано економіко-математичну модель оцінки конкурентоспроможності деревообробних підприємств, яка враховує невизначеність та нечіткість. Дана модель представлена у вигляді дворівневого ієрархічного дерева логічного виведення. Згідно запропонованої методики розраховано показники конкурентоспроможності для чотирьох підприємств в розрізі п'яти років та побудовано багатокутники конкурентоспроможності. Проаналізовано напрямки підвищення конкурентоспроможності для кожного з досліджуваних підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, економіко-математична модель, багатокутник конкурентоспроможності, інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства

Постановка проблеми. Для реформування економіки України у напрямку створення повноцінного конкурентного середовища та розвитку конкурентних відносин велике значення має дослідження поняття конкуренції та конкурентоспроможності підприємств.

Деревообробна промисловість є стратегічно важливою, так як вона є однією з небагатьох в Закарпатській області, яка забезпечена місцевими ресурсами і здатна працювати в режимі самодостатності.

Виходячи з умов функціонування деревообробної промисловості, необхідними є нові методичні підходи до формування конкурентоспроможності та її оцінки, які зможуть вивести цей вид економічної діяльності на більш високий рівень і сприятимуть комплексному розвитку галузі.

В умовах ринкової економіки важливою особливістю зовнішнього середовища підприємства є наявність ринкової невизначеності та нечіткості. У нових умовах, коли зовнішнє середовище стало менш сприятливим, а конкуренція – більш жорсткою, роль наукового підходу у вирішенні актуальних завдань управління підприємством різко зростає. Сьогодні одним з найбільш перспективних напрямків наукових досліджень в галузі аналізу, прогнозування та моделювання економічних явищ і процесів є нечітка логіка.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності неможливе без вирішення проблеми оцінки вказаної економічної категорії. Зазначеній проблематиці присвячені праці видатних вітчизняних і зарубіжних економістів: Балабанова І.Т., Бурди А.Г., Василенко В.А., Воронкової А.Е., Демет'євої А., Диканя В.Л., Книша М. І., Савчук А.В., Тридіда О.М., Хайска Ф., Шершньової З.Є., Шумпетера Й., Юданова А.Ю. та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак багато питань щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств деревообробної промисловості залишаються недослідженими. Отже, практична значущість і недостатнє наукове опрацювання питань оцінки

конкурентоспроможності підприємств обумовлює актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті Ми пропонуємо економіко-математичну модель оцінки конкурентоспроможності підприємств деревообробної галузі, яка є структурно-функціональною, дескриптивною та динамічною моделлю, що враховує випадковість та невизначеність.

Викладення основного матеріалу дослідження. Оцінка конкурентоспроможності підприємств деревообробної галузі включає оцінку і аналіз таких п'яти параметрів: фінансова стійкість, ділова активність, ефективність господарської діяльності, ринкова активність, ліквідність та платоспроможність.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства за допомогою інтегрального методу передбачає побудову єдиного зваженого критерію, який би відображав вплив складових конкурентоспроможності [1]. Важливою вимогою до такої оцінки є базування на даних офіційної звітності. Однак, так як ми маємо багатокритеріальну задачу, то розіб'ємо її розв'язання на два кроки: спочатку обчислимо групові оцінки, а потім інтегральний показник. Такий підхід оцінки дозволить виявити резерви підвищення конкурентоспроможності і спрямовувати управлінські рішення на покращення параметрів, по яким конкуренти мають переваги. Для цього розглянута методика експертного оцінювання.

Однак, експертам не легко оцінити ваги так, як «логіка міркувань людини не є звичайною чи навіть багатозначною, це логіка з розмитими(нечіткими) істинами та розмитими відношеннями» [2]. Тому ми пропонуємо метод інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства із застосуванням нечітких множин.

При прийнятті стратегічних рішень керівництвом підприємств зручним у використанні є узагальнений показник оцінки конкурентоспроможності – рівень конкурентоспроможності I . Чим більше значення I , тим вищий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Модель оцінки конкурентоспроможності підприємства представляє собою функціональне

відображення виду

$$K = \{k_i\} \rightarrow I, \quad i = \overline{1, n} \quad (1)$$

де k_i – частинні критерії конкурентоспроможності, які характеризують різні сторони діяльності підприємства і є найбільш важливими для оцінки

конкурентоспроможності підприємства; n – кількість врахованих критеріїв.

Модель (1) представлена на рис.1 у вигляді ієрархічного дерева логічного виведення, що визначає структуру моделі



Рис.1. Ієрархічне дерево оцінки конкурентоспроможності підприємства

Елементи дерева інтерпретуються таким чином:

- корінь дерева – рівень конкурентоспроможності підприємства (I);
- вершини другого рівня – частинні критерії конкурентоспроможності (k_1, k_2, \dots, k_n), які є згортками частинних показників $\{k_{ij}\}$, $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m_i}$ де n -

кількість груп показників, m_i – кількість показників в i – й групі;

- вершини першого рівня k_{ij} – частинні показники конкурентоспроможності.

Дереву оцінки конкурентоспроможності (рис.1) відповідає система відношень

$$I = f_I(k_1, k_2, \dots, k_n); \quad (2)$$

$$k_1 = f_1(k_{11}, k_{12}, \dots, k_{1m_1}); \quad (3)$$

$$k_2 = f_2(k_{21}, k_{22}, \dots, k_{2m_2}); \quad (4)$$

$$k_n = f_n(k_{n1}, k_{n2}, \dots, k_{nm_n}). \quad (5)$$

Частинні показники конкурентоспроможності k_{ij} визначаються як змінні, що задані на своїх універсальних множинах і оцінюються за допомогою нечітких термів. Чим більше термів має лінгвістична змінна, тим точніша її оцінка.

Значення I та k_i , $i = \overline{1, n}$, знаходяться за певним алгоритмом, що апроксимують залежності (2)-(5).

Отже, згідно запропонованої методики, обчислимо оцінку конкурентоспроможності чотирьох підприємств деревообробної промисловості (ТОВ «К'ЛЕН», ТОВ

«Перспектива», ТОВ «ЕВК, ТОВ «Роси) в розрізі п'яти років.

На першому кроці, на нижчому рівні потрібно узагальнити(згорнути) показники конкурентоспроможності у групі. Для цього, використовуючи експертну думку та теорію нечітких множин, нами запропонована наступна методика.

Нехай маємо $E = \{e_1, e_2, \dots, e_8\}$ множина експертів, $K = \{k_{i1}, k_{i2}, \dots, k_{ij}\}$ (де $i = \overline{1,5}, j = \overline{1, m_i}$, 5-кількість груп показників, m_i - кількість показників у i -й групі) множина параметрів, $O = \{o_1, o_2, o_3, o_4\}$ множина досліджуваних підприємств.

$\Phi(e \times k) \rightarrow [0,1]$ – функція належності нечіткого бінарного відношення $R = (e, k)$, яке визначає ступінь вагомості параметру k для експерта e ,

$\pi(k \times o) \rightarrow [0,1]$ – функція належності нечіткого бінарного відношення $S = (k, o)$, яке визначає наскільки параметр k для підприємства o .

Для оцінки вагомості кожного параметра на групі критерії, а також вплив групових критеріїв на інтегральну оцінку конкурентоспроможності нами була сформована експертна комісія із 8 чоловік, якій була запропонована лінгвістична шкала. Згідно з якою значенням лінгвістичних змінних від «не має значення» до «дуже важливо» поставлено у відповідність бальні значення від 0 до 1.

Кожному експерту було запропоновано п'ять груп критеріїв: k_1 - ліквідність підприємства, k_2 - фінансова стійкість підприємства, k_3 -

ділова активність підприємства, k_4 - ефективність господарської діяльності, k_5 - ринкова активність. До кожної групи входить певна кількість параметрів.

Для кожної групи показників будемо нечітко бінарне відношення $R = (e, k)$, яке визначає ступінь вагомості параметру k для експерта e окремо. Оцінку вагомості для себе кожного показника експерти можуть проводити або використовуючи лінгвістичні змінні, або бальну шкалу наведену у табл. 1

Далі для визначення функції належності $\pi(k \times o)$, тобто того наскільки кожне з досліджуваних підприємств відповідає параметрам k_{jl} , нами на основі даних офіційної звітності(форма №1 та форма №2) були розраховані та пронормовані всі показники(параметри) k_{jl} для кожного із досліджуваних підприємств.

Після використання композиційного правила $\mu(e, o) = \Phi(e, k) \otimes \pi(k, o)$ [3] отримаємо значення функції належності $\mu(e, o)$, в якій елементи кожного рядка характеризують певне підприємство значенням функції належності переваги експерта. Далі проведено згортку (середнє арифметичне, середнє геометричне, середнє гармонічне) по експертах і отримано групові показники конкурентоспроможності.

На основі отриманих групових показників конкурентоспроможності побудовано багатокутники конкурентоспроможності підприємств та проведено аналіз їх динаміки за досліджувани роки.

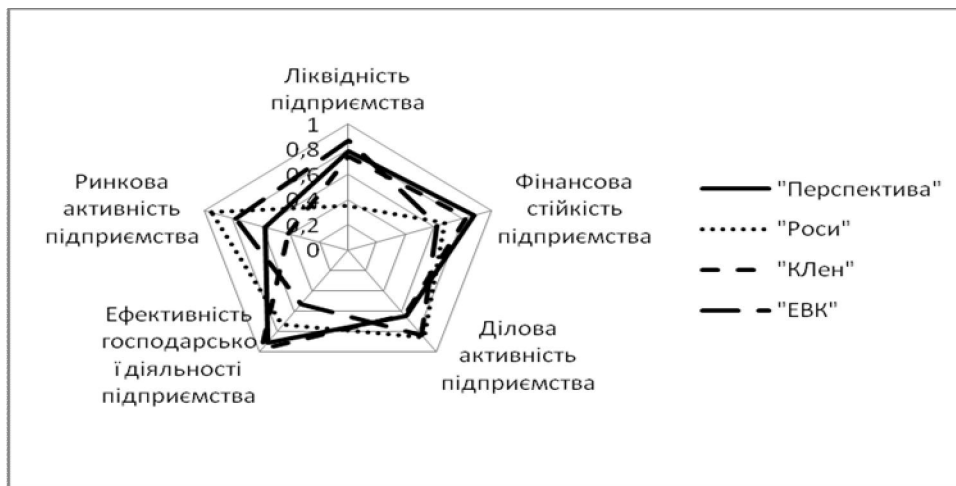


Рис.2. Багатокутник конкурентоспроможності досліджуваних підприємств за 2014 рік.

Як бачимо, однозначну відповідь про переможця конкурентної боротьби не можна дати. Тому, що одні підприємства займають лідируючі позиції за одними показниками, а інші за другими. Така ситуація вимагає визначення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства, який би враховував усі групові(часткові) показники.

Отже, переходимо на наступний рівень нашої дворівневої задачі обчислення конкурентоспроможності підприємства. На цьому етапі процедура повторюється, але уже із груповими параметрами(які отримані на попередньому рівні).

На другому рівні були обчислені інтегральні показники конкурентоспроможності підприємств різними методами. Однак, вони дали майже однакові результати, що свідчить про адекватність та пристосованість запропонованої економіко-математичної моделі.

Після чого підприємства були проранжовані за рівнем конкурентоспроможності(табл.1): переможцем конкурентної боротьби стало ТОВ «ЕВК», наступним, із незначним відставанням від лідера, є ТОВ «Перспектива», а аутсайдером – ТОВ «Роси».

Таблиця 1

Значення інтегрального показника та рейтингу конкурентоспроможності підприємств деревообробної промисловості Закарпатської області

Досліджені роки		Підприємства деревообробної промисловості Закарпатської області			
		ТОВ "ЕВК"	ТОВ "Перспектива"	ТОВ "Роси"	ТОВ "К'Лен"
2010	Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства	0,787828	0,824927	0,793898	0,790771
	Рейтинг конкурентоспроможності підприємства	4	1	2	3
2011	Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства	0,780751	0,818141	0,729284	0,790771
	Рейтинг конкурентоспроможності підприємства	3	1	4	2
2012	Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства	0,787344	0,813133	0,729284	0,792613
	Рейтинг конкурентоспроможності підприємства	3	1	4	2
2013	Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства	0,804952	0,813133	0,526226	0,790432
	Рейтинг конкурентоспроможності підприємства	2	1	4	3
2014	Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства	0,827622	0,813133	0,746659	0,790382
	Рейтинг конкурентоспроможності підприємства	1	2	4	3

Ми вважаємо, що розрахунок рейтингових чисел і ранжування підприємств слід проводити не тільки по всій сукупності параметрів та показників, але і по кожній групі показників. Такий підхід дозволить виявити резерви

підвищення конкурентоспроможності і направляти управлінські рішення на покращення параметрів, за якими конкуренти мають перевагу.

Таблиця 2

Рейтинг конкурентоспроможності підприємств деревообробної галузі Закарпатської області, 2014р.

	Підприємства деревообробної промисловості Закарпатської області			
	ТОВ "ЕВК"	ТОВ "Перспектива"	ТОВ "Роси"	ТОВ "К'Лен"
Ліквідність підприємства	1	2	4	3
Фінансова стійкість підприємства	3	1	4	2
Ділова активність підприємства	1	3	2	4
Ефективність господарської діяльності підприємства	4	2	3	1
Ринкова активність підприємства	2	3	1	4
Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства	1	2	4	3

Розрахунки показують, що для ТОВ «ЕВК» напрямками підвищення конкурентоспроможності можуть бути, перш за все, підвищення фінансової стійкості підприємства та ефективності господарської діяльності підприємства. Для ТОВ «К'Лен» - підвищення рівня ліквідності, ділової та ринкової активності підприємства. Для ТОВ «Перспектива» - покращення ділової та ринкової активності насамперед. ТОВ «Роси» є аутсайдером по всіх групах показників, тому керівництву підприємства необхідно шукати радикальні методи підвищення всіх параметрів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, запропонована

методика інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка враховує суб'єктивізм експертів, дозволяє не тільки будувати рейтинги, але і виявляти потенційні точки росту, при чому як для аутсайдерів, так і для лідерів конкурентної боротьби.

Варто відмітити, що досягнуті результати, з одного боку відображають фактичний рівень розвитку кожного параметру, а з другого – відображають перспективи конкурентоспроможності, так як в конкурентній боротьбі підприємства з кращими результатами мають значні переваги.

Список використаних джерел

1. Павлов В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення.: Монографія. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
2. Волошин О.Ф. Моделі та методи прийняття рішень./ О.Ф.Волошин, С.О.Мащенко – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 336с.
3. Зайченко Ю.П. Нечеткие модели и методы в интеллектуальных системах. / Ю.П.Зайченко – К.: «Издательский дом «Слово», 2008. – 344с

Аннотация

Марианна Шаркади

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті пропонується економіко-математична модель оцінки конкурентоспроможності деревообробляючих підприємств, яка враховує неопределенність і нечіткість. Данна модель представлена в формі двохуровневого ієрархічного дерева логічного висновку. Згідно запропонованої методики розраховані показники конкурентоспроможності чотирьох підприємств в разі п'яти років і побудовані багатокутники конкурентоспроможності. Проаналізовані тенденції підвищення конкурентоспроможності кожного з досліджуваних підприємств.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, экономико-математическая модель, многоугольник конкурентоспособности, интегральный показатель конкурентоспособности предприятия

Summary

Marianna Sharkadi

THE ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF COMPLEX EVALUATION OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

In this article the estimation of enterprise competitiveness for woodworking industry with the use of fuzziness and uncertainty is proposed. This model is presented as a two-level hierarchical tree inference. According to the proposed methodology competitiveness indicators were calculated for the four companies in terms of five years and polygons of competitiveness were built. The trends of competitiveness improvement for each of the investigated companies were analyzed.

Keywords: competitiveness, economic-mathematical model, polygon of competitiveness, integral index of enterprises competitiveness.

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СХЕМ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті запропоновано підходи до моделювання схем пенсійного страхування, що базуються на теорії фінансових та страхових ануїтетів. Розглянуто модифікації індивідуальних заощаджувальних та колективних страхових пенсійних схем. Наведено результати обчислення нетто-внесків та нетто-виплат. Виконано порівняльний числовий аналіз розглянутих схем.

Ключові слова: пенсійне страхування, заощаджувальна пенсійна схема, страхова пенсійна схема, накопичувальний фонд, ануїтет, нетто-внесок, нетто-виплата.

Постановка проблеми. Пенсійне забезпечення громадян України є на сьогодні надзвичайно важливою соціально-економічною проблемою. Існуюча пенсійна система є неефективною та дорогою – ставки соціальних податків високі, а рівень пенсій низький. З кожним роком ситуація загострюється: до 2050 р. кількість пенсіонерів в Україні подвоїться, тому перед державою може постати питання про необхідність або збільшення відрахувань із фонду оплати праці, або скорочення розміру пенсій, або підвищення пенсійного віку. Альтернативою для вирішення проблеми пенсійного забезпечення можуть стати недержавні індивідуальні або корпоративні пенсійні фонди.

З прийняттям законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [1] і «Про недержавне пенсійне забезпечення» [2] розпочато впровадження пенсійної реформи, суть якої ілюструє схема, зображена на рис. 1.

На даний час спостерігається активізація інтересу суспільства до недержавних пенсійних фондів, у яких передбачається залучення коштів від юридичних і фізичних осіб та управління цими коштами з подальшим накопиченням та виплатою громадянам додаткових пенсій.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є висвітлення деяких підходів до математичного моделювання заощаджувальних та страхових схем недержавного пенсійного страхування.

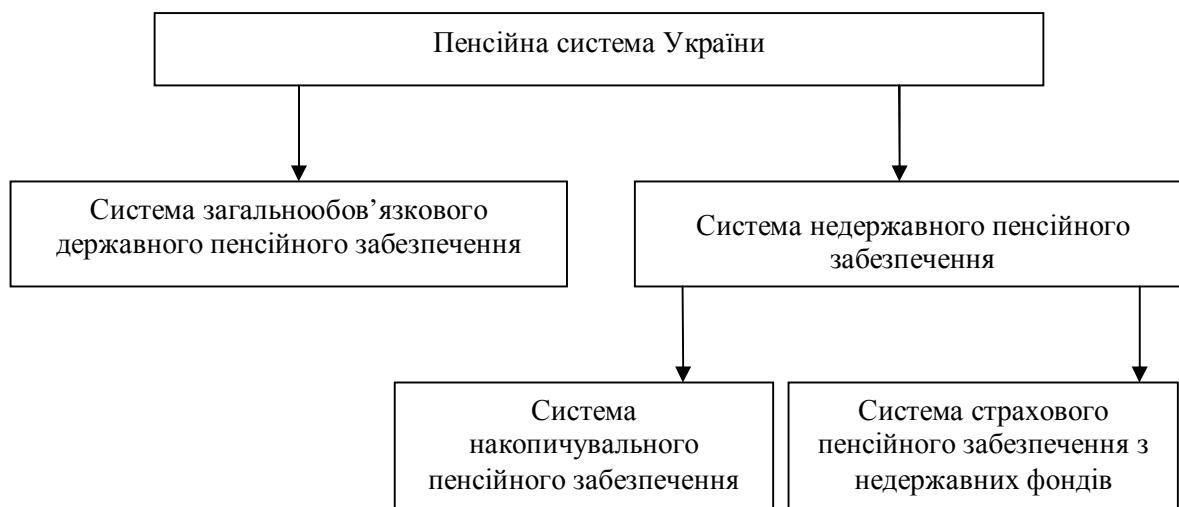


Рис. 1. Пенсійна система України

Викладення основного матеріалу дослідження. Розглянемо, як будуються математичні моделі деяких схем недержавного пенсійного забезпечення. Ці пенсійні схеми передбачають створення фонду, у якому поступово накопичуються внески, які забезпечуватимуть проведення майбутніх пенсійних виплат. За принципом створення фонду і виплат з нього пенсійні схеми поділяють на заощаджувальні, страхові та змішані. У заощаджувальних схемах не враховуються імовірності доживання особи (вкладника) до певного віку, передбачається успадкування

накопичених пенсійних заощаджень, обумовлюється конкретний термін виплат. Тобто, така пенсійна схема являє собою покупку індивідуального фінансового ануїтету. Страхові пенсійні схеми створюються групою осіб, (це можуть бути працівники певного підприємства, клієнти страхові компанії і т. ін.) передбачають солідарність учасників у забезпеченні виплат, враховують імовірності доживання кожного з учасників до певного віку, не передбачають успадкування заощаджень. Змішані схеми поєднують у собі характеристики заощаджувальних та страхових схем. Пенсійні

схеми розрізняють також за ступенем охоплення учасників фонду: індивідуальні схеми, у яких пенсійні виплати еквівалентні індивідуальним заощадженням кожного з учасників; групові схеми, у яких пенсійні виплати і заощадження еквівалентні для усіх учасників фонду в сукупності [3].

Необхідною умовою пенсійного страхування та створення пенсійних фондів є забезпечення збалансованості між внесками до пенсійного фонду та виплатами з нього. Такий баланс забезпечується використанням принципу фінансової еквівалентності [4]. Розглянемо математичні основи розрахунку нетто-внесків та нетто-виплат у пенсійних схемах. Зазначимо, що розглядатимемо фінансові потоки з однаковими за величиною рівномірно розподіленими у часі періодичними платежами.

Введемо позначення: R – річний розмір пенсії (річна виплата); P – величина річного внеску у пенсійний фонд; E – величина одноразового внеску для забезпечення пенсійних виплат; A – сума, накопичена на рахунку страхувальника на момент виходу на пенсію (на початок пенсійних виплат); x – вік страхувальника на момент укладання пенсійної угоди; L – вік виходу страхувальника на пенсію; W – вік страхувальника на момент закінчення дії угоди; n – термін накопичень; t – термін пенсійних виплат.

Очевидно, що у будь-якому випадку весь термін пенсійної угоди поділяється на дві частини: перша тривалістю $n = L - x$ – це період накопичення коштів у пенсійному фонді; друга тривалістю $t = W - L$ – це період виплат із фонду. У першому періоді сума внесків накопичується до величини A , яка забезпечує проведення пенсійних виплат до обумовленого віку (або довічно) у другому періоді. Під час моделювання будь-якої із пенсійних схем доводиться розв'язувати задачі про визначення величини пенсії за величиною пенсійних внесків, або розрахунок внесків за величиною пенсійних виплат.

Розглянемо спочатку індивідуальні накопичувальні пенсійні схеми. У цих схемах пенсійні внески та виплати не пов'язують з імовірностями доживання особи до певного віку. Можливі такі випадки: 1) пенсійні виплати забезпечуються одноразовим внеском; 2) пенсійні виплати забезпечуються потоком платежів (аннуїтетом); 3) поєднуються попередні випадки, в тому числі, з перервами у здійсненні внесків. З принципу фінансової еквівалентності випливає, що нарахована до моменту початку пенсійних виплат сума одноразового внеску повинна дорівнювати початковій вартості потоку пенсійних виплат. Якщо ж пенсійні виплати забезпечуються не одноразовим платежем, а серією розподілених у часі платежів (аннуїтетом), то нарахована вартість накопичувального потоку платежів повинна дорівнювати початковій вартості потоку

пенсійних виплат на момент початку цих виплат. Якщо внески до пенсійного фонду здійснюються, як разовими внесками, так і періодичними рентними платежами, а також, якщо є перерви у внесках, то нарахована у фонді сума складатиметься із нарахованих вартостей разових внесків та нарахованих вартостей потоків платежів до фонду, з урахуванням перерв у внесках, і також дорівнюватиме початковій вартості потоку пенсійних виплат.

Нехай пенсійні виплати у розмірі R повинні проводитись протягом t років з моменту виходу на пенсію на початку кожного року. (Це припущення робимо лише для конкретизації і спрощення викладок. У загальному випадку можна розглядати виплати, що відбуваються декілька разів на рік, при цьому принцип побудови математичної моделі пенсійної схеми не зміниться). Нехай пенсійні виплати забезпечуються одноразовим внеском E , який здійснюється за n років до виходу на пенсію. В угоді передбачено, що на кошти нараховуються відсотки за річною ставкою i . У цьому випадку принцип фінансової еквівалентності між внеском і майбутніми виплатами запишеться так:

$E = Av^n$, де $v = (1 + i)^{-1}$ – дисконтний множник; $A = R \times {}_n\ddot{a}_{t;i}$ – початкова вартість відтермінованої на n років обмеженої t роками звичайного аннуїтету пренумерандо при річній ставці відсотків i .

Якщо у страховій угоді передбачено, що майбутні пенсійні виплати забезпечуються серією щорічних платежів пренумерандо у розмірі P впродовж m років ($m \leq n$), то рівняння еквівалентності між потоком внесків та потоком пенсійних виплат запишеться так:

$P \times \ddot{a}_{m;i} = R \times {}_n\ddot{a}_{t;i}$. У лівій частині цієї рівності – початкова вартість накопичувального потоку платежів – звичайного аннуїтету пренумерандо із терміном m років. Відмітимо, що у розглядуваній пенсійній схемі використовуються не страхові, а звичайні фінансові аннуїтети, і не враховується такий фактор, як вік страхувальника.

Розглянемо випадок, коли внески до заощаджувального пенсійного фонду здійснюються з перервами. Загальний термін внесків охоплює проміжок часу $[x; L]$. Нехай t_1, t_2 ($x < t_1 < t_2 < L$), t_3 – деякі моменти часу із цього проміжку.

Введемо позначення: S_1 – нарахована сума потоку внесків, що тривають протягом проміжку часу $[x; t_1]$; S_1^* – нарахована до моменту часу L вартість суми S_1 ; S_2 – нарахована сума потоку внесків, що тривають протягом часу $[t_2; L]$.

Припустимо, що розглядувані потоки m нарахуваннями відсотків за рік за номінальною платіжів є загальними аннуїтетами ставкою i . Тоді: постнумерандо з p платежами протягом року та

$$S_1^* = \frac{P_1 (1 + i_1/m_1)^{m_1(t_1-x)} - 1}{p_1 (1 + i_1/m_1)^{m_1/p_1} - 1} (1 + i_1/m_1)^{m_1(L-t_1)},$$

$$S_2 = \frac{P_2 (1 + i_2/m_2)^{m_2(t_1-x)} - 1}{p_2 (1 + i_2/m_2)^{m_2/p_2} - 1} (1 + i_2/m_2)^{m_2(L-t_2)}.$$

На момент виходу на пенсію у фонді накопичиться сума $S = S_1^* + S_2$, яка і буде початковою вартістю потоку пенсійних виплат.

Якщо, крім двох згаданих потоків внесків, у деякий момент часу t_3 особа здійснює ще й разовий внесок E , то на момент виходу на пенсію сума фонду становитиме

$S = S_1^* + S_2 + E(1 + i_3/m_3)^{m_3(L-t_3)}$. Ця сума буде початковою вартістю майбутнього потоку фінансових виплат. Параметри цього потоку можуть бути різними; вони узгоджуються учасниками пенсійної угоди у кожному конкретному випадку.

Розглянемо страхову пенсійну схему. Для її математичного моделювання зручно використовувати теорію страхових аннуїтетів. У страхових схемах враховують імовірності доживання страхувальника до кожного наступного (від моменту укладання угоди) віку.

$$E_x = R \times \ddot{a}_x = R \frac{N_x}{D_x}.$$

Тут \ddot{a}_x – початкова вартість довічного одиничного аннуїтету пренумерандо для особи віку x ; N_x, D_x – комутаційні функції, значення яких впорядковують у вигляді таблиць при заданих нормах прибутковості.

Для обчислення цих імовірностей використовують таблиці смертності. Як правило, ці таблиці укладають страхові компанії для конкретного регіону для певних груп страхувальників (жінок, чоловіків, з урахуванням відомостей про стан здоров'я, з урахуванням виду зайнятості особи і т. ін.) [5]. Страхові пенсійні схеми передбачають створення колективного страхового фонду групою осіб (наприклад, клієнтами однієї страхової компанії). Успадкування внесків у цих схемах немає. Невикористані особою кошти (у випадку її смерті) розподіляються між іншими учасниками цього ж пенсійного фонду.

Нехай довічна пенсія (виплати на початку кожного року) забезпечується одноразовим нетто-внеском. Якщо угода передбачає негайний початок пенсійних виплат (внесок співпадає у часі з початком виплат), то:

Нехай початок пенсійних виплат відтерміний на n років від віку x (у якому укладено угоду), тоді одноразовий нетто-внесок страхувальника у віці x визначається так:

$$E_x = R \times {}_n|\ddot{a}_x = R \frac{N_{x+n}}{D_x}.$$

Тут ${}_n|\ddot{a}_x$ – початкова вартість (на момент часу x) відтермінованого довічного одиничного аннуїтету пренумерандо.

Аналогічні формули можна отримати для випадків обмежених t роками потоків пенсійних виплат, або виплат, які проводяться декілька разів на рік.

Як уже зазначалось, на практиці пенсійні виплати часто забезпечуються не одноразовим нетто-внеском, а розподіленими у часі нетто-внесками – аннуїтетом. З іншого боку, пенсія – це також страховий аннуїтет. На основі

$$P \times a_{x:\overline{m}|} = R \times {}_n|a_x.$$

принципу фінансової еквівалентності теперішні вартості цих страхових аннуїтетів на момент часу, що відповідає віку x , у якому страхувальник укладає пенсійну угоду, повинні бути рівними. Наприклад, нехай аннуїтет внесків є обмеженим m роками ($m \leq n$), негайним. А інший аннуїтет – виплати пенсій, відкладеним на n років, необмеженим. У обидвох аннуїтетах передбачено щорічні платежі постнумерандо. Отримаємо рівняння еквівалентності:

З цього співвідношення можна визначати або величину пенсійної виплати, або пенсійного внеску.

Можна отримати рівняння еквівалентності і для випадку змішаної схеми. Нехай до пенсійного віку застосовується заощаджувальна

$$E_x = R \times \ddot{a}_L \times v^{L-x}.$$

Наведемо приклади розрахунків нетто-внесків та нетто-виплат для деяких модифікацій заощаджувальних та накопичувальних пенсійних схем.

схема, а після виходу на пенсію – страхова. Нехай майбутні довічні пенсійні виплати пренумерандо забезпечуються одноразовим внеском страхувальника у віці x . Тоді рівняння еквівалентності матиме вигляд:

1. Протягом певного терміну особа здійснює регулярні внески на пенсійний рахунок.

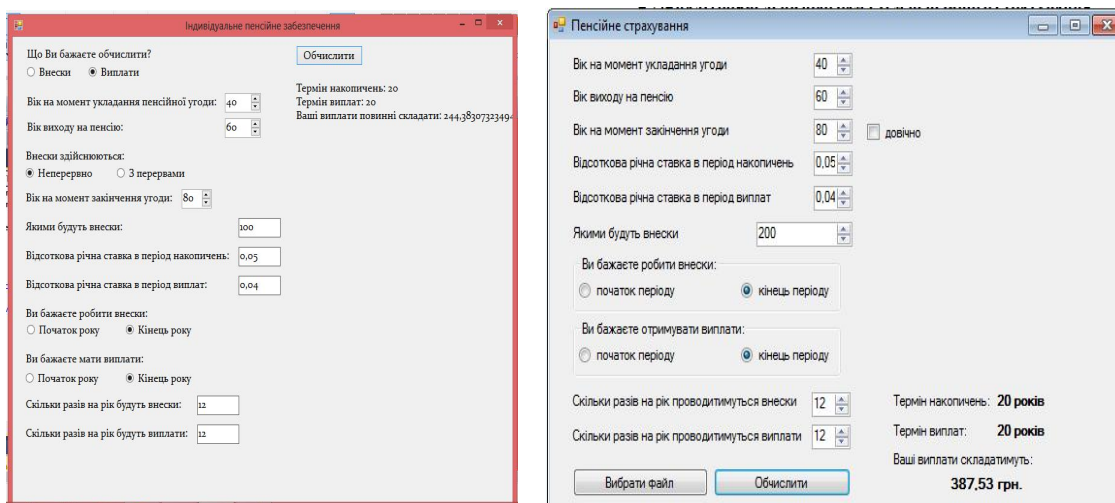


Рис. 2. Порівняння нетто-виплат у накопичувальній та страховій схемах

Розрахунки показують, що особа, вносячи на пенсійний рахунок протягом 20 років (з 40 до 60 років) щомісячно по 100 гривень при нормі прибутковості 5%, зможе отримувати після виходу на пенсію протягом 20 років (з 60 до 80 років) щомісячні виплати в розмірі 244,38 гривень за індивідуальною схемою або 387,53 грн (норма прибутковості у період виплат з рахунку дещо інша – 4% річних). Зазначимо, що розглядаємо нетто-внески та нетто-виплати. В

реальних угодах потрібно враховувати навантаження на тариф, яке у своїй структурі враховує витрати і прибутки страховика та інші фактори.

2. Розглянемо випадок, коли особа здійснює внески на пенсійний рахунок з перервами. Вхідні умови ті ж, що і в попередньому прикладі. Подивимось, як зміняться виплати (накопичувальна схема):

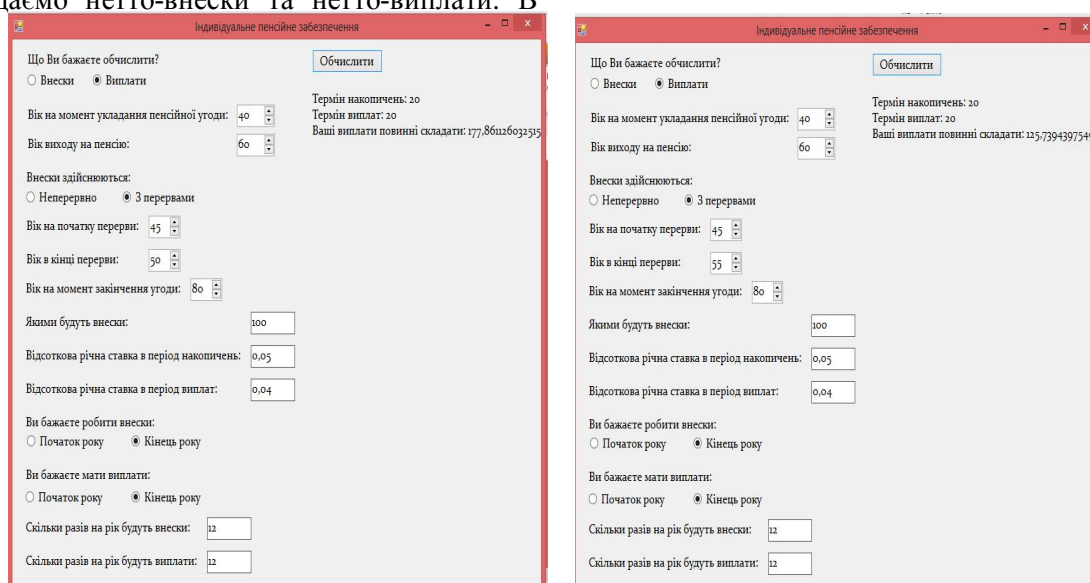


Рис. 3. Розрахунок нетто-виплат, якщо внески у фонд здійснюються з перервами

Отже, якщо особа робить перерву у внесках (з 45 до 50 років), то пенсійні виплати складатимуть 177,86 грн. Якщо період внесків буде мати перерву 10 років (з 45 до 55 років), то виплати зменшаться до 125,74 грн.

3. Розглянемо обернену задачу. Обчислимо, якими повинні бути внески (вхідні умови незмінні), якщо особа хоче, щоб щомісячні пенсійні виплати склали 100 гривень.

Рис. 4. Розрахунок нетто-внесків за заданими нетто-виплатами

Даній особі потрібно протягом 20 років (від 40 до 60 років) вносити по 40,92 гривень щомісячно.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті викладено теоретичні підходи до математичного моделювання заощаджувальних та страхових схем пенсійного страхування. Вони базуються на дотриманні принципу фінансової еквівалентності нетто-внесків та нетто-виплат та застосуванні теорії фінансових та страхових анuitетів. Порівняльний числовий аналіз пенсійних схем показує, що найдешевшою для страхувальника є страхова пенсійна схема, найдорожчою – заощаджувальна, а змішана займає проміжне місце.

На основі розглянутих математичних моделей можна створювати програми –

фінансові калькулятори, які дають змогу проводити будь-які цікаві для учасників угод пенсійного страхування обчислення, аналізувати, як змінюватимуться виплати при тих, чи інших умовах формування фонду, вибирати оптимальні варіанти.

Дослідження можна розвинути у напрямку побудови математичних моделей пенсійних схем для випадків різних за величиною внесків до пенсійного фонду та виплат з нього. Цікавими і практично важливими є також питання розрахунку обґрунтованих тарифів із недержавного пенсійного страхування із урахуванням навантаження до тарифної нетто-ставки, з урахуванням довгостроковості угод, фактора інфляції тощо.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування». [Електронний ресурс] // Сайт «Законодавство України» – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення». [Електронний ресурс] // Сайт «Законодавство України» – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
3. Четыркин Е.М. Финансовая математика / Е.М. Четыркин – М. : Дело, 2004.
4. Бугрій М.І. Основи фінансово-кредитного аналізу / М.І. Бугрій – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2006.
5. Бауэрс Н. Актуарная математика / [Н.Бауэрс, Х.Гербер, Д.Джонс, С.Несбит, Дж.Хикман] ; Пер. с англ. – М. : Янус-К, 2001.

Аннотация

Светлана Ярошко, Роксолана Ткачук

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К МАТЕМАТИЧЕСКОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ СХЕМ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Пенсионное обеспечение граждан Украины является на сегодня одной из важных социально-экономических задач. Альтернативой государственному пенсионному обеспечению могут стать негосударственные накопительные и страховые пенсионные фонды. В данной статье рассматриваются некоторые подходы к

математическому моделированию схем пенсионного страхования, базирующиеся на принципе финансовой эквивалентности нетто-премий и нетто-выплат и теории финансовых и страховых аннуитетов. Рассмотрены модификации индивидуальных накопительных и коллективных страховых пенсионных схем. Приведены примеры расчета величины нетто-премий и нетто-выплат, иллюстрирующие теоретические выкладки.

Ключевые слова: пенсионное страхование, накопительная пенсионная схема, страховая пенсионная схема, накопительный фонд, аннуитет, нетто-премия, нетто-выплата.

Summary

Svitlana Yaroshko, Roksolana Tkatchuk

**SEVERAL APPROACHES TO THE MATHEMATICAL MODELING OF THE NON-STATE PENSION
MAINTENANCE SCHEMES**

Nowadays, the pension maintenance of the citizens of Ukraine is one of the most important social and economic problems. The non state accumulative and insurance pension funds can constitute an alternative to the state pension maintenance. In this article we consider a few different approaches to the mathematical modeling of the pension insurance, which are based on the principle of the net contribution and payment financial equivalence as well as the principle of the insurance annuity. We also examine the modifications to the individual accumulative and the collective insurance pension schemes. To illustrate the theoretical statements, we provide the examples of calculation of the net contribution and payment values.

Key words: *pension maintenance, accumulative pension scheme, insurance pension scheme, accumulative fund, annuity, net contribution, net payment.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Нікіфоров П.О., Кузьмук С.Г. Економічна людина та біхевіористична концепція теоретичного дослідження у фінансовій науці	3
Заволічна Т.Р. Особливості «земельних відносин» в полі досліджень економічної теорії	8
Губатюк І.В. Фінансово-економічні аспекти гармонізації системи економічних інтересів трансформаційного періоду	12
Катаранчук Г.Г. Економіко-теоретичні засади дослідження поведінки домашніх господарств як суб'єктів ринкової економіки	16
Білокурський Р.Р. Еколого-економічний розвиток: сутність, функції, ознаки	21

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Заблодська І.В. Інфраструктурне забезпечення активізації міжрегіонального співробітництва в Україні: результати наукових досліджень	28
Рогозян Ю.С. Європейський досвід реалізації стратегій розвитку міжрегіонального співробітництва: Німеччина та Італія	33
Клевчік Л.Л. Основні аспекти інтеграції українського ринку економічної інформації у глобальний ринок факторів виробництва	38

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Рекова Н.Ю., Клопов І.О. Організаційно-економічний механізм державного регулювання енергозбереження	43
Білик Р.С. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату України в умовах глобальної фінансової нестабільності	49
Мишкович О.В. Характеристика методів визначення рівня економічної безпеки підприємств	54

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Галушка З.І. Поведінкові підходи у методології стратегічного управління організацією	58
Терлецька Н.М., Терлецька Ю.О., Горобець-Надольська Ж.В. Інноваційний потенціал суб'єкта господарювання як результат його інноваційної політики	64
Самодай В.П., Пішта Н.А. Особливості застосування маркетингових інструментів у туризмі з урахуванням тенденцій національної економіки	68
Соболева М.В. Управління рекламною діяльністю на окремих етапах життєвого циклу товару	74
Sowa B., Dziekański P. Elementy kształtujące wynik finansowy przedsiębiorstwa	78
Sowa B., Olak A. Wynik finansowy jako podstawowa kategoria w toku zarządzania finansami przedsiębiorstwa (wybrane aspekty)	85

Dobrowolska-Wesołowska M., Raczyński J. Z tarczą czy na tarczy? - Polska wojna z dopalaczami. analiza porównawcza rynku narkotykowego i dopalaczowego w aspekcie prawnym	94
---	-----------

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Борщевський В.В., Куцаб-Бонк К.К. Формування соціально-економічного простору транскордонного регіону в контексті стимулювання конвергентних процесів	101
Вахович І.М., Чапук О.П. Сутність капіталізації економіки регіонального рівня	106
Нікіфоров П.О., Бабух І.Б. Напрями активізації участі громади міста в інноваційному розвитку території	110
Дегтяр О.А. Проблеми державного управління розвитком соціальної сфери регіону в умовах сталого розвитку	114
Непчатенко О.О., Пташник С.А. Економічна оцінка ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону дослідження	118
Гавриш І.І. Теоретичні аспекти інвестиційної привабливості регіону: маркетинговий підхід	126

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ

Поченчук Г.М., Кузьмук І.Я. Інституціональні та економічні наслідки присутності іноземних банків в Україні	131
Легкоступ І.І., Євчук Х.В. Державний борг України в сучасних економічних умовах: проблеми та перспективи управління	137
Кошкарів С.А. Фінансова звітність багаторівневої системи споживчої кооперації України, її інформаційна відповідність сучасним європейським вимогам	142
Марусяк Н.Л. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств прикордонної території західного регіону в умовах євроінтегації	146
Приймак С.А. Захист прав споживачів на депозитному ринку України	150
Коваленко О.С. Залучені кошти – основа ресурсної бази банку: практика українських банків	154
Możylowski P. The gray zone in Poland - phenomenon, conditions and causes, multifaceted consequences	159

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Hryhorkiv M.V., Hryhorkiv V.S. Some issues of time dimension agreement in economic dynamics models	166
Вінничук І.С., Вінничук О.Ю. Моделювання тіньової економічної діяльності	171
Шаркаді М.М. Економіко-математична модель комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства	178
Ярошко С.М., Ткачук Р.Р. Деякі підходи до математичного моделювання схем недержавного пенсійного забезпечення	183

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Випуск 773-774
Економіка**

Збірник наукових праць

Науковий редактор
д.е.н., проф. **Нікіфоров П.О.**

Літературний редактор
Лупул О.О.